

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

№ 2/2018

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 ГОДА
ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

УЧРЕДИТЕЛЬ
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук



ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
Козлова С.В., доктор экономических наук



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



ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ ЖУРНАЛА
Касьяненко Т.М.

МОСКВА

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Гринберг Р.С. председатель

член-корреспондент РАН, научный руководитель
Института экономики РАН

Ленчук Е.Б.

доктор экономических наук, директор Института экономики РАН

Абрамова М.А.

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

Александрова О.А.

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

Аносова Л.А.

доктор экономических наук, профессор,
начальник Отдела общественных наук РАН

Архипов А.И.

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

Бахтизин А.Р.

член-корреспондент РАН, профессор, временно исполняющий
обязанности директора Центрального экономико-математического
института РАН

Буторина О.В.

доктор экономических наук, профессор,
заместитель директора Института Европы РАН

Валентей С.Д.

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

Глинкина С.П.

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

Головнин М.Ю.

член-корреспондент РАН, первый заместитель директора Института
экономики РАН

Городецкий А.Е.

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

Дорошенко М.Е.

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

Иващенко Н.П.

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики инноваций экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, заместитель декана по межфакультетскому взаимодействию и инновационной деятельности экономического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова

Калабихина И.Е.

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

Караваева И.В.

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

Кузнецов А.В.

член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института мировой экономики и международных отношений РАН

Лаврикова Ю.Г.

доктор экономических наук, профессор, временно исполняющая обязанности директора Института экономики УрО РАН

Музыкачук В.Ю.

доктор экономических наук, заместитель директора Института экономики РАН

Некипелов А.Д.

академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Московской школы экономики Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Прокапало О.М.

доктор экономических наук, директор Института экономических исследований ДВО РАН

Рубинштейн А.Я.

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

Сорокин Д.Е.

член-корреспондент РАН, научный руководитель Финансового университета при Правительстве РФ

Цветков В.А.

член-корреспондент РАН, директор Института проблем рынка РАН

Черных С.И.

доктор экономических наук, профессор, зав. сектором исследований финансового обеспечения науки Института проблем развития науки

Шабунова А.А.

доктор экономических наук, доцент, директор Вологодского научного центра Российской академии наук

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 2/2018

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

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 по группе
научных специальностей 08.00.05 «экономические науки»

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

Все статьи проходят обязательное рецензирование.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Музычук В.Ю.

Обратная сторона патернализма в сфере культуры: провалы
сервисного государства 9

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Козлова С.В., Воронин А.А.

Корпоративный аспект управления государственным
имуществом 29

Ореховский П.А.

Структура социального пространства и ее влияние
на инвестиции и депопуляцию в российских регионах 48

Ржаницына Л.С.

Бедность в Москве: методы измерения, оценки уровня и пути
снижения 68

Баскакова М.Е., Соболева И.В., Чубарова Т.В.

Социально-экономическая защищенность женщин в сфере
труда 85

Бараненкова Т.А.

Семья в постсоветском обществе: социально-экономический
аспект 101

Лившиц В.Н., Лившиц С.В.

Семь этапов радикального реформирования российской
экономики и общества и семь «Манифестов развития»
от ведущих экономистов и социологов 112

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Львова О.А.

Роль инструментария финансовых расследований в процедурах
банкротства компаний 125

ЭКОНОМЕТРИКА

Головин В.А.

Графическая модель динамической оценки эффективности
регионального экономического кластера. 141

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Касымов А.Ш.

Методологические подходы к исследованию природы венчурного
капитала 159

Ждановская А.А.

Внешний долг как форма экономической зависимости 173

Палочкина В.В.

Развитие механизмов финансирования высшего образования
как условие повышения качества образовательных услуг 188

CONTENTS

ISSUES OF ECONOMIC THEORY

Muzychuk V.Yu.

- The Reverse Side of Paternalism in the Sphere of Culture:
the Failures of the Service State 9

ECONOMICS AND MANAGEMENT

Kozlova S.V., Voronin A.A.

- The Corporate Aspect of the State Property Management..... 29

Orekhovskiy P.A.

- The Structure of Social Space and its Influence on Investments
and Depopulation in Russian Regions 48

Rzhanitsyna L.S.

- Poverty in Moscow: the Methods of Measurement, the Assessments
of Level and Ways of Reduction 68

Baskakova M.E., Soboleva I.V., Chubarova T.V.

- Social and economic protection of women in the sphere of labor 85

Baranenkova T.A.

- Family in the Post-Soviet Society: the Socio-Economic Aspect 101

Livshits V.N., Livshits S.V.

- Seven Stages of Radical Reform of the Russian Economy
and the Society and Seven «The Manifests of Development»
from Leading Economists and Sociologists 112

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

Lvova O.A.

- The Role of the Instruments of Financial Investigations
in the Companies' Bankruptcy Proceedings..... 125

ECONOMETRICS

Golovin V.A.

Graphic Model of Dynamic Assessment of the Effectiveness
of Regional Economic Cluster. 141

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

Kasymov A.Sh.

Methodological Approaches to the Study of the Nature
of Venture Capital 159

Zhdanovskaya A.A.

External Debt as a Form of Economic Dependence. 173

Palochkina V.V.

Development of Mechanisms for Financing Higher Education
as a Condition for Improving the Quality of Educational Services 188

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В.Ю. МУЗЫЧУК

доктор экономических наук, заместитель директора ФГБУН Институт
экономики РАН, главный научный сотрудник
Государственного института искусствознания

ОБРАТНАЯ СТОРОНА ПАТЕРНАЛИЗМА В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ: ПРОВАЛЫ СЕРВИСНОГО ГОСУДАРСТВА

В статье предпринята попытка проанализировать декларируемые «установки патера» в лице государства в отношении развития сферы культуры в России, их соотношение с основными преобразованиями, прошедшими в рамках административной и бюджетной реформ. Обосновывается, что на уровне нормотворчества культура признается важным фактором развития страны, но в плоскости управленческих решений реализуются недружественные по отношению к данной сфере действия. Во многом это обусловлено переходом России от декларируемого в Конституции РФ социального государства к сервисно-ориентированному, в рамках которого эффективность сферы культуры оценивается на основе бизнес-подхода, а специфика культурной деятельности игнорируется.

Ключевые слова: экономика культуры, культурная политика, культурные ценности, культурные блага, государственная поддержка культуры, государственные услуги, концепция сервисного государства.

JEL: Z1, Z18.

Сфера культуры относится к тем видам экономической деятельности, функционирование которых в условиях рыночной экономики нуждается в государственной поддержке [13; 5]. С одной стороны, государственное финансирование культуры направлено на устранение провалов рынка, связанных с производством общественных благ, наличием асимметрии информации и внешних эффектов (положительных экстерналий), а в некоторых случаях – с монопольным положением отдельных производителей культурных благ. С другой стороны, государственная активность в сфере культуры обусловлена необходимостью сглаживания последствий «болезни цен» Баумоля [14], т. е. ситуаций, при которых издержки производства растут быстрее, чем цены на конечный продукт, а также отнесением результатов культурной

деятельности к мериторным благам, спрос на которые существенно отстает от «желаемого» обществом и не выявляется рыночным механизмом [18], и опекаемым благам в целом, для производства которых государством выделяются субсидии, направленные на снижение цен и стимулирование их потребления в соответствии с нормативными потребностями общества [6; 7; 8]. Причем, следуя трактовке Американской экономической ассоциации, государство понимается как «институт, положительная помощь которого является одним из необходимых условий прогресса человеческого общества» [3, с. 11], а государственная активность, в трактовке А.Я. Рубинштейна, предусматривает, что «...на место нежелательного для неоклассики вмешательства государства приходит равноправное участие государства в хозяйственной жизни общества, а вместо демонизируемого бюджетного бремени – обусловленные общественным выбором государственные расходы, направленные на реализацию нормативных интересов общества» [9, с. 43].

Анализ развития сферы культуры в России за последние полтора десятка лет позволяет с большой долей вероятности говорить об изменении «установок патера»: отходе от «парадигмы «благодворящего государства» в пользу гипотезы о его патерналистской активности, чертовой «провалом государства» и потерями благосостояния» [11, с. 5]. Во многом этот процесс активизировался с переходом России от декларируемого в Конституции РФ социального государства к так называемому сервисному или сервисно-ориентированному государству.

Ситуацию в сфере культуры отчасти можно отнести к таким известным разновидностям «патерналистского провала», как «изъяны общественного выбора», суть которых сводится к «выбору нормативных установок, не соответствующих потребностям общества», но в гораздо большей степени – к «управленческому провалу», обусловленному иррациональным поведением чиновников, которые отнюдь не спешат выполнять решения представительной и исполнительной власти [11, с. 19–32]. Чаще всего это проявляется в таких известных формах, как «дилетантизм чиновников» и «захват чужих компетенций» [11, с. 27–31]. К ним добавляется еще одна разновидность, которая в формулировке известного афоризма звучит как «строгость российских законов смягчается необязательностью их исполнения». Что касается «патерналистского провала», то он приводит, во-первых, к расхождению декларируемых целей развития культуры и конкретных мер по их достижению, во-вторых, к игнорированию специфики функционирования сферы культуры в угоду унифицированного подхода к проводимым в стране преобразованиям в связи с реализацией концепции сервисного государства и, в-третьих, к низкой приоритетности целей развития сферы культуры в рамках макроэкономического регулирования.

Концепция сервисного государства в проекции на сферу культуры

Россия, будучи в соответствии с Конституцией РФ социальным государством (ст. 7), гарантирует каждому свободу творчества, право на участие в культурной жизни и пользование учреждениями культуры, доступ к культурным ценностям (ст. 44). В то же время, как отмечает, например, В.С. Автономов, в тексте основного закона страны отсутствует конкретика в определении социального государства, «а главное, не сформулированы механизмы, в первую очередь бюджетные, гарантирующие социальные обязательства государства» [1, с. 33]. Справедливости ради следует сказать, что в 90-е годы, на заре обретения Россией своей суверенности, такие обязательства были прописаны на законодательном уровне. Однако к настоящему времени либо приняты новые, «рамочные» законы, либо выхолощены содержательные статьи в старых законах (как в случае с Основами законодательства РФ о культуре от 1992 г.). Более того, реализация административной и бюджетной реформ свидетельствует о переходе России к сервисному (сервисно-ориентированному) государству. Речь идет о концепции нового государственного менеджмента (*new public management*, NPM), суть которой сводится к внедрению в систему государственного управления принципов управления частным бизнесом.

Этот подход стал реализовываться в 1980-е годы, в первую очередь, в Великобритании и США, а также в Канаде, Австралии, Нидерландах и Японии. Теоретическим фундаментом послужила неолиберальная экономическая доктрина с акцентом на саморегулирование экономики и освобождение от излишней регламентации со стороны государства. Все преобразования сводились к внедрению в систему государственного управления бизнес-моделей. Государство при этом позиционировалось как услугодатель, а население – как атомизированные потребители услуг. Под эффективностью государственных расходов прежде всего понималась их минимизация. Эксперты отмечали, что «идеи NPM были выражены на языке экономического рационализма и продвигались новым поколением «эконократов» («econocrats») и «счетократов» («accountocrats»)» [17, р. 94]. Правоведы обращают также внимание на то, что «концепция нового государственного менеджмента существенно отличается от традиционной теории общественного договора», который лежит в основе социального государства [12, с. 90].

Идеологи введения в России принципов сервисного государства обосновывали необходимость подобного рода преобразований следующим образом: «По сути, надо перейти от идеи служения обществу к идее поставки услуги для него, от идеи господства иерархии к представлению о государственном управлении как рынке, на котором

приходится постоянно доказывать высокую потребительскую ценность и экономичность того, что делаешь. <...> Требуется также осуществить революцию в российском праве, постепенно включая в континентальную правовую систему элементы англосаксонского права, <...> допуская возможность предоставления бюджетных услуг не государственной сетью учреждений, а рыночными институтами, более того, допуская возможную конкуренцию этих двух разных организационных систем» [4, с. 11]. И далее: «Надо смириться с тем, что государство отступит из некоторых сфер государственной жизни, а его суверенитет будут переживать испытания <...> в силу того, что рынок публичных услуг будет постепенно интернационализироваться [4, с. 11]. При этом даже инициаторы административной реформы признают, что многие традиционные для континентальной модели функции государства в англо-саксонском мире исторически реализовывались в частном секторе. Но, например, Франция и Германия столкнулись со значительными трудностями при внедрении элементов сервисного государства, более приемлемого для англосаксонской модели [4, с. 7].

Обращает на себя внимание тот факт, что к моменту проведения в России административной реформы по лекалам сервисного государства (первая декада 2000-х годов) эта концепция уже встретила серьезную критику во многих развитых странах именно из-за неспособности решать социально значимые задачи. При этом эксперты отмечали кардинальное усложнение институциональной и управленческой структуры, которое произошло в процессе внедрения NPM [15, р. 469–478].

В оказании услуг с ярко выраженным индивидуальным эффектом потребления сервисное государство демонстрировало определенные достижения. Но применение чисто рыночного подхода в социально значимых отраслях, где помимо индивидуального эффекта потребления возникает социальная полезность (смешанные блага и смешанные коммунальные блага) или только социальная полезность (социальные блага), потерпело фиаско. Не случайно, например, в Великобритании уже с конца 90-х годов XX в. концепция сервисного государства стала замещаться концепцией «citizen-centred governance» или «networked governance», ориентированной на равноправное партнерство и сотрудничество между государством, бизнесом и гражданским обществом [16, р. 27–30]. Однако в России концепция сервисного государства по-прежнему привлекательна. В основе продолжающейся бюджетной реформы целиком и полностью лежат именно эти устаревшие и во многом ошибочные для социально значимых отраслей управленческие решения. «Даже в случае отсутствия убедительных свидетельств в пользу реформы, когда утверждения о ее влиянии вызывают только растерянность, могут раздаваться голоса,

настаивающие на том, что отсутствие желаемых результатов вызвано тем, что пока были осуществлены лишь частичные преобразования. Политические следствия данной точки зрения очевидны: расширение рыночной области на эти неэкономические/рыночные области необходимо для создания «надлежащих условий» [3, с. 24–25].

Бюджетная реформа была запущена в России в 2003 г. Основы ее идеологии были разработаны в период с 1995 по 1998 гг. Слоган бюджетной реформы был сформулирован как «Переход от управления по затратам к управлению по результатам». Основным инструментом управления государственными и муниципальными финансами стало бюджетирование, ориентированное на результат. И весь каркас бюджетной реформы держится на триаде «результат – качество – конкуренция».

Идеологи реформы декларировали, что бюджетные средства должны выделяться не по факту существования учреждений, а по результату и качеству оказываемых ими услуг. При этом выделение бюджетных средств должно осуществляться на основе конкурентных отношений между потенциальными реципиентами. Однако реализация этой стройной на первый взгляд системы целеполагания в пространстве культуры потерпела неудачу. В сфере культуры сложно однозначно определить, что является результатом деятельности учреждений культуры, если рассматривать эту деятельность в комплексе, а не только как публичную сферу. Определение качества услуг учреждений культуры вызывает больше вопросов, чем ответов. Конкурентные отношения в рыночном понимании в сфере культуры невозможны.

Унифицированный подход финансово-экономических ведомств к управлению в категориях «производителя – потребителя услуг» игнорирует специфику экономических отношений в сфере культуры, которая в общих чертах сводится к следующему:

- В сфере культуры преобладает творческий характер труда, поэтому культурная деятельность как процесс не менее важна, чем ее результат. Причем результат улучшается во времени, в том числе от многократности повторения самого процесса. Поэтому, оценивая результат, нельзя не учитывать и характер самого процесса.
- Неотъемлемым компонентом культурной деятельности является ее уникальность, вследствие чего она с трудом поддается нормированию и процессам стандартизации. По этой же причине существенно затруднен контроль качества культурных благ. Более того, в большинстве случаев культурная деятельность персонифицирована, т. е. зависит от личностных характеристик людей (уровень образования, психологические особенности, профессиональный опыт), участвующих в создании культурных благ. Это также отражается на качестве культурных благ, причем не в категориях «хуже – лучше», а «по-другому».

- Пролонгированный (отложенный во времени) социальный эффект культурной деятельности, который самым непосредственным образом затрагивает тему положительных экстерналий, а также нерыночных факторов спроса на культурные блага. Принцип «здесь и сейчас» не работает в сфере культуры.
- Неразрывность процессов оказания/предоставления и потребления культурных благ, если речь идет о живом соприкосновении с искусством в театре или музее. Дистанционные формы потребления культурных благ на основе информационно-коммуникационных технологий (на профессиональном сленге – «консервы») являются дополнением, но не субститутом «живого искусства».
- Высокая трудоемкость в производстве культурных благ вследствие невозможности и/или нецелесообразности повышения уровня автоматизации труда. Поэтому существенная доля расходов организаций культуры приходится на фонд оплаты труда.
- Развитие сферы культуры и повышение производительности труда связано с увеличением занятости, а не с высвобождением работников, как это происходит в других отраслях экономики вследствие автоматизации производства. Поэтому производительность труда в сфере культуры можно увеличить за счет ввода в действие объектов культурного назначения, а не путем оптимизации сети.
- Рост посещаемости как один из ключевых показателей деятельности учреждений культуры имеет свои естественные пределы. Театр не может вместить больше посетителей, чем коммерческая вместимость зрительного зала. Показ спектаклей не может осуществляться в режиме работы кинотеатра. Музей не может увеличить пропускную способность как вследствие ограниченных экспозиционных площадей, так и по вполне банальной причине – ограниченной вместимости гардероба.

Сложилось два принципиально разных подхода к решению являющегося предметом острых дискуссий вопроса измерения и оценки результатов культурной деятельности и эффективности поддержки сферы культуры государством. Первый предполагает, что внимание сосредоточивается на культурной ценности, имеющей духовно-нравственное, художественное, эстетическое значение, обращение к которой дает возможность понять характер положительных экстерналий – т. е. таких результатов культурной деятельности, которые приводят к росту благосостояния, но не учитываются рыночным механизмом. Второй подход сориентирован на учет экономической ценности, выраженной в денежном выражении, в основе которой лежит экономическая оценка результатов культурной деятельности.

В культуре важно и то, и другое. Однако возникновение дисфункций управления в сфере культуры вызвано в том числе и тем, что дея-

тельность учреждений культуры сводится исключительно к монетарной составляющей. Одним из ключевых показателей результативности учреждений культуры становятся доходы от платной деятельности. Финансово-экономические ведомства по-прежнему воспринимают культуру как отрасль, функционирование которой обременительно, убыточно для государственного бюджета, поэтому повышение доходов учреждений культуры является своего рода попыткой оправдать свое существование за государственный счет. «Учитывая стремление подвести все действия под рубрику эффективности, расширенная кодификация сопровождается апелляцией к множеству количественных показателей. Более того, такого рода шаги вращаются вокруг выработки монетизированных показателей ценности и технических приемов экономической оценки...» [3, с. 25–26].

Возвращаясь к фиаско триады «результат – качество – конкуренция» в сфере культуры, следует подчеркнуть, что внедрение этих принципов в оценку деятельности учреждений культуры приводит к возникновению институциональных ловушек, т. е. таких институтов, которые, будучи заимствованы из другой институциональной среды, попадая на российскую почву, начинают работать совершенно противоположным образом. Это справедливо в отношении государственного (муниципального) задания, независимой оценки качества оказания услуг учреждениями культуры, попытки введения способов отбора исполнителей услуг в сфере культуры на «конкурентной основе».

Государственное (муниципальное) задание является формальным отражением объема и качества оказываемых услуг, т. к. его параметры рассчитываются методом обратного счета. Государственное задание означает, что орган власти (распорядитель бюджетных средств) «закупает» услуги у получателя бюджетных средств в лице государственного учреждения. По факту, объем субсидии на выполнение государственного задания рассчитывается исходя из все той же сметы с учетом инфляции, а нормативные затраты на оказание государственной услуги – обратным счетом, исходя из сложившейся практики.

Независимая оценка качества оказания услуг учреждений культуры является очевидной имитацией деятельности, так как в ее основу положена сомнительная методология, суть которой сводится к изучению информации на официальном сайте организации в сети Интернет и мнений получателей услуг. Качество – субъективная характеристика, которая отражает не свойства культурных благ, а отношение людей к этим свойствам [10, с. 14–20]. Полученные балльные оценки качества оказания услуг учреждений культуры имеют формальный характер и никак не отражают результаты работы организации. Например, какие выводы можно сделать на основании таких балльных оценок: Большой театр – 110,9, Малый театр – 102,1, Театр наций – 121,6, театр

им. Евг. Вахтангова – 132,2 (рейтинг на сайте Минкультуры России от 18.09.2017 г.)? Повторюсь, по идеологии бюджетной реформы организации культуры должны получать субсидии в зависимости от объема и качества оказываемых услуг. Например, среди московских театров самые высокие позиции в рейтинге занимает Театр кошек Куклачева. Иногда случаются совсем курьезные вещи: Большой театр и РАМТ, согласно независимой оценке качества имеют разные показатели транспортной доступности, хотя располагаются рядом на Театральной площади.

В сфере культуры не может быть конкурентных отношений, в рыночном понимании, в силу уникальности самого результата культурной деятельности, который не поддается стандартизации. Из учебников по экономической теории известно, что конкуренция – это абстрактная модель, в которой действуют обезличенные потребители, а продавцы продают однородную продукцию. В культуре нет обезличенности и однородности! Как сравнить «Доброго человека из Сезуана» в театре им. А.С. Пушкина и в Театре на Таганке? Наименование услуги «показ спектакля» – одно, даже название спектакля – одно, но художественный продукт – разный!

Выделение бюджетных средств также не предполагает конкуренции. Бюджетные средства выделяются государственным (муниципальным) учреждениям на выполнение государственных гарантий, связанных с обеспечением доступности культурных ценностей широким слоям населения. Это обязательства государства по поддержке культуры. Поэтому не могут конкурировать за бюджетные средства ни два государственных учреждения, ни тем более государственное учреждение и частная организация.

Механистический подход к культурной деятельности сводит к абсурду экономический инструментарий, который успешно применяется в полноценных рыночных сегментах экономики. Но только не в культуре! Например, так выглядят нормы труда (пока не утвержденные, но разосланные Минкультуры России в подведомственные организации) для исполнительских искусств (фрагмент в отношении создания декораций):

Пейзажная живопись.

Небо:

- ясное – день и ночь – 0,2 часа за 1 кв.м;
- облачное, с просветами свода – туманы – 0,3 часа за 1 кв.м;
- грозовое с характерными особенностями туч – 0,4 часа за 1 кв.м;
- особо сложное грозовое небо – 0,8 часа за 1 кв. м.

И далее, в том же духе по равнинным, горным, водным пейзажам до «отдельных кустов как важнейших деталей композиции за 1,8 часа за 1 кв. м».

Соответствующие типовые отраслевые нормы труда для музеев, зоопарков, цирков (приказ Минкультуры России от 30.12.2014 г. № 2478) и организаций кинематографии (приказ Минкультуры России от 21.07.2017 г. № 1226) уже утверждены отраслевым министерством.

Бюджетная и административная реформы: последствия для сферы культуры

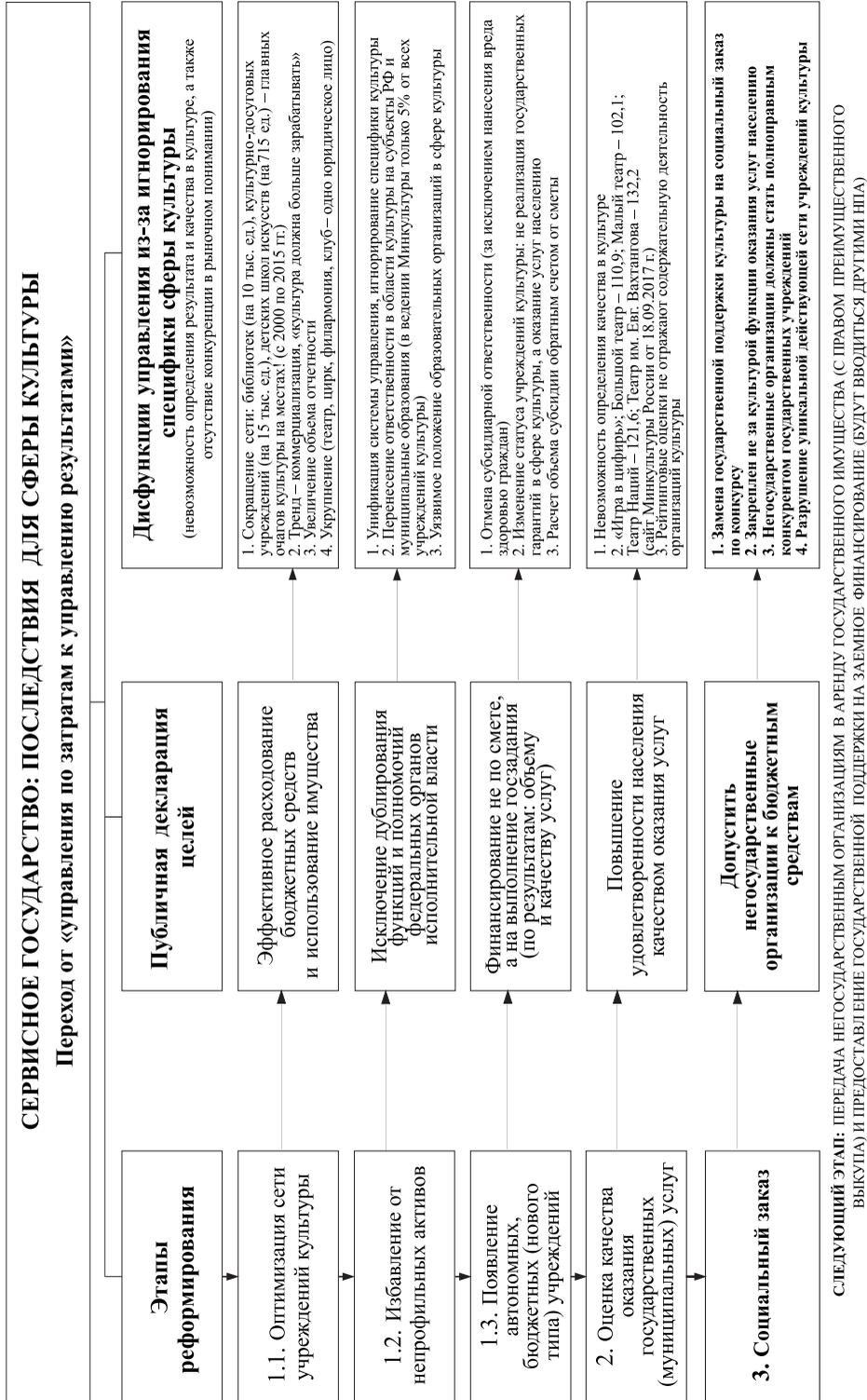
В целом основные этапы и последствия реализации бюджетной реформы для сферы культуры России представлены на рис. 1 «Сервисное государство: последствия для сферы культуры».

На первом этапе бюджетной реформы было заявлено о необходимости оптимизации сети учреждений культуры, избавления от непрофильных активов и избыточных полномочий, а также введения новых организационно-правовых форм учреждений культуры. Но если в математике под термином «оптимизация» понимается выбор лучшего варианта, то в трактовке Минфина России все свелось к сокращению, укрупнению и ликвидации учреждений. С 2000 по 2015 гг. количество общедоступных библиотек сократилось почти на 10 тыс. единиц (с 48,8 тыс. в 2000 г. до 38,7 тыс. в 2015 г.), культурно-досуговых учреждений (клубов, домов и дворцов культуры) – на 15 тыс. единиц (с 54,8 тыс. в 2000 г. до 39,8 тыс. в 2015 г.), детских школ искусств – на 715 единиц (с 5823 в 2000 г. до 5108 в 2015 г.). Речь идет об очагах культуры на местах!

В отдельных регионах стали вводить в практику централизованные бухгалтерии на всю муниципальную сеть клубов или библиотек, в других – объединять в одно юридическое лицо разноплановые учреждения культуры: театр, цирк, дом культуры, филармонию, что является иллюстрацией такой разновидности «управленческого провала», как «дилетантизм чиновников». В качестве обоснования приводились доводы о сокращении управленческих расходов и заверения, что указанные преобразования не помешают творческому процессу. Однако проходят они на фоне колоссального увеличения объема отчетности и документооборота.

В рамках избавления от непрофильных активов была предпринята попытка переподчинить все образовательные организации в сфере культуры Минобрнауки России. Под давлением профессионального сообщества эти непродуманные управленческие решения не были приняты. Но образовательные учреждения сферы культуры по-прежнему очень уязвимы из-за игнорирования специфики творческого образования в общем потоке образовательных новаций.

Что же касается разграничения полномочий в рамках административной реформы, то вся полнота ответственности за развитие культуры была возложена на субъекты РФ и местное самоуправление.



Источник: составлено автором.

Рис. 1. Сервисное государство: последствия для сферы культуры

При этом федеральный орган исполнительной власти в лице Министерства культуры РФ в значительной степени абстрагировался от реализации единой культурной политики в стране и сосредоточился исключительно на обеспечении деятельности федеральных учреждений и организаций культуры, доля которых в общем количестве отечественных учреждений культуры не превышает 5%. Деятельность региональных и муниципальных учреждений культуры к компетенции федерального министерства не относится.

В рамках введения новых организационно-правовых форм учреждений культуры изменился общественный статус государственных (муниципальных) учреждений культуры: если раньше их деятельность позиционировалась как реализация государственной политики в сфере культуры, то в процессе реформирования она была низведена до уровня оказания бытовых услуг населению.

Появление нового типа государственных учреждений – автономных (Федеральный закон от 03.11.2006 г. № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях») и бюджетных (нового типа) учреждений – в первую очередь ознаменовалось отменой субсидиарной ответственности государства (Федеральный закон от 08.05.2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»). Если раньше учреждения финансировались по смете, то после реформы каждому учреждению стала выделяться субсидия на выполнение государственного задания. Только казенные учреждения по-прежнему имели право получать финансирование по смете. В ходе пилотного проекта выяснилось, что если рассчитывать субсидию по нормативам с учетом всех необходимых расходов, то учреждения культуры недофинансированы как минимум в три раза. Но надо сказать, что увеличение финансирования учреждений культуры и не входило в задачи реформирования. Поэтому государственное задание приобрело формальный характер, так как рассчитывается методом обратного счета.

Следует отметить, что в 2008–2010 гг. профессиональное сообщество очень активно противостояло насаждению механистического подхода к управлению в сфере культуры. Многие непродуманные новации удалось сгладить, а наиболее радикальные их положения убрать. Но процесс преобразований был запущен, и дисфункции управления в сфере культуры стали нарастать как снежный ком.

Второй этап преобразований был связан с введением независимой оценки качества услуг. Профессиональному сообществу не удалось целиком вывести сферу культуры из-под действия этого закона, так как существовала реальная угроза на законодательном уровне легитимизировать вмешательство в творческий процесс. В ходе многочис-

ленных обсуждений было принято решение о корректировке основной формулировки: вместо качества услуг оценке подлежало качество условий оказания услуг в сфере культуры.

В настоящее время анонсирован третий этап преобразований, связанный с так называемым социальным заказом, что предусмотрено проектом федерального закона «О государственном (муниципальном) социальном заказе на оказание государственных (муниципальных) услуг в социальной сфере». При внимательном ознакомлении с его текстом обращает на себя внимание ряд нестыковок между положениями, которые Минфин России выносит на общественное обсуждение, и собственно теми реальными новациями, которые содержит сам законопроект.

Во-первых, законопроект позиционирует возможность доступа к бюджетным средствам социально ориентированных некоммерческих организаций (СО НКО). Однако в самом документе речь идет о негосударственных организациях без указания коммерческой или некоммерческой направленности их деятельности: в качестве исполнителей социального заказа предполагается привлекать не только СО НКО, но и коммерческие организации, а также индивидуальных предпринимателей. Причем следует разделять социально ориентированную деятельность НКО и частный бизнес в сфере культуры.

Во-вторых, речь идет не о дополнительных бюджетных средствах для привлечения негосударственных организаций к оказанию социальных услуг на «конкурентной основе», а о перераспределении той части бюджетных средств, которая в настоящее время выделяется на функционирование действующей сети учреждений культуры и искусства. В финансово-экономическом обосновании законопроекта говорится, что «финансовое обеспечение государственного (муниципального) заказа будет осуществляться в пределах бюджетных ассигнований, предусмотренных в соответствующем бюджете на финансовое обеспечение оказания государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ)».

Принятие указанного законопроекта может привести к перераспределению существующего бюджета сферы культуры в пользу негосударственных коммерческих и некоммерческих организаций, а также ИП. Кто выиграет, тот и получит бюджетное финансирование. И нужно отметить, что хотя законопроект находится в стадии разработки, уже сейчас во многих регионах России до 10% средств региональных бюджетов, выделяемых на функционирование государственных (муниципальных) учреждений, перераспределяется в пользу негосударственных организаций. При этом разработчики в сопровождающих законопроект документах цитируют Послание Президента РФ Федеральному собранию РФ от 03.12.2015 г. в части необходимости

«направлять некоммерческим организациям до 10 процентов средств региональных и муниципальных социальных программ...». Однако в Послании речь идет о программных средствах бюджета, но не о тех, которые в виде субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания выделяются государственным (муниципальным) учреждениям. Что касается НКО, то в настоящее время предусмотрена возможность получения бюджетных средств в виде грантов на реализацию проектов в сфере культуры. Так, по данным пресс-службы Минкультуры России, из федерального бюджета на конкурсной основе планируется выделить в течение 2017 г. порядка 2,5 млрд руб., из них порядка 1 млрд – на реализацию творческих проектов. Таким образом, рассматриваемый законопроект направлен не на расширение возможностей доступа СО НКО к бюджетным средствам, а к замещению государственных (муниципальных) учреждений негосударственными исполнителями государственных (муниципальных) услуг.

В-третьих, социальный заказ включает в себя весь объем государственных (муниципальных) услуг, на выполнение которых выделяются финансовые средства из бюджетов всех уровней. Часть социального заказа будет по-прежнему выполняться на основе государственного (муниципального) задания, а другая часть – распределяться на «конкурентной основе». При этом определять эти пропорции будет профильное министерство как уполномоченный орган. В случае введения указанного законопроекта гарантированные формы государственной поддержки культуры будут заменены менее обязательными для исполнения механизмами финансирования.

Следующим этапом преобразований станет передача негосударственным организациям в аренду государственного имущества на льготной основе (с правом преимущественного выкупа) и предоставление государственной поддержки на заемное финансирование.

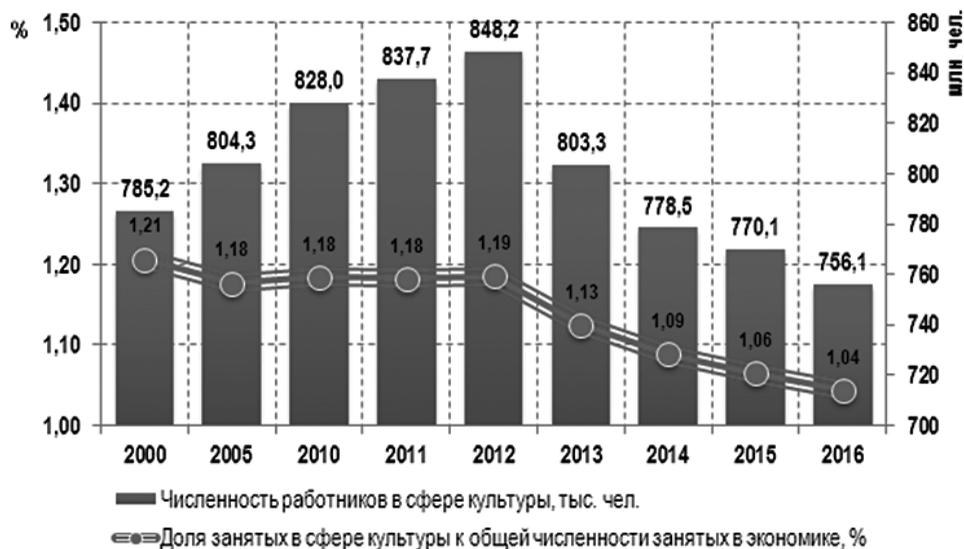
Анализ хронологической цепочки преобразований в рамках перехода от социального государства к сервисно-ориентированному свидетельствует о кардинальных изменениях «установок патера»: конституционные права граждан в области культуры предлагается реализовать путем коммерциализации и разгосударствления сферы культуры.

Трудовые ресурсы сферы культуры: проявление «управленческого провала»

Страны с высоким уровнем развития креативной экономики демонстрируют и высокую долю занятых в сфере культуры в общей численности занятых в экономике. В целом по Европейскому союзу (EU-28) в 2014 г. доля занятых в сфере культуры составила 2,9% от общей численности занятых в экономике (порядка 6,3 млн рабочих мест). При-

чем за три года этот показатель продемонстрировал незначительный рост: увеличение на 1 процентный пункт (2,8% в 2011 г.). Разброс значений данного показателя по странам Евросоюза – пятикратный: от 1,1% в Румынии до 5,2% в Люксембурге. Среди стран с высоким значением данного показателя следует выделить Швецию – 4,1%, Нидерланды, Финляндию и Швейцарию – по 3,9%, Данию – 3,8%, Великобританию – 3,5%¹. Низкие значения данного показателя были зафиксированы в Болгарии (2,2%) и Турции (1,8%).

В России специалисты по экономике культуры отмечали устойчивую положительную динамику роста численности занятых в сфере культуры еще с советских времен, которая не прервалась и в условиях тяжелейшего социально-экономического кризиса середины 90-х годов вплоть до 2012 г. Максимальное значение данного показателя было отмечено в 2012 г. – 848,2 тыс. человек, или 1,19% от общей численности занятых в экономике (см. рис. 2).



Источник: расчеты автора по данным Росстата и ГИВЦ Минкультуры России.

Рис. 2. Динамика численности занятых в сфере культуры России (2000–2016 гг.).

2013 г. стал поворотным пунктом в многолетней положительной динамике роста численности занятых в сфере культуры. С большой долей вероятности можно констатировать, что начавшееся падение численности занятых в сфере культуры напрямую связано с введением

¹ Cultural statistics – 2016 edition. Statistical books. Luxembourg: Publication Office of the European Union, 2016. P. 58-59.

в 2012 г. так называемых майских указов Президента РФ. Относительно сферы культуры речь идет о решении довести к 2018 г. среднюю оплату труда работников учреждений культуры до 100% от уровня средней оплаты труда по экономике региона

В связи с тем, что на повышение оплаты труда не было выделено достаточного количества дополнительных финансовых средств, в регионах и на местах пошли по пути наименьшего сопротивления – сокращая численность работников. Только в 2013 г. численность работников сферы культуры сократилась на 45 тыс. человек по сравнению с уровнем 2012 г. В последующие годы темпы сокращения численности занятых в сфере культуры замедлились. К 2016 г. значение данного показателя составило 756,1 тыс. человек. Таким образом, за четыре года исполнения майских указов численность работников сферы культуры сократилась на 92,1 тыс. человек, или на 11% от уровня 2012 г.

Работники сферы культуры наряду с научными и педагогическими работниками составляют ядро креативного класса. Однако в России в большинстве своем они относятся к низкодоходным профессиональным группам (за исключением отдельных представителей, относящихся к так называемым выдающимся деятелям искусства). Такая ситуация возникла задолго до распада Советского союза, но с момента обретения Россией суверенитета она лишь ухудшалась, а занятые в сфере культуры присоединились к многочисленной когорте работников, именуемых финансово-экономическими ведомствами бюджетниками. В 1990-е годы и в течение первой декады 2000-х годов оплата труда в сфере культуры не превышала 50–55% от оплаты труда в среднем по экономике. Таким образом, в условиях «управленческого провала» низкий статус работников гуманитарного сектора экономики стал камнем преткновения на пути формирования новых моделей мышления и обеспечения нового качества экономического роста.

Согласно Указу Президента от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», к 2018 г. заработная плата работников учреждений культуры, как уже отмечалось, должна была достичь 100% от уровня средней оплаты труда по экономике региона². Фактически, если брать данные в целом по Рос-

² В рамках выполнения предвыборных обещаний в день вступления в должность Президента РФ 7 мая 2012 г. были приняты 11 указов Президента РФ (№№ 596-606), содержащих 218 поручений Правительству РФ и касающихся реализации социальных гарантий и улучшения социально-экономического положения граждан России в течение 2012–2020 гг. В мае 2017 г. Правительство РФ отчиталось, что в рамках исполнения майских указов выполнены 165 поручения, или 76% от запланированного, хотя уже к концу 2013 г. 115 поручений были «сняты с контроля». Правда речь идет о таких поручениях, которые касаются задач «по выработке планов, программ, стратегий и т. д., то есть бумажных продуктов с неосязаемым результатом». А вот

сии, в 2014 г. средняя оплата труда в сфере культуры достигла отметки в 73% от уровня оплаты труда в среднем по экономике, а в 2015 г. – 75,2%. В 2016 г., по данным Министерства культуры РФ, среднемесячная заработная плата работников учреждений культуры по сравнению с 2012 г. выросла на 84,5%, составив 83% к среднемесячному доходу от трудовой деятельности [2, с. 54].

Здесь нужно обратить внимание, что замена показателя среднемесячной заработной платы по экономике региона на среднемесячный доход от трудовой деятельности является иллюстрацией формального исполнения поручений путем изменения методологии подсчета показателей. Речь идет об изменении методики расчета средней заработной платы³, в соответствии с которой при определении данного показателя учитываются заработки в неформальном секторе. В результате средняя заработная плата была механически занижена для того, чтобы облегчить ситуацию с повышением оплаты труда работников бюджетной сферы до более низкого уровня или вообще ее не увеличивать.

Таблица

Динамика номинальной среднемесячной заработной платы и соотношение средней оплаты труда в сфере культуры и средней оплаты труда по экономике (2000–2016 гг.)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Номинальная среднемесячная заработная плата в сфере культуры, руб.	1229	4650	11734	13042	15454	20007	23732	25578	26948
Соотношение оплаты труда в сфере культуры и средней по экономике, %	55,3	54,4	56,0	55,8	58,0	67,2	73,0	75,2	73,4

Источник: расчеты автора по данным Росстата и ГИВЦ Минкультуры России.

задачи, направленные на «достижение конкретных счетных показателей, призванных улучшить экономику и жизнь людей, <...> пока находятся на исполнении» (см.: О чем умолчало правительство в отчете о майских указах // РБК. 05 мая 2017 г. www.rbc.ru/economics/05/05/2017/590b5f449a794702ed8d31f2).

³ Постановление Правительства РФ от 14.09.2015 г. № 973 «О совершенствовании статистического учета в связи с включением в официальную статистическую информацию показателя среднемесячной начисленной заработной платы наемных работников в организациях, у индивидуальных предпринимателей и физических лиц (среднемесячного дохода от трудовой деятельности)».

Если оценивать реальные значения, то в 2014–2016 гг. оплата труда работников культуры практически не изменилась. Более того, в 2016 г. средняя оплата труда в сфере культуры по отношению к средней по экономике оказалась на 1,8 процентных пункта ниже уровня предыдущего года (см. табл.). Данный показатель без учета значений по федеральным учреждениям культуры в 2016 г. составил только 67%. Причем его значение снизилось на 2 процентных пункта по сравнению с 2015 г. (69%). Сохраняются и существенные региональные диспропорции по оплате труда. Так, в стране есть регионы, где оплата труда в сфере культуры находится в диапазоне от 55 до 65% от уровня оплаты труда в среднем по экономике региона.

* * *

Для устранения «патерналистского провала» в сфере культуры необходима включенность институтов гражданского общества не только в разработку государственной культурной политики в целом на уровне «формирования нормативных установок», но и собственно в сам управленческий процесс в сфере культуры. Такая возможность предусмотрена в Основах государственной культурной политики, но не получила своего развития в дальнейшем. Речь идет об активном участии профессионального и экспертного сообщества в реализации государственной культурной политики посредством институтов, действующих по «принципу вытянутой руки» (arm's length principle). Существующие общественные советы при министерстве и различных государственных структурах имеют немалый потенциал гражданской активности, но пока выполняют в большинстве своем формальные функции. Например, предоставление общероссийским профессиональным творческим организациям (и их региональным представительствам на уровне субъекта РФ) и ассоциациям учреждений культуры права совещательного характера по вопросам форм и условий предоставления государственной поддержки культурной деятельности, назначения/увольнения руководителей учреждений культуры, ликвидации/слияния учреждений культуры и др. могло бы положить начало вовлечению институтов гражданского общества в процесс реализации государственной культурной политики в качестве субъектов культурной политики.

Существует необходимость в повышении статуса культуры в системе государственного управления. В экспертной и профессиональной среде решение этой задачи связывают с передачей функций по разработке и реализации культурной политики в прямое подчинение Президенту РФ или введением поста специального вице-премьера по культуре, совмещающего обязанности министра культуры. При этом представляется целесообразным введение этого поста увязать

с курированием вопросов развития гуманитарного сектора экономики в целом, а не только культуры. Например, в Австрии при решении задачи о повышении статуса культуры в 2014 г. расформировали Федеральное министерство образования, искусства и культуры и передали вопросы культуры и искусства в юрисдикцию Федеральной государственной канцелярии (Bundeskanzleramt). В мае 2016 г. в ведении Федерального канцлера было создано Федеральное министерство искусства и культуры, Конституции и СМИ (Bundesminister für Kunst und Kultur, Verfassung und Medien), статус которого выше обычного министерства. Таким образом, федеральный министр искусства и культуры, Конституции и СМИ стал вторым человеком после федерального канцлера, согласно табелю о рангах в Австрии. Для России подобная мера была бы связана в первую очередь с признанием приоритетности развития культуры в системе макроэкономического регулирования и исправлением «управленческого провала» в части необязательности исполнения принятых законов.

Следует вывести сферу культуры из сегмента оказания государственных (муниципальных) услуг, признав ошибочность введения элементов сервисного государства в систему управления сферой культуры. Деятельность государственных (муниципальных) учреждений культуры связана с реализацией конституционных прав граждан на доступ широких слоев населения к культурным ценностям. Учреждения культуры не оказывают ни государственных, ни социальных услуг. Публичная сфера – только часть деятельности учреждений культуры. Поэтому следует пересмотреть целый ряд законов, игнорирующих специфику сферы культуры, и разработать новый федеральный закон о культуре, который бы стал «охранной грамотой» культуры от недружественных интервенций финансово-экономических ведомств.

Необходимо изменение пропорций распределения государственных расходов в сторону увеличения объемов финансирования гуманитарного сектора экономики, в том числе за счет сокращения «силовых статей» бюджета. Данная мера позволит нарастить объемы вложений в человеческий капитал, а в составе комплекса мер – устранить «управленческий провал» в части «захвата чужих компетенций» Минфином России, когда это ведомство самостоятельно определяет необходимость и достаточность расходов на культуру.

Важной задачей является содействие развитию институтов гражданского общества. Так, следует предоставить возможность получения бюджетных средств негосударственным некоммерческим организациям, но с существенной оговоркой: в дополнение, а не за счет сокращения государственного финансирования сложившейся в России уникальной сети государственных (муниципальных) учреждений культуры. И, наконец, ожидают своего создания Координационный орган

на постоянной основе (в отличие от созданного летом 2017 г. на представительской основе) и Российский фонд культурного развития – те институты культурной политики, которые были определены в Основах государственной культурной политики, но спустя два с лишним года после их принятия так и не появились в культурном пространстве России. Причем целесообразно Координационный орган сформировать по «принципу вытянутой руки», чтобы в его состав входили бы не действующие чиновники, а представители профессионального и экспертного сообщества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Социальное рыночное хозяйство для России: упущенная возможность или недостижимая цель? В кн.: Социальное рыночное хозяйство – основоположники и классики / Ред.-сост.: К. Кроуфорд, С.И. Невский, Е.В. Романова; Фонд Конрада Аденауэра в России. М.: Издательство «Весь Мир», 2017. С. 27–35.
2. Государственный доклад о состоянии культуры в Российской Федерации в 2016 году. М.: Министерство культуры РФ, 2017.
3. Долфсма В. Провалы государства. Общество, рынки и правила / Пер. с англ. Ю. Каптуревского; под науч. ред. Д. Кадочникова. М.: Изд-во Института Гайдара. 2017.
4. Княгинин В. От «административного» государства к «рыночному» // Российское экспертное обозрение. 2006. № 5 (19).
5. Музычук В.Ю. Государственная поддержка культуры: ресурсы, механизмы, институты. СПб.: Нестор История, 2013.
6. Рубинштейн А. Я. К теории опекаемых благ. Неэффективные и эффективные равновесия // Вопросы экономики. 2011. № 3. С. 65–87.
7. Рубинштейн А.Я. Опекаемые блага в сфере культуры: признаки и последствия «болезни цен». Научный доклад. М.: Институт экономики Российской академии наук, 2012.
8. Рубинштейн А.Я. Опекаемые блага в оптике сравнительной методологии: Научный доклад. М.: Институт экономики Российской академии наук, 2013.
9. Рубинштейн А.Я. Теория опекаемых благ и патернализм в экономических теориях: общее и особенное: Научный доклад. М.: Институт экономики Российской академии наук, 2015.
10. Рубинштейн А.Я. О качестве культурных благ // Справочник руководителя учреждения культуры. 2015. № 10. С. 14–20.
11. Рубинштейн А.Я., Городецкий А.Е. Некоторые аспекты экономической теории государства. М.: Институт экономики Российской академии наук, 2017.
12. Санникова Л.В. Гражданско-правовые и публичные услуги: проблемы соотношения. В кн.: Сфера услуг: гражданско-правовое регулирование. Сб. статей под ред. Е.А. Суханова, Л.В. Санниковой. Москва–Берлин: Инфотропик Медиа, 2011. С. 88–102.
13. A Handbook of Cultural Economics. 2013. Second Edition. Edited by Ruth Towse. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
14. Baumol W., Bowen W. Performing Arts: the Economic Dilemma. Cambridge London: MIT, 1966.

15. *Dunleavy P., Margetts H., Bastow S., Tinkler J.* (2006). New Public Management Is Dead-Long Live Digital-Era Governance // *Journal of Public Administration Research and Theory*. 2016, July. Volume 16. Issue 3. P. 467–494.
16. *Hartley J.* Innovation in Governance and Public Services: Past and Present // *Public Money and Management*. Volume 25 (1). 2005. P. 27–34.
17. *Hood C.* The “new public management” in the 1980s: variations on a theme” // *Accounting, Organizations and Society*. 1995. Vol. 20. No. 2/3. Pp. 93–109.
18. *Musgrave R.* The Theory of Public Finance. McGraw Hill, New York, 1959.

ABOUT THE AUTHOR

Valentina Yurievna Muzychuk – Doctor of Economic Sciences, Deputy Director of the Federal State Budgetary Institution of Science Institute of Economics of Russian Academy of Sciences (the RUS), Chief Researcher of the State Institute for Art Studies, Moscow, Russia. office@inecon.ru.

THE REVERSE SIDE OF PATERNALISM IN THE SPHERE OF CULTURE: THE FAILURES OF THE SERVICE STATE

The article paper makes an attempt to analyze what are the declarative “patron’s guidelines” in the person of the state, regarding the development of the sphere of culture in Russia, their correlation with the main transformations that took place within the framework of administrative and budgetary reforms. It is substantiated that at the level of norm-creating culture is recognized as an important factor in the development of the country, but in the plane of managerial decisions unfriendly actions in relation to this sphere are realized. This is largely due to Russia’s transition from the state-declared social state to the service-oriented state, in which the effectiveness of the cultural sphere is assessed on the basis of the business approach, and the specificity of cultural activities is ignored.

Key words: economics of culture, cultural policy, cultural values, cultural goods, state support of culture, public services, the concept of a service state.

JEL: Z1, Z18.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

С.В. КОЗЛОВА

доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник,
зав. сектором институтов и механизмов государственного управления
ФГБУН Институт экономики РАН

А.А. ВОРОНИН

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник ФГБУН
Институт экономики РАН, сертифицированный корпоративный директор,
член Профессионального сообщества директоров «Директориум»
Национальной ассоциации корпоративных директоров, профессиональный
поверенный Росимущества

КОРПОРАТИВНЫЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ

Вопросы совершенствования системы управления государственным имуществом, и повышения качества управления – актуальнейшие в современной экономике России. В статье приведены результаты анализа различных организационно-правовых форм компаний с государственным участием: их состав, степень участия в ВВП, механизмы управления ими в контексте приватизационных процессов. Рассмотрены роль и место корпоративного управления в системе управления государственным имуществом.

Ключевые слова: *государственное управление, управление государственным имуществом, корпоративное управление, приватизация, компании с государственным участием.*

JEL: H82, H80, 32, K33.

Введение

Новая роль и функции государства в глобализирующемся мире требуют переосмысления целей, институтов и механизмов социально-экономической государственной политики, в том числе и в сфере управления государственной собственностью. Однако проблемы управления государственным имуществом на протяжении последних 27 лет в России рассматриваются главным образом

сквозь призму приватизационных процессов. Это объяснимо: для российской модели национальной экономики исторически характерна большая роль государства и государственного сектора, концентрирующего значительные производственные мощности и капитальные ресурсы. При переходе к рыночной экономике начала 1990-х годов основной задачей государственного управления была передача государственного имущества в частные руки. Институт частного предпринимательства абсолютизировался как безусловно более эффективный по сравнению с государственным, поскольку модель социалистической экономики (базирующаяся на государственной собственности) на начало перестроечных процессов проигрывала рыночной модели экономики по многим направлениям. Далее, даже несмотря на отсутствие явных успехов приватизационного процесса в контексте подъема экономики, создания конкурентной среды и цивилизованного рынка, политика управления государственным имуществом 2000-х годов по-прежнему опирается на дальнейшую масштабную приватизацию государственной собственности. При этом наличие все еще большого государственного сектора выдвигает задачи повышения эффективности управления государственным имуществом.

Необходимость повышения эффективности управления государственной собственностью определила и современную панель институциональных форм государственного участия как актора экономической системы, которые в научной литературе позиционируются как компании с государственным участием (КТУ)¹. Так как управление государственным имуществом² со стороны государства осуществляется посредством его участия в предприятиях различных организационно-правовых форм, то для анализа существующих и выработки новых эффективных управленческих механизмов без рассмотрения института корпоративного управления не обойтись.

Более того, на наш взгляд, именно корпоративный аспект выходит на первый план в изменении качества управления государственным имуществом, так как сейчас идет активный поиск форм и механизмов имплементации общественных интересов в предпри-

¹ Мы подразумеваем, что институциональные формы шире, чем определенные Гражданским кодексом и прочим российским законодательством организационно-правовые формы организаций, так как включают и неформальные, но значимые связи и взаимоотношения.

² В данной статье мы обозначаем под государственным имуществом как непосредственно государственное (федерального и регионального уровней), так и муниципальное имущество ввиду непринципиального деления его на государственное и муниципальное для раскрытия обозначенных в статье проблем.

нимательскую деятельность государства в условиях рынка³. Институт корпоративного управления может повысить качество государственного управления с позиций эффективности выполнения государственных функций и реализации общественно значимых услуг в формально сужающемся (как за счет снижения количества объектов управления, так и за счет распыления государственных долей через дочерние и прочие компании) экономическом сегменте влияния государства.

В настоящее время активно разрабатываются теоретические и прикладные аспекты концепции консенсусной демократии, обеспечивающей либерализацию процессов принятия политических и экономических решений на основе институтов гражданского общества и гражданского контроля над деятельностью органов исполнительной власти⁴. Как представляется, институт независимых директоров (в рамках системы корпоративного управления) может быть тем самым институтом гражданского общества и контроля над деятельностью компаний с государственным участием, которые должны работать на удовлетворение общественно значимых потребностей и интересов. Поскольку данный институт не встроен в административную вертикаль, то есть надежда, что он позволит избежать так называемые бюрократические ловушки.

Как указывают ученые – специалисты в данной области, «...государственное предпринимательство в отличие от частного не имеет целью исключительно получение прибыли. Государственное предпринимательство наряду с коммерческой выполняет социально-экономические функции, например, развитие инфраструктуры, проведение промышленной и инновационной политики, участие в выполнении научно-технических и экологических программ и др. Таким образом, можно резюмировать, что если частный бизнес должен стремиться к учету и удовлетворению общественно значимых потребностей и интересов, то для государственного предпринимательства – это приоритетная задача» [2, с. 100].

Поэтому очень важно для исследования качества управления государственной собственностью систематизировать как формы государственного участия в управлении имуществом, так и степень развития института корпоративного управления в государственном секторе в рамках всей панели институциональных форм государственного участия в управлении имуществом.

³ Мы используем понятие имплементации как реализацию на практике какой-либо теории, идеи.

⁴ Подробнее см.: [1].

Панель институциональных форм государственного участия в управлении имуществом

Как справедливо отмечают А. Абрамов, А. Радыгин, М. Чернова, и в России, и в мире отсутствует единая методология отнесения компаний к КГУ [3]. Акционерное общество (АО) с долей государства более 50% – это КГУ. А если доля государства меньше 50%, то для таких случаев можно применить коэффициент владения и данное предприятие также однозначно может называться КГУ. А можно ли отнести к КГУ акционерное общество, если государство владеет всего 1 акцией, но это – «золотая акция»? Получается, что это тоже КГУ. «На уровне ОЭСР (OECD, 2015. Р. 14–15) была предпринята попытка выработать унифицированное определение КГУ как предприятий, контролируемых государством, которое выступает их единственным владельцем либо владельцем мажоритарных или существенных миноритарных долей в собственности (пакетов голосующих акций) указанных компаний. При этом в качестве существенной миноритарной доли в собственности рассматриваются доли (пакеты голосующих акций) в размере не менее 10%» [3, с. 63].

Структура панели российских КГУ и их вклада в ВВП весьма неоднородна: так, всего два предприятия (АО «Газпром» и АО «Роснефть») обеспечивают вклад в ВВП в размере 12–14%⁵. При этом совокупно «оценить вклад КГУ в ВВП с методологической точки зрения сложнее, поскольку в отчетности таких компаний должны быть данные, соответствующие международным стандартам финансовой отчетности. К сожалению, далеко не все КГУ ... публикуют такую отчетность» [3, с. 75].

КГУ, как хозяйствующие субъекты, находятся как в федеральной, так и в региональной и муниципальной собственности. Рассмотрим их подробнее.

Унитарные предприятия федеральной собственности (ФГУПы). В Российской Федерации создание и деятельность ФГУПов регламентируется Федеральным законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях⁶. По состоянию на 01.01.2016 г.⁷ было 1 247 федеральных государственных унитарных предприятий – от атомарных до супер-конгломератов, таких как ФГУП «Почта России», ФГУП «ВГТРК». Каждое ФГУП является коммерческим предприятием и в соответствии с профилем своей основной деятельности подведом-

⁵ В статье приведены не только статистические, но и экспертные оценки одного из автор (А.А. Воронин), имеющего большой опыт работы в исследуемой области.

⁶ Федеральный закон от 14.11.2002 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».

⁷ Здесь и далее – по состоянию на 01.01.2016 г., если не указано иное.

ственно, подконтрольно и подотчетно соответствующему федеральному органу исполнительной власти (ФОИВ). Вклад ФГУПов в экономику – около 3-4% ВВП. Важно отметить, что имущество, переданное Российской Федерацией ФГУП, остается собственностью РФ, а КГУ используют его на праве хозяйственного ведения или оперативного управления (казенные предприятия). Руководитель назначается Росимуществом только по согласованию с соответствующим федеральным органом исполнительной власти (ФОИВ).

Акционерные общества⁸. Российская Федерация в лице Росимущества владеет и распоряжается акциями 1 665 акционерных обществ (без КГУ спецперечня 91-р), в том числе со 100%-ной долей участия – 311 АО (по состоянию на 01.07.2017 г.). Их доля в экономике – менее 1% ВВП (без предприятий спецперечня).

Акционерные общества – предприятия спецперечня 91-р⁹. По состоянию на 01.07.2017 г. было 49 акционерных обществ, включенных в перечень структурообразующих и стратегически важных российских акционерных обществ. КГУ спецперечня 91-р владеют десятками тысяч дочерних и зависимых обществ (ДЗО). Их совокупный вклад в экономику России – около 35% ВВП¹⁰.

Государственные компании / государственные корпорации. В России существует 9 госкорпораций и госкомпаний¹¹, созданных в соответствии со специально принятыми Федеральными законами для реализации определенной обособленной функции в экономике страны (см. табл. 1).

Можно выделить следующие отличительные особенности российских госкорпораций:

- имущество, переданное Российской Федерацией, является собственностью госкорпорации, то есть не является государственной собственностью, – этим госкорпорации принципиально отличаются от ФГУПов;
- существенно меньший контроль со стороны государственных органов: контроль осуществляет Правительство РФ, а по отдельным вопросам использования имущества – Счетная палата РФ;
- отсутствие требований к публичному раскрытию информации;

⁸ Деятельность КГУ в форме АО регулируется Федеральным законом от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».

⁹ Распоряжение Правительства РФ от 23.01.2003 N 91-р «О перечне открытых акционерных обществ, в отношении которых определение позиции акционера – Российской Федерации осуществляется Правительством Российской Федерации, Председателем Правительства Российской Федерации или по его поручению Заместителем Председателя Правительства Российской Федерации».

¹⁰ Оценки автора.

¹¹ Составлено авторами по: expert.ru/ratings/table_529080/ и [ru.wikipedia](http://ru.wikipedia.org).

- руководителя госкорпорации в большинстве случаев назначает Президент РФ;
- на госкорпорацию не распространяются положения Федерального закона № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и большинство положений федеральных законов о проведении госзакупок.

Другие предприятия с государственным участием, содержащие в своем наименовании слово «государственное» или называемые госкорпорациями, с формальной точки зрения государственными корпорациями не являются, т. к. созданы не в соответствии со специальными федеральными законами и не обладают указанными выше отличительными классификационными признаками. Они относятся чаще всего к группе предприятий спецперечня 91-р (например, АО «ОАК», АО «ОСК», АО «ОЗК») или к группе КГУ институтов развития (например, такие как «Корпорация Развития Северного Кавказа», «Корпорация Развития Дальнего Востока»). Госкорпорацией может называться даже ФГУП, например, созданное в соответствии со специальным Постановлением Правительства РФ ФГУП «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации», относящееся к группе КГУ в форме ФГУПов.

Госкорпорации начали создаваться с 2006–2007 гг. на волне роста государственного влияния на экономику. Их совокупная доля в экономике – 7–10% ВВП. Госкорпорации имеют до тысячи дочерних и зависимых обществ: так, например, госкорпорация «Ростех» объединяет более 700 ДЗО.

Институты развития. По данным Минэкономразвития РФ, в настоящее время¹² в нашей стране действует ряд институтов развития, к которым относятся:

- Инвестиционный фонд Российской Федерации;
- ОАО «Российская венчурная компания»;
- Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»¹³;
- Государственная корпорация «Фонд содействия реформированию ЖКХ»¹⁴;
- ОАО «Российский фонд информационно-коммуникационных технологий»;

¹² economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/institute. По мнению автора, список Минэкономразвития РФ не отражает реальной картины, поскольку в нем не отражены важные инфраструктурные институты развития, такие как Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), Фонд перспективных исследований (ФПИ), Фонд развития промышленности (ФРП) и ряд др.

¹³ Входит в перечень госкорпораций.

¹⁴ Входит в перечень госкорпораций.

Таблица 1

Госкорпорации РФ

Название госкорпорации	Законодательная база для создания госкорпорации	Цели создания госкорпорации
Агентство по страхованию вкладов (АСВ)	Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» № 177-ФЗ от 23.12.2003 г.	Обеспечение функционирования системы страхования вкладов
«Роснано» ^a	Федеральный закон «О российской корпорации нанотехнологий» № 139-ФЗ от 19.07.2007 г.	Реализация государственной политики в сфере нанотехнологий
Фонд содействия реформированию ЖКХ	Федеральный закон «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» № 185-ФЗ от 21.07.2007 г.	Финансовая поддержка капитального ремонта многоквартирных домов и расселения аварийного жилого фонда
«Олимпстрой» В связи с достижением цели и решением задач по организации и проведению XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи Госкорпорация ликвидирована	Федеральный закон «О государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта» № 238-ФЗ от 30.10.2007 г. Документ утратил силу со дня государственной регистрации в связи с ликвидацией Корпорации (Федеральный закон от 21.07.2014 N 210-ФЗ). В соответствии с распоряжением Правительства РФ от 02.03.2015 N 341-р срок ликвидации Государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта - 20 марта 2015 года.	Строительство и эксплуатация объектов Олимпийских игр в Сочи и развитие города как горноклиматического курорта

Окончание табл. 1

Название госкорпорации	Законодательная база для создания госкорпорации	Цели создания госкорпорации
«Ростех»	Федеральный закон «О государственной Корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех» № 270-ФЗ от 23.11.2007 г.	Содействие разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции
«Росатом»	Федеральный закон «О государственной Корпорации по атомной энергии «Росатом» № 317-ФЗ от 01.12.2007 г.	Реализация государственной политики, нормативно-правовое регулирование в атомной отрасли
Внешэкономбанк	Федеральный закон «О Банке развития» № 82-ФЗ от 17.05.2007 г.	Стимулирование инвестиционной деятельности; не имеет лицензии Банка России и не является де-факто банком, а в большей степени – инвестиционным фондом
Государственная компания «Автодор»	Федеральный закон «О государственной компании «Российские автомобильные дороги»...» № 145-ФЗ от 17.07.2009 г.	Оказание государственных услуг и выполнение иных полномочий в сфере дорожного хозяйства
«Роскосмос»	Федеральный закон «О государственной Корпорации по космической деятельности «Роскосмос» N 215-ФЗ от 13.07.2015 г.	Реализация государственной политики в космонавтике и космической отрасли

а В соответствии с Федеральным законом от 27.07.2010 N 211-ФЗ Российская корпорация нанотехнологий реорганизована в форме преобразования в открытое акционерное общество. Входит в перечень предприятий спецперечня 91-р.

Источник: составлено по: expert.ru/ratings/table_529080 и ru.wikipedia.

- Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

К институтам развития относятся также и КГУ, входящие в спецперечень 91-р:

- АО «Агентство ипотечного жилищного кредитования»;
- Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий»¹⁵;
- ОАО «Российский сельскохозяйственный банк»;
- ОАО «Росагролизинг».

Общая доля в экономике институтов развития и их ДЗО (за исключением предприятий, вошедших в другие группы) – 1–2% ВВП.

Региональная и муниципальная собственность. По состоянию на 01.01.2015 г. в Российской Федерации имелось около 5 200 акционерных обществ с прямой и косвенной долей государства свыше 50%, из них более 3 300 АО региональной и муниципальной собственности. Кроме того, 4 200 региональных и муниципальных унитарных предприятий находились в ведении субъектов РФ¹⁶ (для сравнения, в 2012 г. их было более 7 000).

(О, К, Р) УПы и МУПы, а также АО в собственности субъектов РФ де-юре подчиняются РОИВам, де-факто – чиновникам субъекта РФ, поскольку очень сильно зависят от них. Информация о деятельности компаний региональной собственности, их точном количестве и финансово-экономических показателях практически не раскрывается.

Итак, мы видим большое число институциональных форм государственного участия в управлении своим имуществом, включающего как четкие организационно-правовые формы, так и различного рода интегрированные формы неформального, но устоявшегося взаимодействия государственных структур и предпринимательства (так называемая картелизация, что особенно актуально для госсектора в сфере закупок¹⁷). Рассмотрение всей панели в целом позволяет специалистам говорить о высокой степени непрозрачности структуры государственного сектора, об отсутствии информации (должного уровня доверия) о взаимозависимости и взаимовлиянии компаний с участием государства и их дочерних обществ. Это создает опасную сферу потенциаль-

¹⁵ Входит в перечень госкорпораций.

¹⁶ economy.gov.ru/wps/wcm/connect/8c54fd56-a723-4c28-a4a6.

¹⁷ Например, 1 марта 2017 года на расширенной коллегии Федеральной антимонопольной службы глава ФАС Игорь Артемьев заявил, что из-за проведения госзакупок на неконкурентной основе 95 процентов из них являются профанацией, пояснив, что под неконкурентной основой подразумевается форма закупки у единственного поставщика. agitpro.su/kuda-vedet-rossiyu-kartelizaciya-ekonomiki (дата обращения 01.02.2018).

ной возможности для коррумпированности и присвоения так называемой административной ренты инсайдерами. Все это негативным образом влияет как на качество управления государственной собственностью, так и на результативность ее использования.

Это накладывает свой отпечаток и на государственную политику в отношении КГУ. Правительству хочется разрубить сложившийся узел противоречий и провалов одним махом – с помощью очередного этапа процесса приватизации и передачи объектов госимущества в частные руки, будь это имущество земель, недвижимостью или предприятием. На это направлены и разрабатываемые Стратегии социально-экономического развития страны (о чем мы уже писали-см. подробнее [6]).

Государственная политика в отношении предприятий с государственным участием

С точки зрения управления государственной собственностью здесь важно отметить следующие направления действий государства по отношению к компаниям с государственным участием. Так, одна из главных задач – разгосударствление, осуществляемая на современном этапе управления федеральным имуществом, была заложена в 2012 г. в Указе Президента Российской Федерации от 07.05.2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике»¹⁸. Данным указом были введены новые правила «совершенствования управления государственным имуществом» в области приватизации, которые предполагали, в частности, следующее:

- «...завершение до 2016 года выхода государства из капитала компаний «несырьевого сектора», не относящихся к субъектам естественных монополий и организациям оборонного комплекса;
- ... внесение в нормативные правовые акты изменений, направленных на *ограничение приобретения компаниями с государственным участием*, в которых Российская Федерация владеет более 50%-ми акций, государственными унитарными предприятиями, а также организациями, контролируемыми этими компаниями и предприятиями, *акций и долей хозяйственных обществ*;
- ...разработка и реализация компаниями с государственным участием, в которых Российская Федерация владеет более 50 процентами акций, *программ отчуждения непрофильных активов*;...
- проведение анализа эффективности работы «консолидированных» государством компаний... в целях подготовки предложений по совершенствованию их управления, обеспечения согласован-

¹⁸ kremlin.ru/acts/bank/35260.

ности стратегий их развития с государственными программами развития соответствующих секторов экономики, завоевания передовых позиций в отдельных сегментах мировых рынков ...» .

К числу исключений из приватизационных планов отнесены АО и предприятия, включенные в перечень стратегических организаций, миноритарные госпакеты акций АО – «дочки» вертикально-интегрированных структур (в целях их последующего внесения в уставные капиталы головных обществ), а также «единичные» акции АО, по которым бюджетные затраты на предприватизационную подготовку превышают возможные доходы бюджета.

Этот курс был подтвержден и последующими нормативными документами. Во исполнение данного Указа правительство РФ издало два распоряжения о приватизации КГУ¹⁹, определивших конкретные предприятия с государственным участием, подлежащие приватизации в 2014–2016 гг. и в 2017–2019 гг. соответственно.

«Приватизация является одним из источников бюджетных доходов», – говорит руководство Минэкономразвития РФ²⁰. Нам не представляется возможным оценивать эффективность процедур приватизации и полученный эффект в данной статье, но следует отметить существенное сокращение числа КГУ в период 2014–2017 гг. Например, в ходе приватизации за 2014–2016 гг. Российская Федерация реализовала пакеты акций 523 обществ, в том числе в 2016 г. осуществлена продажа 179 обществ на сумму 9,47 млрд руб., а также 1 034 объектов имущества государственной казны РФ²¹, в основном – это объекты недвижимости, земельные участки, в том числе в 2016 г. осуществлена продажа 282 объектов на сумму 1,27 млрд руб.²²

В 2014–2016 гг. в отношении 125 ФГУП были приняты решения об их преобразовании в хозяйственные общества, в том числе в 2016 г. приняты распоряжения об условиях приватизации 60 ФГУП²³. «Пла-

¹⁹ Распоряжение Правительства РФ от 01.07.2013 N 1111-р «Об утверждении прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества и основных направлений приватизации федерального имущества на 2014–2016 годы» и Распоряжение Правительства РФ от 08.02.2017. № 227-р «Об утверждении прогнозного плана приватизации федерального имущества и основных направлений приватизации федерального имущества на 2017–2019 годы». legalacts.ru/doc/gasporjazhenie-pravitelstva-rf-ot-08022017-n-227-r-ob-utverzhenii.

²⁰ economy.gov.ru/minec/activity/sections/govProperty.

²¹ Объекты государственной казны находятся за рамками рассмотрения данной статьи, равно как и государственные бюджетные учреждения, а также целевые фонды поскольку у них де-юре и де-факто корпоративное управление отсутствует.

²² См.: Приложение к Докладу: Справка Управление федеральным имуществом: некоторые важные результаты и показатели 2016 г. government.ru/info/27235.

²³ Там же.

ном предусматривается приватизация в 2017–2019 гг. находящихся в федеральной собственности акций 477 акционерных обществ, 298 федеральных государственных унитарных предприятий, доли участия Российской Федерации в 10 обществах с ограниченной ответственностью, более одной тысячи объектов другого имущества государственной казны. Поступления в федеральный бюджет от приватизации федерального имущества без учета стоимости акций крупнейших компаний, занимающих лидирующее положение в соответствующих отраслях экономики, предусмотрены в 2017–2019 гг. в размере 5,6 млрд рублей ежегодно»²⁴.

Если Российская Федерация по состоянию на 1 января 2016 г. являлась собственником имущества 1 247 федеральных государственных унитарных предприятий и акционером 1 704 акционерных обществ, то уже к 1 января 2020 г. планирует распоряжаться имуществом 949 ФГУПов, владеть акциями и осуществлять управление всего в 1 048 акционерных обществах. В 2012–2017 гг.²⁵ перестали вести хозяйственную деятельность по различным причинам более 2 800 КГУ, в т.ч. ликвидированы или находятся в стадии банкротства (потеря компаний). Вероятно, что к 2020 г. количество КГУ федеральной собственности будет еще меньше.

На сегодня сложилась ситуация, когда государство как собственник теряет либо активно избавляется от принадлежащих ему хозяйствующих предприятий, и количество объектов управления уменьшается. Но если посмотреть на качественные характеристики происходящих процессов, то избавление от большого числа КГУ практически нисколько не снижает роль и долю остающихся КГУ в экономике России. Специалисты указывают на усиление влияния государства на российскую экономику – и это происходит на фоне продолжающегося сокращения количества КГУ (в русле проводимой политики приватизации).

Так, в отчете ЦСР отмечено следующее: «Кризис 2008–2009 гг. формально не привел к масштабному прямому росту государственного сектора, если говорить о появлении в казне новых хозяйствующих субъектов, поскольку избранные государством приоритеты антикризисной политики были ориентированы на минимизацию прямого расширения государственного участия в капитале проблемных частных компаний и банков. Тем не менее практически все экспертные оценки сходятся на том, что доля государства в экономике России возросла... В частности, усилилось косвенное влияние контролируемых государством банков и структур, выступивших в качестве его агентов при реализации антикризисных мероприятий ... По некоторым оценкам,

²⁴ government.ru/docs/26445.

²⁵ Оценки автора. Например, еще 2 года назад в РФ насчитывалось более 3700 ФГУПов.

в 2015 г. только доля (вклад) компаний с участием государства в ВВП составила около 29–30%, а совокупный вклад госсектора – 50–70% (против 35% в 2005 г.)²⁶» [4, с. 11].

Возникает вопрос: усиление приватизационной политики и рост государственного сектора – это современные реалии или накопившиеся противоречия?

Процессы концентрации производства и концентрации капитала в компаниях с государственным участием взаимосвязаны и являются предпосылкой укрупнения этих субъектов экономики, а следовательно, и изменений в структуре рынка и тех отраслей, в которых функционируют эти компании. Мировая практика свидетельствует о том, что концентрация производства и капитала может являться драйвером развития экономики. Относится ли это к концентрации государственного капитала, да еще с учетом возникающих при этом рисков и ущербов от последствий «управленческих ловушек»? – вопрос неоднозначный, характеризуется как положительными, так и негативными проявлениями. Поэтому данные явления целесообразно подвергнуть анализу, позволяющему выявить разумные ограничения указанного процесса с целью разработки рекомендаций по его регулированию.

Собственность экономически значима и является источником роста ВВП только в том случае, когда ее объекты реально функционируют или потенциально могут быть задействованы в производственно-хозяйственной или социальной деятельности. Эффективность использования ресурсов не зависит непосредственно от формы собственности на предприятие, если им управляет наемный менеджер, которому безразлично, кто его контролирует – государственный орган или наблюдательный совет акционерного общества. Как в российской, так и в зарубежной практике много примеров эффективного управления как частной, так и государственной собственностью. А через какие инструменты и механизмы контролировать наемного менеджера? и каким образом через контроль наемного менеджера выражать интересы общества? – вот, на наш взгляд, серьезные вызовы экономике современной России. И здесь большое значение имеет развитие института корпоративного управления (с обязательным включением в него независимых директоров) – как гражданского института, в противовес, например, введению дополнительной административной контролирующей надстройки. Представляется, что совершенствование институциональных условий уже создало основы для развития этого института: так, в 2014 г. был принят «Кодекс кор-

²⁶ Оценки панельной секции по проблемам госсектора, 14.01.2016. Гайдаровский форум – 2016 «Россия и мир: взгляд в будущее», РАНХиГС.

Таблица 2

Уровень и особенности корпоративного управления в КГУ: экспертная оценка

Организационно-правовая форма предприятий с государственным участием	Характеристика корпоративного управления
Унитарные предприятия федеральной собственности (ФГУПы).	Отсутствие корпоративного управления де-юре и де-факто сочетается с низкими показателями экономической эффективности.
Акционерные общества – предприятия спецперечня 91-р ^а .	При общем невысоком уровне показателей экономической эффективности (в сравнении с частными компаниями) уровень корпоративного управления, по российским меркам, очень высок. В 13 КГУ (АК «Алроса», «Аэрофлот», банк ВТБ, РЖД, «Россети», «Русгидро», АО «Сбербанк» ^б , «Совкомфлот», «Транснефть», «Газпром», «Роснефть», «Ростелеком», ФСК ЕЭС) утверждено приращение лучших практик «Кодекса корпоративного управления», одобренного 21 марта 2014 г. Советом директоров Банка России ^в , в остальных принят план перехода к его повседневному применению. Однако высокий уровень корпоративного управления наблюдается только на уровне головных компаний, во многом благодаря тому, что их ценные бумаги обращаются на бирже. В то же время следует отметить, что, несмотря на «близость» к бюджетным деньгам, протекционизму, а также надежной экспортной выручке, капитализация КГУ существенно ниже аналогичных по размерам частных компаний. В ДЗО КГУ спецперечня 91-р практика корпоративного управления находится на низком уровне ^г , а экономические показатели их деятельности или не раскрываются или раскрываются лишь формально. В деятельности КГУ спецперечня 91-р велико влияние ФОИВов и косвенное влияние отдельных чиновников высокого ранга.
Акционерные общества федеральной собственности	Корпоративное управление достаточно высокого уровня с привлечением профессиональных корпоративных директоров, с высокой степенью вовлеченности институтов гражданского общества в процессы формирования органов корпоративного управления и контроля. Несмотря на достаточно высокий уровень корпоративного управления, большинство АО по объективным причинам характеризуются низкой экономической эффективностью.
Унитарные предприятия, а также акционерные общества региональной и муниципальной собственности	Информация о деятельности компаний региональной собственности, их точном количестве и финансово-экономических показателях не раскрывается. Из-за практически полного отсутствия информации сложно судить о качестве корпоративного управления «на местах». По косвенным признакам, можно констатировать, что и эффективность региональных КГУ, и качество корпоративного управления крайне низкие.

Окончание табл. 2

Организационно-правовая форма предприятий с государственным участием	Характеристика корпоративного управления
Госкорпорации	Уровень корпоративного управления низкий или практически отсутствует, при низких показателях экономической эффективности. Велико косвенное влияние ФОИВов и отдельных чиновников особо высокого ранга на деятельность каждой корпорации. Низкий уровень корпоративного управления сочетается с низкими значениями основных показателей экономической эффективности, индольгенцию неэффективности госкорпорациям дает их юридический статус «некоммерческих организаций». Госкорпорации находятся в стадии постоянного удовлетворения своих appetitov в поглощении и захвате новых компаний как государственных, так и частных, их «переваривании» и постоянном закрытии разоренных и ликвидлируемых предприятий.
Институты развития	Эти институты развития имеют в совокупности сотни ДЗО, которые практически неподконтрольны, непрозрачны и не управляются государством. Уровень корпоративного управления низкий ^а или практически отсутствует, при низких показателях экономической эффективности. Велико косвенное влияние ФОИВов и отдельных чиновников особо высокого ранга на деятельность каждого института развития. Агентства и корпорации регионального развития России (РФ) ^б , финансируемые из региональных бюджетов, непрозрачны, поэтому ни их вклад в ВВП, ни количество ДЗО и качество корпоративного управления в ДЗО не поддаются оценке.

^а Распоряжение Правительства РФ от 23.01.2003 N 91-р «О перечне открытых акционерных обществ, в отношении которых определены позиции акционера – Российской Федерации осуществляются Правительством Российской Федерации, Председателем Правительства Российской Федерации или по его поручению Заместителем Правительства Российской Федерации». Не входит в спецперечень 91-р.

^б base.garant.ru/70640276.

^г Наличие практики внедренного и грамотного корпоративного управления в отдельных ДЗО некоторых предприятий спецперечня 91-р (АО «Роснефть», АО «ГЦВ») не влияют на общую картину.

^д Некоторые исключения не влияют на общую картину.

^е Достаточно полный список: russiaindustrialpark.ru/article/agentsvta-i-korporacii-razvitiya-tossii-rf-spisok-perechen-kontakty.

поративного управления» (одобрен 21 марта 2014 г. Советом директоров Банка России).

Рассмотрим особенности корпоративного управления в различных организационно-правовых формах КГУ разного уровня (см. табл. 2).

Проведенный комплексный анализ корпоративного управления КГУ показал следующее.

Институт корпоративного управления находится в зачаточном состоянии на предприятиях с государственным участием.

Де-юре объектами корпоративного управления являются все общества, в которых государство владеет долями собственности прямо или косвенно²⁷. Де-факто не являются объектами государственного корпоративного управления унитарные предприятия, госкорпорации, институты развития, а также многочисленные ДЗО, которые одновременно находятся под влиянием и контролем чиновников соответствующих ФОИВов и РОИВов, что создает условия для формирования и распределения административной ренты.

Необходимо дальнейшее повышение роли профессиональных сообществ, как институтов гражданского общества, в формировании органов корпоративного управления и контроля – субъектов управления КГУ. Проблема резко обострилась с 2012–2013 гг., когда центральный аппарат Росимущества столкнулся с острой нехваткой независимых директоров для замены чиновников ФОИВов в тысячах федеральных КГУ.

Как оказалось, профессиональные сообщества – единственный источник кадров для подбора большого числа квалифицированных кандидатов в Советы директоров и ревизионные комиссии КГУ.

Широкое привлечение независимых директоров в органы корпоративного управления и контроля компаний в предприватизационный период позволяет выявлять и предупреждать угрозы, сохранять активы и создавать дополнительную стоимость за счет:

а) повышения эффективности оперативной деятельности и роста дивидендов;

б) наличия контроля за действиями единого исполнительного органа (ЕИО) / системного управления рисками;

в) создания стратегии развития предприятия и внедрения системы КРІ (ключевые показатели оценки эффективности работы) для топ-менеджеров.

В результате инвестиционная привлекательность предприятий с госучастием повышается, общий доход на вложения в акции предприятия (TSR) увеличивается, при приватизации ценность актива в глазах покупателя существенно возрастает.

²⁷ За исключением госкорпораций, о чем мы говорили ранее. Но при желании и в них государство имеет право создавать Совет директоров, привлекать профессиональных корпоративных директоров, внедрять Кодекс корпоративного управления.

Выводы

Для того, чтобы перейти на качественно иной уровень отдачи от использования государственного имущества в России (что архиважно в условиях современных вызовов и реалий), система управления государственным имуществом в России должна быть максимально прозрачной, включающей в себя институты развитого гражданского общества.

Система управления государственным имуществом должна быть адаптирована к перспективной структуре глобально значимых рынков, определяющих приоритетность тех или иных технологических направлений для российской экономики. В связи с этим на первый план выходит необходимость проведения инвентаризации всех предприятий с государственным участием (начиная с предприятий спецперечня) для уточнения целей и задач их деятельности. При этом целеполагание опять же должно контролироваться не только Росимуществом, но и институтом корпоративного управления в лице независимых директоров. Результатом должна стать разработка критериев оценки их социально-экономической эффективности, встроенных в стратегические планы развития российской экономики.

Создание новых институциональных форм управления государственным имуществом должно осуществляться в контексте стратегического управления экономикой. Так, И.И. Смотрицкая указывает, что требуется новая концепция реформирования государственного управления, включающая новые базовые положения. При этом «... институты государственного управления должны быть встроены в реализацию стратегии социально-экономического развития. Систему *управления сверху донизу (от уровня федерального правительства до хозяйственной структуры)* следует рассматривать комплексно, то есть необходимо обеспечить взаимосвязь стратегического планирования и управления, государственного управления и функционирования хозяйствующих субъектов» [5, с. 17].

В контексте выдвинутого выше системного подхода к управлению сверху донизу мы смеем утверждать, что развитие института независимых директоров внутри системы корпоративного управления хозяйствующего субъекта с участием государства – это использование одного из перспективных институтов гражданского общества, направленного на имплементацию общественных интересов в хозяйственную деятельность государства.

Развитие корпоративного управления с обязательным институтом независимых директоров в сегменте государственного предпринимательства даст возможность снизить уровень ущерба от бюрократиче-

ского провала (присвоение так называемой административной ренты от работы предприятий с государственным участием инсайдерами). Вследствие этого устраняется противоречие «приватизация или развитие компаний с государственным участием». В противном случае могут быть два исхода. В первом случае побеждают сторонники еще более глубокой, по сравнению с проведенной ранее, приватизации, как инструмента нейтрализации коррупционных рисков и ущербов от последствий бюрократических ловушек (для сокращения объема и степени участие государства в экономике). А опрометчивая трансплантация новых институтов, не дающих пока долгосрочных эффектов для российской экономики, чревата новыми провалами и ловушками. Во втором случае сторонники концентрации государственного капитала и компаний с государственным участием сведут на нет усилия по развитию цивилизованного рынка.

Принципиально важной задачей в данном случае является предотвращение неуправляемой борьбы за крупные экономические активы, подрывающей инвестиционный потенциал страны, что до некоторой степени можно нейтрализовать, при условии развития институтов корпоративного управления компаниями с государственным участием.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рубинштейн А.Я., Городецкий А.Е. Аспекты экономической теории государства: Научный доклад. М.: Институт экономики РАН, 2017.
2. Смотрицкая И.И., Сагинова О.В., Шарова И.В. Государственное предпринимательство и развитие российской экономики // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. № 1. С. 97–108.
3. Абрамов А., Радыгин А., Чернова М. Компании с государственным участием на российском рынке: структура собственности и роль в экономике // Вопросы экономики. 2016. № 12.
4. Эффективное управление государственной собственностью в 2018–2024 гг. и до 2035 г. // Аналитический доклад / ЦСР, 2018.
5. Смотрицкая И.И. Новая экономическая стратегия требует нового качества государственного управления. // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2017. № 5. С. 7–22.
6. Козлова С.В. Современная государственная земельная политика// Федерализм. 2017. № 3. С. 33–48.

ABOUT THE AUTHORS

Svetlana Vyacheslavovna Kozlova – Doctor of Economic Sciences, Leading Researcher, Head of the Sector of Institutions and Mechanisms of Public Administration of the Federal State Budgetary Institution of Science Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia. svk1020@mail.ru.

Andrei Alekseevich Voronin – Candidate of Economic Sciences, Leading Researcher of the Federal State Budgetary Institution of Science Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), a certified corporate director, a member of the Professional Directors' Community "Directorium" of the National Association of Corporate Directors, a professional attorney of the Federal Agency for State Property Management Moscow, Russia, a.grant.ru@gmail.com.

THE CORPORATE ASPECT OF THE STATE PROPERTY MANAGEMENT

The issues of improving the management system of state property, and improving the quality of management are the most relevant to the modern economy of Russia. The paper presents the results of analysis of various organizational and legal forms of companies with state participation: their composition, the degree of participation in the GDP, the mechanisms of their management in the context of privatization processes. The role and place of corporate governance in the system of state property management are considered.

Key words: *state management, state property management, corporate governance, privatization, companies with state participation.*

JEL: H82, H80, 32, K33.

П.А. ОРЕХОВСКИЙ

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института экономики РАН, профессор Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ИНВЕСТИЦИИ И ДЕПОПУЛЯЦИЮ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

Статья посвящена исследованию взаимосвязей между экономическим ростом и депопуляцией. В основе исследования лежат гипотезы Л. Кинга и Д. Стаклера о влиянии темпов приватизации и «шоковой терапии» на рост смертности в постсоветских странах и гипотеза Э. Райнерта о взаимосвязях деиндустриализации и депопуляции. Приводится описание специфики российского социального пространства, связанного с его неоднородностью и рентоориентированным поведением хозяйственных акторов. Проведена статистическая проверка наличия взаимосвязей между бюджетной обеспеченностью, инвестициями в основной капитал, смертностью и демографической нагрузкой. На основе полученных результатов делается вывод о том, что действующая российская политико-экономическая модель блокирует рост численности населения в большинстве регионов.

Ключевые слова: *депопуляция, инвестиции, общественный капитал, структура социального пространства.*

JEL: J11, R10, R23-R24, R58.

Введение: постановка проблемы

Среди экономистов-теоретиков нет консенсуса в отношении подхода к взаимосвязям между структурой социально-экономической системы, доминирующими институтами, темпами социально-экономического развития, продолжительностью жизни и численностью населения. Классическая «теория народонаселения» Т. Мальтуса, в которой рождаемость и численность населения жестко привязывались к объему жизненных средств, вроде бы была отвергнута в свете данных о падении рождаемости в процессе демографического перехода, росте индустриализации и урбанизации. Однако современные неомальтузианцы, использующие структурно-демографический подход, подвергают эти данные сомнению, более того, предлагают весьма впечатляющие исторические интерпретации [1]. Подвергаются реви-

зии и недавние социальные события, имеющие статус революции, обосновывается тезис, что демографическое давление со стороны многочисленных молодых возрастных когорт лежит в основе социально-экономических потрясений, включая революционное насилие. «Арабская весна», как убедительно показывают Ю. Зинькина и А. Коротаев, вроде бы хорошо укладывается в эту неомальтузианскую модель [2]. Однако украинские события 2013–2017 гг., которые также получили статус «революции», происходили на фоне стареющего и сокращающегося населения, что не совсем укладывается в неомальтузианскую концепцию [3].

Трудно согласиться и с утверждением отечественных приверженцев неомальтузианства, историками С.А. Нефедовым и В.В. Алексеевым, что СССР в 1991–1992 гг. распался из-за дефицита продовольствия¹ (не говоря уже о том, что во многом этот дефицит был создан искусственно, в том числе и в результате действий политических сил, заинтересованных в ликвидации советского государства). Данные Госкомстата СССР свидетельствуют об обратном (табл. 1).

События переходного периода сильно сократили потребление продовольствия в странах бывшего СССР, однако в большинстве случаев новые политические режимы и «рыхлые» государственные устройства оказались на удивление устойчивыми. В этом отношении неомальтузианская структурная модель представляется слишком жесткой и «прямолинейной»: в ней игнорируются многие существенные различия между аграрными, индустриальными и постиндустриальными обществами² – ко всем применяется одинаковая методология анализа.

Принципиально иные факторы оказываются в центре внимания исследователей, рассматривающих крупные социально-экономиче-

¹ «В условиях внутренней дезорганизации советская власть проиграла «битву за урожай». В 1980–1985 гг. капиталовложения в этот сектор экономики увеличились по сравнению с предыдущим пятилетием на 10%, а сбор упал на 10%. Закупки на душу населения снизились до уровня более низкого, чем послевоенный... Опасаясь продовольственных волнений, правительство стало в огромных масштабах закупать хлеб за границей, используя для этого валютные ресурсы, полученные от продажи нефти...

Это и был тот кризис, который побудил руководство КПСС начать «перестройку»... Советская власть постепенно оказывалась не только в должниках, но и в заложниках у европейских и американских капиталистов. Ведь стоило прекратить кредитование закупок зерна, и в городах СССР начались бы массовые беспорядки» [4, с. 75].

² Это проявляется и в работе С.А. Нефедова и В.В. Алексеева [4], где СССР выступает прямым наследником других «социалистических государств» — Древнего Египта, Шумера, Китая эпохи Цзинь и т. д. В свою очередь, этот подход к социализму характерен для многих историков, напрямую не связанных с неомальтузианством, — К.-А. Виттфогеля, М. Вебера, М. Ростовцева, Р. Пельмана и др.

Таблица 1

**Потребление продуктов питания в отдельных странах в 1989 г.
(на душу населения, кг)**

Страна	Мясо и мясопродукты	Молоко и молочные продукты	Масло животное	Яйца, шт.	Рыба и рыбопродукты	Картофель	Овощи	Хлебные продукты
СССР	59	358	7,4	258	16,5	100	92	133
Великобритания	70	313	3,8	193	12,3	101	89	90
США	113	263	2,0	229	12,2	57	117	100
Венгрия	72	242	2,3	350	2,2	53	84	109

Источник: Народное хозяйство СССР в 1990 г. Госкомстат СССР. М.: Финансы и статистика, 1991. С. 670–671.

ские реформы. Главным здесь является вопрос о темпах реформ и скорости адаптации населения к изменившимся условиям. Ряд международных организаций и экспертов придерживались мнения о том, что быстрые, «шоковые» изменения позволяют минимизировать издержки адаптации в странах, где осуществляются эти реформы. МВФ и Всемирный банк в этом отношении выражали консолидированное мнение большинства экономистов. Начиная с конца 70-х годов XX в. и почти до конца нулевых годов XXI в. неолиберализм был основной идеологией мейнстрима, и знаменитый Вашингтонский консенсус всего лишь выражал господствующую точку зрения [6]. Исследования, которые подвергали сомнению эту позицию, были опубликованы сравнительно недавно. Л. Кинг и Д. Стаклер обнаружили сильную положительную корреляцию между ростом смертности и высокими темпами приватизации в большинстве постсоветских стран, переживших «шоковую терапию» [7]. Необходимо отметить, что указанные авторы вместе с коллегами, разделяющими их методологию, недавно выпустили новое, весьма спорное исследование, увязывающее смертность и приватизацию на примере российских моногородов [8]. Российские специалисты В. Власов и А. Вишневский в своем отзыве на эту работу указали на допущенную авторами некорректность расчетов [9]. Забегая несколько вперед, отметим, что предмет указанной дискуссии определен не совсем точно. Правильнее было бы говорить о взаимосвязях между деиндустриализацией и депопуляцией. Подробнее это будет рассмотрено далее.

Сейчас уже кажется довольно логичным, что высокие темпы приватизации и финансовых реформ при одновременном отсутствии социальных гарантий приводят к росту смертности. Население не успевает адаптироваться к резким изменениям социально-экономической системы, что сказывается и на показателях рождаемости, и на смертности, и на преступности. Как показали в уже упоминавшейся работе Кинг и Стаклер, «С помощью феномена массовой приватизации можно объяснить разницу уровня смертности между странами Центральной и Восточной Европы, а также существование “пояса смертности” в странах бывшего Советского Союза. Исключением из общего правила можно считать лишь Чехию. Однако, несмотря на довольно масштабную программу приватизации в этих странах, она не идет ни в какое сравнение с масштабами аналогичных реформ в России... Вероятно, в Чехии смягчающим обстоятельством при проведении массовой приватизации явились крайне низкий уровень безработицы и развитая система социального обеспечения» [6, с. 127–128]. Напротив, трансформация социалистического хозяйства Китая происходит относительно медленно, в течение последних четырех десятилетий. Резкого роста негативных демографических тенденций на протяжении этого периода не отмечалось.

В то же время причинно-следственные связи между скоростью изменения института прав собственности и смертностью являются неочевидными. Сами по себе процессы идентификации или, наоборот, размывания прав собственности представляются нейтральными по отношению к «человеческому капиталу». Иное дело, что эти процессы могут быть непосредственно связаны с другими процессами, например, с открытием национального рынка для притока импортных товаров и услуг и деиндустриализацией. Как показывает Э. Райнерт, деиндустриализация ведет к депопуляции. Это вполне согласуется и с мальтузианскими взглядами³.

³ Стоит пояснить логику Райнерта: во времена Мальтуса наблюдался рост промышленности, сопровождавшийся ростом населения, и Т. Мальтус ничего не писал о *деиндустриализации*. Напротив, Райнерт рассматривает именно последний процесс. Так, ссылаясь на доклад Гувера о плане Моргентау для разгромленной нацистской Германии, Райнерт пишет: «В ... написанном 18 марта 1947 года, Гувер заключил: “Существует заблуждение, что новую Германию, оставшуюся после аннексии территорий, можно превратить в сельскую страну. Это невозможно сделать, не уничтожив или не вывезя из нее 25 млн жителей”».

Наблюдая мрачные последствия деиндустриализации, Гувер заново открыл меркантилистскую теорию населения: промышленная страна может кормить и содержать большее население, чем сельскохозяйственная такого же размера. Иными словами, промышленность во много раз увеличивает возможность страны прокормить большее население. Тот факт, что голод случается только в странах, которые специализируются на сельском хозяйстве, подчеркивает власть промышленности,

Сам Райнерт разделяет виды экономической деятельности на «шумпетерианские» и «мальтузианские». Первые характеризуются растущей отдачей на затраты труда и капитала, вторые — убывающей. В случае доминирования шумпетерианских занятий растут и доходы, и население; в случае же преобладания мальтузианских видов экономической деятельности действуют и мальтузианские законы народонаселения [10, с. 131–196].

В свете вышеизложенного логичной представляется гипотеза о наличии обратной связи между инвестициями и смертностью. Рост инвестиций, в расчете на душу населения, если абстрагироваться от инфляции, по-видимому, должен сопровождаться снижением смертности, и наоборот. Деиндустриализация, которая имела место в России в 90-е годы, сопровождалась ростом смертности и сокращением средней продолжительности жизни населения. Казалось бы, в первой половине нулевых, вместе с восстановлением экономики, ростом доходов населения и ростом инвестиций должен иметь место обратный процесс. Но это не так. Смертность увеличивается в 90-е годы, продолжает расти в первой половине нулевых и начинает снижаться только после 2005 г. Примерно то же самое происходит и с продолжительностью жизни.

Рассмотрим также показатели миграции, которые более укладываются в рамки концепций Райнерта и Кинга-Стаклера. Шоки первой половины 90-х годов привели к резкому усилению миграционного обмена с зарубежными странами. Эффект Ванека-Райнерта (гибели лучших) вызвал отток из России части квалифицированных специалистов, которые уезжали в те страны дальнего зарубежья, которые были готовы их принять. Одновременно с этим распад промышленности в республиках бывшего Советского Союза, сопровождавшийся подъемом этнократии, вызвал отъезд русскоязычных граждан в Россию. Интенсивность миграции падает в разы уже во второй половине 90-х, а в нулевые, вместе с подъемом промышленности и строительства, количество уезжающих уменьшается в 10 раз по сравнению с первой половиной 90-х годов. Наконец, после резкого замедления развития российской экономики, которое произошло еще в 2012–2013 гг., до

разделения труда и синергетических эффектов, которые создают и сохраняют богатство» [10, с. 183–184].

Современная версия мальтузианства Райнерта заключается в том, что если рост промышленности приводит к росту населения (логика Мальтуса), то справедливо и обратное: деиндустриализация будет способствовать депопуляции. Райнерт увязывает рост населения с развитием тех видов промышленности, которые характеризуются *возрастающей* отдачей. Сельское хозяйство, добывающая промышленность характеризуются *убывающей* отдачей, деиндустриализация и специализация на этих видах деятельности способствует депопуляции.

начала украинской «революции достоинства», интенсивность миграционного обмена опять резко возрастает.

В то же время важно отметить, что о депопуляции населения России в целом пока речь не идет, и напрямую связывать изменение демографических показателей с развитием экономики как раз и означает повторять ошибки Т. Мальтуса. На продолжительность жизни в 90-е годы повлияли и демографические факторы, такие как далекое «эхо войны», а также и «отложенное» в связи с резким ухудшением экономической ситуации, рождение детей. Взаимосвязь между инвестициями и смертностью — частный случай общей гипотезы о наличии связи между экономическим ростом и уровнем смертности. Такая гипотеза в целом представляется нам *ошибочной*. Но другой показатель, являющийся производным от уровня смертности, — продолжительность жизни — это важнейший компонент человеческого капитала. То, что человеческий капитал играет важнейшую роль в процессах экономического роста, признается большинством экономистов. Соответственно, утверждение о том, что рост дохода непосредственно связан с ростом человеческого капитала и до определенных пределов сопровождается ростом продолжительности жизни, представляется банальностью.

Таблица 2

Коэффициенты смертности, продолжительность жизни и сальдо миграции в России, 1980–2015 гг.

	1980	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Число умерших на 1 000 чел.	11,0	11,2	15,0	15,3	16,1	14,2	13,0
Продолжительность жизни, лет	67,61	69,19	64,52	65,34	65,3	68,94	71,39
Прибыло в РФ, всего, чел.	—	913 223	866 857	359 330	177 230	191656	598 617
Выбыло из РФ, всего, чел.	—	729 467	347 338	145 720	69 798	33 578	353 233

Источник: составлено автором по данным Росстата.

Другая гипотеза — наличие связи между структурой социально-экономического пространства, инвестициями в основной капитал и смертностью — является существенно более сложной и спорной. Если бы пространство, как предполагается в большинстве экономических моделей, было однородным, то такая взаимосвязь должна была

бы наблюдаться не только на страновом, но и на региональном уровне. Исключением, по-видимому, стали бы только регионы с суровым климатом, низкой плотностью населения, богатые природными ископаемыми. Для регионов одной природно-климатической зоны такая зависимость должна была бы действовать, а региональные тренды развития в целом повторять общие тренды развития национальной экономики.

Однако структура социального пространства большой страны, как правило, неоднородна, и положение каждого региона в ней уникально. Экономгеографы по-разному описывают эту неоднородность. Например, В. Каганский выделяет «столицу», «провинции», «периферийные регионы» и «границу» [11]. Н. Зубаревич говорит о «четырех Россиях»: (1) Россия больших городов (не только мегаполисы, но и города с численностью свыше 500 тыс. человек населения); (2) Россия средних промышленных городов (20–30 тыс. – 500 тыс. человек населения; исключение г. Тольятти – 700 тыс.); (3) «сельская» Россия – деревни, поселки, малые города, специализирующиеся на сельском хозяйстве; (4) Россия национальных республик и автономно-национальных образований [12]. Выделяемые элементы социально-экономического пространства выполняют разные функции и демонстрируют разные реакции в ответ на одинаковые ценовые (стоимостные) сигналы.

Вводимые исследователями классификации позволяют решать определенные задачи в рамках того или иного дискурса. Н. Зубаревич в рамках концепции «четырех России» объясняла протестные настроения осени – зимы 2011 г. и неизбежность победы либерально-демократических сил. Для В. Каганского более важным было описание культурного ландшафта: своеобразных «вершин» – культурных столиц, «низин» – периферий, «перетоков» и «водоразделов». Такой культурный ландшафт предопределяет и экономические взаимоотношения, «эксплуатацию столицей периферии», однако только отчасти.

В отношении интересующей нас гипотезы о взаимосвязи инвестиций и уровня смертности приведенные описания и классификации не могут выступать в качестве инструмента исследования. Социально-экономическое пространство, в котором происходит движение капитала, структурировано по-другому. Движение частного капитала, как и частных инвестиций, определяется рыночным механизмом. Но кроме частного капитала есть еще и общее богатство, своего рода «общественный капитал» – социальная, транспортная, инженерная инфраструктуры⁴. Объем и стоимость сетей инфраструктуры во мно-

⁴ Стоит отметить, что объекты и транспортной (дорожная сеть, перевозки), и инженерной (энергоснабжение) и даже социальной (здравоохранение, часть образования) инфраструктуры могут создаваться за счет частных инвестиций, а также могут

гом зависят от бюджетных затрат, которые, в свою очередь, зависят не столько от рыночных, сколько от политических процессов. И если, например, освоение богатств российского Севера во многом предопределяется «рынком», то строительство Крымского моста, создание новой инженерной и социальной инфраструктуры Крыма диктуется «политикой». Таким образом, прежде чем приступить к изложению статистической проверки взаимосвязи инвестиций и уровня смертности в регионах, необходимо охарактеризовать специфику российского социально-экономического пространства и распределения общественного богатства.

Специфика российского социального пространства. Общественная инфраструктура и частные инвестиции

Формально общественная структура Российской Федерации вполне соответствует аналогичным структурам развитых стран. Относительно невысокое отношение налогов к ВВП (налоговое бремя), в разные периоды составлявшее 37–45%, помещает нашу страну между США и ФРГ. Структура используемых налогов во многом напоминает ФРГ – часть (или в ряде регионов даже 100%) налога на доходы физических лиц остается на уровне местного самоуправления, там же остается налог на имущество физических лиц и часть поземельного налога. Субъекты Федерации получают в свое распоряжение налог на прибыль, основную часть налога на имущество юридических лиц, часть акцизов. Налог на добавленную стоимость поступает в федеральный бюджет и служит, среди прочего, основным источником выравнивания «бюджетной обеспеченности» российских регионов. Вроде бы все логично.

В этой ситуации для внешнего наблюдателя может показаться весьма странным, почему среди субъектов Российской Федерации всего шесть-семь устойчивых финансовых доноров, порядка десяти-двенадцати «бездотационных» регионов, включая республики, в то время как две трети регионов и республик являются постоянными получателями финансовой помощи. Еще хуже ситуация на местном уровне – после принятия в начале 2000-х годов Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Рос-

быть приватизированы. Но режим их функционирования довольно жестко регулируется региональными и федеральными нормативными актами, а органы местного самоуправления еще и постоянно курируют эти объекты в рамках своих полномочий, устанавливая тарифы, маршруты, начало и окончание отопительного сезона, согласовывая графики ППР и т. д. Естественно, это приводит к «размыванию» прав частного собственника. Поэтому, говоря об инфраструктуре, правомерно относить ее к общественному капиталу, создаваемому совместно частными и государственными инвестициями.

сийской Федерации» количество муниципальных образований увеличилось в десятки раз и превысило 10 000. При этом дотационных среди них если и не 99%, то, видимо, более 96%.

Удивительно, что указанные пропорции мало меняются как в «тучные», так и в «тощие» годы. Логично предположить, что это результат «неправильного», несбалансированного распределения налоговых поступлений и расходных «мандатов». Эта тема подробно исследовалась многими российскими экономистами, предлагавшими различные схемы перераспределения доходов и расходных полномочий. В последние 15 лет данному сюжету посвящены десятки, если не сотни научных работ⁵.

Нельзя сказать, чтобы правительство и парламент не предпринимали никаких мер по перераспределению расходных полномочий. В нулевые годы реализовывались «национальные проекты» по развитию здравоохранения, образования, улучшению социальной и инженерной инфраструктуры сельской местности. В рамках этого произошло существенное сокращение числа школ и больниц одновременно с их укрупнением. При этом Министерство финансов так и не провело всероссийской ревизии и инвентаризации бюджетной сети, чтобы привести расходы к каким-то единым нормативам. Отчасти этому мешала и позиция руководителей Минфина, неспособных решить такую масштабную организационную задачу, но главным, по-видимому, были определенные «передовые» идеологические установки. Минфин реализовывал программу перехода к программно-целевому управлению, или, в других терминах, к «бюджету, ориентированному на результат (БОР)», которая началась еще в 2005 г. и к 2011–2012 гг. была в целом реализована. Все (или почти все) субъекты РФ, а заодно и часть муниципалитетов в настоящее время применяют БОР, так что официально основная часть расходов осуществляется не «по смете», а «по программам», «эффективно». Однако ситуация с дотационными муниципалитетами и регионами практически не изменилась, а после принятия знаменитых «майских указов» 2012 г. президента В. Путина количество регионов, которые соответствуют формальному признаку банкротства, увеличилось. В связи с этим Минфин предпринял реструктуризацию долга, заменив «дорогие долги» российских регионов коммерческим банкам на «дешевые долги» федеральному Центру. Про БОР ответственные лица Минфина в последние годы отчего-то предпочитают

⁵ Поиск в российской электронной библиотеке elibrary (elibrary.ru) по ключевому выражению «распределение бюджетных полномочий» выдает более 39 тыс. публикаций. Эта тема по популярности анализа и последующего описания вполне сопоставима с «моделями хозрасчета» в СССР. О «тупиковости» предлагаемых подходов см. в [13].

не вспоминать. Теперь акцент сместился на прозрачность и конкуренцию при осуществлении региональных и муниципальных заказов.

Анализ дотационности региональных бюджетов проводился за период 2005–2015 г. Часть налогов, поступающих в федеральный Центр (особенно — налог на прибыль для регионов-доноров), возвращается регионам в виде субвенций (финансовых средств целевого назначения) и субсидий (выделяемых в рамках реализации в регионах целевых программ, при этом регионы участвуют в обязательствах по софинансированию). Поэтому «безвозмездные перечисления», вообще говоря, некорректно рассматривать как дотации. «Безвозмездные перечисления» получают и такие финансовые доноры, как Москва, Московская область, Югра, Сахалин и др. Понятно, что после перечисления финансовой помощи регионам удельный вес консолидированных доходов в региональных бюджетах повышается. Любопытно другое — в среднем по России удельный вес собственных доходов (без безвозмездных перечислений) консолидированных бюджетов по отношению к российскому ВРП составляет 10–14% (максимум в 2005 г. — 14,2%, минимум в 2015 г. — 11,7%). Среднеквадратическое отклонение также невелико (максимум 7,7 в 2005 г., 2,7 в 2010 г., в 2015 г. — 3,2). После выравнивания, с учетом безвозмездных перечислений, средние доходы составляют 14–17% по отношению к ВРП, однако среднеквадратическое отклонение от этого значения увеличивается в 2–3 раза. Такое увеличение “разброса”, казалось бы, можно объяснить политикой сильного бюджетного выравнивания, осуществляемой федеральным Центром и часто подвергавшейся критике различными публицистами и политиками. Однако на самом деле объем средств, выделяемых для такого выравнивания, сравнительно мал и составляет всего лишь 2–3% суммарного ВРП. В среднем это менее 20% консолидированных бюджетов регионов (в 2005 г. — 14,7%, в 2010 г. — максимум — 23,1%, в 2015 г. — 18,1%).

Если бы политика бюджетного выравнивания действительно проводилась, то можно было бы ожидать наличия существенной отрицательной зависимости между объемами ВРП и безвозмездными поступлениями, как в целом, так и на душу населения. Проверка этой гипотезы показывает, что коэффициенты корреляции между этими показателями составили: в 2005 г. — в целом равны (–) 0,009, на душу (–) 0,24; в 2010 г. — в целом (+) 0,36, на душу (+) 0,34, в 2015 г. — в целом (+) 0,49, на душу (+) 0,09. Таким образом, если какая-то политика бюджетного выравнивания Минфином и проводилась, то она имела место в первой половине нулевых. В последние же десять лет о такой политике говорить нельзя. Имеет место только *финансовая помощь* сравнительно бедным регионам.

В относительных цифрах такая помощь смотрится весьма внушительно. В республиках российского Кавказа отношение собственных

доходов бюджета к ВРП составляет 6–14%, после получения помощи этот показатель увеличивается в 4–5 раз. Однако в абсолютных цифрах после получения финансовой помощи при расчете общих бюджетных доходов населения на душу показатели Северо-Кавказского федерального округа существенно отстают от среднероссийских.

Как и следовало ожидать, при такой финансово-бюджетной системе наблюдается сильная положительная корреляция между душевым ВРП и бюджетными доходами, как до, так и после получения безвозмездных перечислений со стороны Центра. В 2005 г. корреляция между душевым ВРП и душевыми налоговыми поступлениями составила (+) 0,79, между душевым ВРП и общими душевыми бюджетными доходами (+) 0,63. В 2010 г. эти коэффициенты были соответственно (+) 0,87 и (+) 0,80, в 2015 г. (+) 0,84 и (+) 0,74.

Часть регионов имеет в разы больший душевой ВРП по сравнению с другими, что приводит к неоднородности рассматриваемой выборки. Если их элиминировать (т. е. рассчитать корреляцию без учета Москвы, НАО, ХМАО, ЯНАО, Сахалинской обл., Чукотского АО), то картина мало меняется — корреляция между душевыми налоговыми доходами и ВРП оказывается на уровне (+) 0,9; корреляция между общими душевыми бюджетными доходами и ВРП превышает (+) 0,7. Весьма неожиданный результат. Одно из определений бюджета — это «финансовый свод политических намерений действующей администрации на текущий период». Получается, что в своей региональной политике федеральный Центр игнорирует богатство или бедность регионов: выделение безвозмездных перечислений *нейтрально* по отношению к душевому ВРП. Это означает, что основные характеристики структуры социального пространства в России остаются неизменными.

В свою очередь, сохранение указанной структуры обусловливается следующими тремя важными характеристиками современной российской политико-экономической системы:

1. Сырьевой характер российской экономики. Основными доходами, формирующими федеральный бюджет, являются налог на добычу природных ископаемых, а также доходы от экспортно-импортных пошлин. В результате безвозмездные перечисления из федерального бюджета составляют для большинства регионов (45–50) от 20% до 80% общих доходов. В связи с этим главной особенностью нынешнего российского социального пространства является *сверхцентрализация*: субъекты Федерации сильно зависят от Центра. Мало кто из них может осуществлять самостоятельные инвестиции в общественный капитал, а соответственно и привлекать частные инвестиции. В основном все эти решения осуществляются «через Москву», с благословения Минфина и, в меньшей степени, Министерства экономического развития.

2. Особенность российской налоговой системы, заключающаяся в том, что *она не способствует спецификации прав собственности*. Российские граждане, если они не являются государственными служащими, не обязаны декларировать свои доходы и имущество. Ситуация, когда отдельный гражданин или домохозяйство внезапно оказываются собственниками имущества, стоимость которых в 10 и более раз превышает объем доходов, получаемых этим налогоплательщиком в последние годы, не является поводом для налоговых расследований. Ни имущество, ни доходы российских акторов (и налогоплательщиков) *не привязаны к месту*. Более того, принадлежность финансовых или производственных активов, как правило, является охраняемым секретом. Поэтому ситуация, когда личные доходы и стоимость имущества населения не имеют никакой взаимосвязи с ростом или падением региональной экономической активности, представляется вполне естественной.

3. Повышение социальной мобильности богатых граждан на фоне *глобализации и оффшоризации* — явления, которые характерны не только для москвичей и петербуржцев, но и для многих представителей региональных элит. В свое время о разрыве между доходами домохозяйств, финансовым положением местного самоуправления, уровнем и качеством муниципальных социальных услуг на западе красочно и убедительно писала Джейн Джекобс [14]. Поведение «новых русских» в этом ряду не является исключением. «Обдирание активов» и паразитирование на погибающих моногородах и на стагнирующей региональной экономике характерно для многих стран на постсоветском пространстве. По-видимому, это является обыденностью для большинства развивающихся экономик. Но такое поведение элит не является монополией сравнительно бедных стран. Периодически хищническое оппортунистическое поведение демонстрируют и представители западного финансового капитала.

Направления реформирования российского социального пространства являются очевидными. Если всерьез говорить о диверсификации экономики, в том числе и постепенном снижении значимости сырьевых секторов, то переход к налоговым декларациям, раскрытию источников происхождения объектов собственности является необходимостью. Это потребует не только намного более высокого уровня компетентности и расширения прерогатив работников налоговых органов, финансовых, регистрационных служб, но и повлечет существенные политические риски. Протесты водителей грузовиков против системы «Платон», которая теперь позволяет отслеживать происхождение и движение грузов, в т. ч. так называемого «серого» импорта, могут показаться детской шалостью по сравнению с тем, что могут в этом случае предпринять региональные элиты. Осуществляемые

административные мероприятия по объединению Москвы и Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области также нарушают сложившийся баланс интересов политических и хозяйственных элит. Ликвидация сверхцентрализации связана с организацией некой «столичной зоны» – территории, в рамках которой функционировали бы федеральные ведомства, парламент, администрация президента, но которая, в свою очередь, не входила бы в состав ни одного из субъектов Российской Федерации. Появление «новой Москвы», которая тем не менее является частью субъекта Федерации – *города Москвы*, не решает этой проблемы.

Когда существует некая острая общепризнанная проблема, обсуждаемая на протяжении многих лет с периодическими попытками ее частичного решения, то становится очевидным, что, во-первых, *в обществе действуют в отношении ее понимания жесткие когнитивные ограничения*; во-вторых, *сама эта проблема является одновременно важнейшим институциональным механизмом организации всей социальной жизни*. Для советского общества времен «развитого социализма» такой проблемой являлись переход к «преимущественно интенсивному типу воспроизводства» и внедрение «экономических методов управления», для нынешнего российского – *рентоориентированное поведение*. Последнее обусловлено централизацией основных денежных потоков и последующим их перераспределением, что позволяет получать участвующим в процессе перераспределения экономическим и политическим акторам, лояльным к Центру, доходы, во много раз большие, нежели они могли бы получить, реализуя собственные инициативы⁶. В связи с этим вышеуказанные возможности реформирования социального пространства следует признать утопическими. Основные «управляющие параметры» – дотационность бюджетов большинства субъектов Федерации, связанный с этим острый дефицит общественного капитала и инфраструктуры, стимулирующий миграцию населения в Центр и мегаполисы (города – «миллионники»), а также размытость прав собственности акторов, по-видимому, будут сохраняться в обозримом будущем. Соответственно, ориентация инвесторов на Центр, мегаполисы и проекты в сырьевых регионах будет сохраняться. Исходя из этого, можно ожидать, что *и депопуляция в большинстве дотационных регионов, и относительно высокая смертность, несмотря на стимулирование рождаемости также останутся неизменными*.

⁶ Пожалуй, исчерпывающая характеристика этой модели представлена в работах С.Г. Кордонского. К сожалению, С. Кордонский использует весьма оригинальный язык описания. Среди прочего, он отрицает наличие в России «экономики», заменяя ее «распределением ресурсов, ресурсным государством», что позволяет экономистам относить его работы к сфере социологии. См.: [15; 16].

Оговоримся, что такое предположение соответствует логике Э. Райнберта, которая связывает депопуляцию с деиндустриализацией. В этом свете становится понятным отсутствие депопуляции в части российских республик Северного Кавказа или, скажем, постсоветских стран Средней Азии — в этих регионах и в советское время доминировали аграрные структуры. Построенные там промышленные предприятия, как правило, «не вписывались» в контекст местной экономики. Более того, существенная часть инженерного и руководящего состава этих предприятий была представлена работниками «нетитульной нации». Ликвидация этих заводов и отъезд квалифицированных специалистов способствовал и восстановлению прежних традиционных патримониальных структур, для которых крупная индустрия и связанная с этим культура городской жизни, предусматривающая, в частности, гендерное равенство, была чем-то инородным.

Стоит отметить также, что привлечение иностранных мигрантов в целом не решает проблем депопуляции. Иностранные работники едут туда, где возникают рабочие места и растет оплата труда, то есть – в тот же Центр и мегаполисы. Ожидать, что отток населения из Сибири будет замещен притоком работников из Средней Азии или Китая, весьма наивно⁷. Этого не происходило в последние 25 лет, и, как уже говорилось, нет причин ожидать, что ситуация сильно изменится в ближайшем будущем.

Проверка гипотез. Некоторые результаты и выводы

Начнем с основного нашего допущения о том, что частные инвестиции идут туда, где уже есть достаточный уровень накопления «общественного капитала». Если это так, то корреляция между доходами региональных бюджетов на душу населения и инвестициями в основной капитал на душу населения в регионах должна быть достаточно сильной и положительной. Как показывают наши расчеты, сделанные по данным 2005–2015 гг., коэффициент корреляции между инвестициями в основной капитал на душу населения и душевым ВРП составляет в 2005 г. (+) 0,86, в 2010 г.: (+) 0,95, в 2015 г.: (+) 0,96. Исключение 6 регионов с самыми высокими инвестициями на душу населения влияет на тесноту связи относительно незначительно, оставляя коэффициенты корреляции на уровне (+) 0,79 в 2005 г.

⁷ Стоит оговориться, что и в Сибири, и на Дальнем Востоке есть свои мегаполисы, являющиеся центром притяжения как периферийного населения, так и мигрантов из Средней Азии. Это Новосибирск, Красноярск, Хабаровск, Владивосток. Однако уже промышленный Кузбасс, как и такой стагнирующий миллионник, как Омск, мигрантов особо не привлекает, и Кемеровская, и Омская обл., не говоря уже о Забайкалье или Алтайском крае, теряют население.

и 2010 г., в 2015 г. (+) 0,84. Эти значения коэффициентов корреляции подтверждают общеизвестную банальную экономическую зависимость между инвестициями и доходом.

Другая гипотеза менее банальна и основана в том числе на логике работ Л. Кинга, Д. Стаклера и Э. Райнерта, рассмотренных в первой части данного исследования. Предполагается, что между экономическим ростом и депопуляцией, включая уровень смертности, существует достаточно существенная обратная связь. Указанные авторы, однако, доказывали наличие такой причинно-следственной связи во время трансформационных периодов, анализируя соответствующие тренды. В данном случае речь идет о региональном срезе этого явления, что делает влияние роста (спада), богатства (бедности) на депопуляцию неочевидным. Скажем, при ином ракурсе анализа можно предположить, например, наличие взаимосвязи *между ростом дифференциации доходов и ростом смертности, что само по себе неверно, хотя то, что рост доходов должен со временем снижать уровень смертности, — почти очевидно.*

Уровень смертности по регионам Российской Федерации изменяется сравнительно незначительно, в отличие от инвестиций в основной капитал. Гипотеза о взаимосвязи между этими факторами статистически *не подтверждается*. Если взять, например, 2005 г., то корреляция между душевыми инвестициями и смертностью может показаться существенной (–) 0,28. Однако при элиминировании шести “выпадающих” регионов эта связь пропадает: (+) 0,03. То же самое и для 2010 г.: коэффициент корреляции между инвестициями на душу и смертностью (–) 0,31, но при элиминировании шести “выпадающих” регионов (–) 0,02. В 2015 г. в первом варианте корреляция на уровне (–) 0,33, при элиминировании (–) 0,1.

Вместо смертности можно попробовать использовать близкий показатель продолжительности жизни. Но полученный результат сохраняется: в 2005 г. корреляция между душевыми инвестициями и продолжительностью жизни (–) 0,06, без шести “выпадающих” регионов (–) 0,17, в 2010 г. (–) 0,13 и (–) 0,22⁸ соответственно, для 2015 г. 0,0009 и (–) 0,14 соответственно.

Собственно, так и должно быть. Если падение и/или рост инвестиций вызваны обычными экономическими факторами и не связаны с резкими изменениями социальной среды, как в случае с реформами 90-х, то сами по себе они не ведут к росту и/или падению смертности

⁸ Не помогает и дальнейшая «очистка». Если элиминировать республики Северного Кавказа, отличающиеся сравнительно высокой продолжительностью жизни и «выпадающими» низкими инвестициями, коэффициент корреляции становится равен (–) 0,09.

или продолжительности жизни. Более того, в этом случае даже *бедность сама по себе не является причиной роста смертности*. Так, в 2005 г. корреляция между душевым уровнем ВРП и смертностью составляла (-) 0,40, что свидетельствует о высокой взаимосвязи. Однако при элиминировании шести “выпадающих” регионов корреляция становится незначительной: (+) 0,02. То же — и в 2010 г.: (-) 0,28 и (+) 0,02, и в 2015 (-) 0,38 и (-) 0,004 соответственно.

Депопуляция региона, вообще говоря, может быть не связана со смертностью. Люди просто уезжают из местности, которая не сулит им оптимистичных жизненных перспектив. Используем “коэффициенты демографической нагрузки”, показывающие, сколько людей в нетрудоспособном возрасте приходится на 1 тыс. человек в трудоспособных возрастах. Уезжают в первую очередь люди активные, трудоспособные, рассчитывающие изменить свое положение. Едут они туда, где создаются новые рабочие места, по сути, мигрируя “вслед за инвестициями”. На месте остаются дети, которые ходят в школы и детсады, бабушки и дедушки, часто – работающие. Постепенно из стагнирующих регионов уезжает и подрастающая молодежь, что завершает процесс депопуляции, но сам по себе это процесс длительный.

Если эта гипотеза верна, то должна наблюдаться существенная отрицательная корреляция между инвестициями в основной капитал и демографической нагрузкой. И действительно, корреляция между душевыми инвестициями и указанной нагрузкой в 2005 г. составляла (-) 0,46, при элиминировании шести регионов (-) 0,47. То же и в 2010 г.: (-) 0,51 и (-) 0,48; и в 2015 г.: (-) 0,40 и (-) 0,46 соответственно. Гипотеза о связи депопуляции и деиндустриализации статистически подтверждается.

Следует оговориться, что за последние 30–40 лет произошли существенные сдвиги в региональном распределении “демографической нагрузки”. В советское время регионы Сибири и Дальнего Востока имели инвестиционные приоритеты, были зонами промышленного освоения. Сейчас большая часть из них подвержена депопуляции. И если, скажем, еще в 2005 г. средняя демографическая нагрузка регионов Дальневосточного федерального округа (522 человек нетрудоспособных возрастов на 1000 человек трудоспособного возраста) была меньше, чем в Москве (533 человек), то в 2015 г. она уже становится больше (712 человек в ДВО против 709 человек в Москве). Любопытно наблюдать и сближение демографической нагрузки между Москвой и Московской областью (533 и 589 человек в 2005 г.; 709 и 719 в 2015 г.) и обратный процесс расхождения между Санкт-Петербургом и Ленинградской обл. (577 человек в СПб. и 576 человек в Ленобласти в 2005 г., 715 и 745 соответственно в 2015 г.). И это всего лишь за 10 лет!

В силу транзитивности понятно, что частные инвестиции в основной капитал в первую очередь идут туда, где уже есть сравнительно

высокий уровень общественного богатства. Другими словами, следует ожидать сильной корреляции между высокой бюджетной обеспеченностью на душу населения и объемом инвестиций в основной капитал на душу населения. Корреляция между этими показателями составляла в 2005 г. (+) 0,75, без шести регионов (+) 0,56, в 2010 г.: (+) 0,88 и (+) 0,60, в 2015 г.: (+) 0,76 и (+) 0,65 соответственно. Несмотря на очевидность указанной взаимосвязи, следует подчеркнуть, что это опровергает распространенные в российском общественном мнении утопические идеи либеральных романтиков о том, что частные инвестиции способны обеспечить экономический рост без “государственного сопровождения”. Общественное и частное богатство взаимосвязаны, и ожидать, что бизнес будет принимать на себя большие инфраструктурные нагрузки там, где нет бюджетной поддержки, по меньшей мере, наивно.

* * *

Из представленного выше анализа следуют пессимистичные выводы: в течение ближайших десятилетий при сохранении действующих свойств социального пространства структура расселения России будет все больше напоминать развивающуюся страну, где треть населения станет жить в Москве и Московской области и еще не менее трети стянется в мегаполисы. Большинство регионов продолжит терять жителей, а следующей «жилищной революции», в результате которой большая часть населения вроде должна переехать из многоквартирных домов в отдельные дома, в России просто не произойдет. Российское социальное пространство будет все больше напоминать моноцентричную структуру развивающихся стран, таких как Мексика, Египет или Аргентина.

По-видимому, здесь следует возразить на применяемые сторонниками «естественной пространственной эволюции» аргументы о том, что мегаполисы всегда питаются за счет периферии, в государстве всегда должна быть столица, депопуляцию предотвратить невозможно, так как это объективный процесс, и т. д. и т. п. Эти аргументы не относятся к сути рассматриваемой проблемы.

Экономическим географам давно известно правило Дж. Ципфа (Зипфа): «ранг – размер». Та самая «естественная эволюция» как раз и происходит в соответствии с этим правилом. И в СССР это правило тоже соблюдалось. После распада СССР в территориальной структуре страны возник «провал», связанный с тем, что часть городов второго ранга (Киев, Минск, Баку, Тбилиси) оказалась «за рубежом». Далее возникла очевидная «развилка»: либо необходимо было восстанавливать индустриальную территориальную структуру, что было связано с необходимостью переноса столицы, либо не вмешиваться в процесс дальнейшей деградации социального пространства и увеличения

разрыва между «столицами», мегаполисами и «периферией». Перенос столицы снизил бы темпы роста Москвы и Московской области, хотя этот регион сохранил бы свое важнейшее, если не решающее значение для экономического роста России. Вопрос стоимости переноса рассматривать нет смысла – такие решения были реализованы, например, в Казахстане – государстве, существенно уступающем России по уровню душевого ВВП, и в ФРГ – стране, намного более богатой по сравнению с Россией. При этом Казахстан оказался единственной постсоветской республикой, сломавшей часть негативных территориальных трендов, чего нельзя сказать о германских «восточных землях».

Ради справедливости нужно отметить, что образование Федеральных округов и выделение городов для резиденций представителей президента отчасти напоминало попытку гармонизации территориального развития. Однако это решение не сопровождалось ни налоговыми изменениями, связанными со спецификацией прав собственности, ни изменениями в бюджетной политике, что было, пожалуй, более важно, чем придание семи городам, кроме Москвы, статуса «столичных». Структура социального пространства осталась прежней, и ожидать каких-то сдвигов и «прорывов» не приходится.

Учитывая, что депопуляция большей части России отрицательно сказывается и на естественном приросте населения, мероприятия по материальному стимулированию рождаемости не приведут к желаемым результатам. Для Москвы и мегаполисов предлагаемые выплаты недостаточны, а во «второй и третьей России» Н. Зубаревич будет все меньше тех, кто сможет на эти выплаты претендовать. Однако, по-видимому, этот сценарий всех устраивает — и политиков, и социологов, и географов, и экономистов.

Если тот или иной регион теряет население в результате гражданской войны, ответственность возлагают на политиков и военных. Если то же самое происходит в результате эпидемии, общество предъявляет претензии к врачам и биологам. За ошибки в экономической политике, приводящие к подобным результатам, выражающимся в определенном количестве потерянных жизней, скажем, за ту же «шоковую терапию» и «обвальную приватизацию», экономисты в прошлом не несли никакой ответственности. Это был «сознательный выбор общества», подтвержденный на референдуме 1993 г.

Нынешние проблемы «переформатирования» российского социального пространства, по большому счету, вообще не являются предметом широкого обсуждения и экономической дискуссии. Депопуляция в «депрессивных» российских регионах, по мнению «либерально-прогрессивных» социальных мыслителей, связана со становлением постиндустриального общества, а по мнению представителей неомальтузианства, — с дефицитом необходимых «жизненных ресурсов».

Экономисты, как и другие представители гуманитарных наук, могут только наблюдать и описывать «объективные процессы» – в отличие от тех же медиков или военных они здесь ни при чем. И это, конечно же, всех нас, относящихся к профессиональной экономической корпорации, не может не радовать.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Нефедов С.А.* История России. Факторный анализ. Т. I. С древнейших времен до Великой Смуты; Т. II. От окончания Смуты до Февральской революции. М.: Территория будущего, 2010.
2. *Зинькина Ю., Коротаев А.* Египетская революция 2011 г.: структурно-демографический анализ. polit.ru/article/2011/03/04/egyrev.
3. *Коротаев А.* Кривая Дэйвиса на Украине? polit.ru/article/2014/04/09/ukraine.
4. *Алексеев В.В., Нефедов С.А.* Гибель Советского Союза в контексте истории социализма // *Общественные науки и современность*. 2002. № 6. С. 66–77.
5. *Ананьин О., Хаиткулов Р., Шестаков Д.* Вашингтонский консенсус: пейзаж после битвы // *Мировая экономика и международные отношения*. 2010. № 12. С. 15–27.
6. *Кинг Л., Стаклер Д.* Массовая приватизация и рост смертности в посткоммунистических странах // *Мир России*. 2007. № 3. С. 112–131.
7. *Azarova A., Irdam D., Gugushvili A., Fazekas M., Sheiring G., Horvat P., Steffer D., Kolesnikova I., Popov V., Szelenyi I., Stuckler D., Marmot M., Murphy M., McKee M., Bobak M., King L.* The effect of rapid privatization on mortality in mono-industrial towns in post-Soviet Russia: a retrospective cohort study. Resource: www.thelancet.com/public-health Vol. 2. May. 2017. P. e231–e238.
8. *Vlassov V., Vishnevsky A.* Privatisation and mortality in Russia. Resource: www.thelancet.com/public-health Vol. 2. May. 2017. P. e207–208.
9. *Райнерт Э.* Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: ИД Высшей школы экономики, 2014.
10. *Каганский В.* Центр – провинция – периферия – граница. Основные зоны культурного ландшафта // *Культурный ландшафт: вопросы теории и методологии исследования*. М.–Смоленск: Изд-во СГУ, 1998. old.russ.ru/culture/20041026_kag.html#.
11. *Зубаревич Н.* Четыре России // *Ведомости*, 30.12.2011. www.vedomosti.ru/opinion/articles/2011/12/30/chetyre_rossii.
12. *Ореховский П.* Старые и новые пороки бюджетной системы // *Общество и экономика*. 2006. № 3. С. 54–85.
13. *Джекобс Дж.* Закат Америки. Впереди Средневековье. М.: Европа, 2006.
14. *Кордонский С.* Ресурсное государство. М.: REGNUM, 2007.
15. *Кордонский С.* Россия. Поместная Федерация. М.: Европа, 2010.

ABOUT THE AUTHOR

Pyotr Alexandrivich Orekhovskiy – Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Researcher of the Federal State Budgetary Institution of Science Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Professor of The Federal State-Funded Educational Institution of Higher Education "Financial University under the Government of the Russian Federation", Moscow, Russia, orekhovskupa@mail.ru

THE STRUCTURE OF SOCIAL SPACE AND ITS INFLUENCE ON INVESTMENT AND DEPOPULATION IN THE RUSSIAN REGIONS

The article is devoted to the study of the interrelations between economic growth and depopulation decline. The research is based on the hypotheses of L. King and D. Stackler on the impact of the rates of privatization and "shock therapy" on the increase in mortality in the post-Soviet countries and E. Reinert's hypothesis on the links and interrelations between de-industrialization and depopulation. A description is given of the specifics of the Russian social space, connected with its heterogeneity and rent-seeking behavior of economic actors. A statistical check is made of the existence of interrelations between budgetary security, investments in fixed assets, mortality and demographic burden. Based on the results obtained, it is concluded that the current Russian political and economic model blocks population growth in most regions.

Key words: *depopulation, investments, social capital, structure of social space.*

JEL: J11, R10, R23-R24, R58.

Л.С. РЖАНИЦЫНА

доктор экономических наук,
главный научный сотрудник ФГБУН Института экономики РАН

БЕДНОСТЬ В МОСКВЕ: МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ, ОЦЕНКИ УРОВНЯ И ПУТИ СНИЖЕНИЯ

В статье рассматривается проблема бедности в Москве. Проведено ее измерение с помощью различных методов, применяемых в социологии, экономике, статистике. При этом использованы данные обследований семейных бюджетов, самооценка финансового положения, анализ по лишениям (депривация), опросы ВЦИОМ, нормативный подход на основе прожиточного минимума. Определены особенности бедности в мегаполисе, проведено сравнение данных по региону с общероссийскими показателями, сформулированы предложения по сокращению бедности.

Ключевые слова: бедность, социальная политика, бюджеты семей, социально-демографические группы населения.

JEL: H55, H53, I30, I32, I33.

В Российской Федерации нет законодательного определения бедности. Поэтому измерение численности, доли бедных и их состава производится расчетным путем на основе апробированных математических формул, анализа динамики социально-экономических процессов, действующего социального законодательства. Последнее предусматривает определение прожиточного минимума (ПМ), который и выступает основным измерителем бедности в российской системе управления¹.

Подобное измерение бедности востребовано, как правило, при проектировании и реализации масштабных управленческих мер в социальной сфере, особенно в формате российских и московских государственных программ для программно-целевого планирования и бюджетирования. Между тем есть и иной аспект востребованности измерителей бедности – во взаимоотношениях каждого человека с государственным

¹ Согласно статистическим данным, в 2016 г. численность населения с денежными доходами ниже величины ПМ в общей численности населения России составила 13,4% (здесь и далее данные Росстата приведены по материалам сайта Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru)).

органом, т. к. критерий бедности учитывается системами оплаты труда, пенсионного обеспечения, социального страхования, социальной помощи и пр. Причем та или иная социальная мера имеет заявительный характер, требует для принятия решения конкретной информации о составе семьи бенефициара, состояния его здоровья, размеров получаемых доходов, а с 2017 г. – еще и имущества. Получается, что на практике система социального управления помимо укрупненных показателей, определяемых Росстатом, нуждается в большом количестве дополнительных сведений о бедности². В работе изучение бедности осуществлялось в Москве на базе имеющейся информации: данных выборочного обследования семейных бюджетов, проведенного Росстатом, а также других материалов государственной статистики.

Бедность по стандарту дохода (прожиточный минимум)

В 2016 г., по данным проведенного Росстатом обследования домашних хозяйств, была разработана классификация по уровню жизни по 4,9 млн домашних хозяйств (семейных бюджетов) москвичей с численностью населения 12,3 млн человек, из них:

- «крайне бедные» – с доходом до 10 тыс. руб. в месяц³ – составляют 1,69% населения, или 250 тыс. человек; эта категория требует особого внимания власти (по данным Росстата, таких 2%);
- «малообеспеченные» – с доходами ниже прожиточного минимума (15 тыс. руб.) – 1,7 млн человек, или 9,85%, что очень близко к официально опубликованным цифрам (9%);
- «благополучные» – большинство населения, имеющего наиболее популярный «модальный»⁴ уровень дохода – 6,9 млн человек, или 57% населения;
- «высокообеспеченные» – в московских бюджетах домашних хозяйств Росстата 2016 г. представлена только одна семья, которая имеет доход свыше 100 тыс. руб. на душу (коэффициент дифференциации 15 раз), поэтому эту категорию мы представим по другим источникам информации, в частности, по данным Экспертно-консультационного центра «Инвест-проект» на 05.06.2014⁵.

² Обобщенный обзор концептуальных подходов к определению и измерению бедности приведен в бюллетене, посвященном анализу динамики российской бедности за весь постсоветский период, выпущенном в рамках Мониторинга доходов, расходов и потребления российских домохозяйств НИУ ВШЭ [1].

³ По методологии ПМ, крайне бедные имеют доход 7,5 тыс. руб. на душу/месяц. Показатель 10 тыс. руб./месяц взят для упрощения анализа.

⁴ Модальный доход – наиболее часто получаемый доход. Отличается от показателя среднего дохода, включающего высокие доходы.

⁵ www.expertcc.ru.

Социально-демографический состав бедных (малоимущих) в Москве на основании расчетов по ежегодному мониторингу бедности Росстата представлен в табл. 1. Профиль бедности здесь выделен с позиций экономической активности, занятости и незанятости. В то же время демографическая составляющая (семьи по числу родителей, числу детей, здоровью, семейному стажу, семьи пенсионеров и пр.) отсутствует. Нет распределения москвичей по доходам, потреблению, обеспеченности жильем, условиям жизни. Вся эта информация в первичном виде имеется в базе Росстата, и она была нами обработана в целях расширения понимания зоны бедности.

Таблица 1

Малоимущие москвичи, по социально-демографическим категориям (%)

	2014	2015	2016
Все малоимущие домашние хозяйства, всего	100	100	100
по составу:			
из 1–2 человек	16,4	15,1	12,9
из 3 и более человек	83,6	84,9	87,1
по наличию детей:			
без детей	63,8	66,0	58,2
с детьми в возрасте до 16 лет	36,2	34,0	41,8
по возрастным группам:			
дети в возрасте до 16 лет	14,3	13,9	17,0
население трудоспособного возраста	69,3	71,5	70,6
население старше трудоспособного возраста	16,5	14,6	12,5
по отношению к экономической активности:			
занятые в экономике	68,3	74,4	71,7
безработные	0,1	0,6	0,2
экономически неактивное население	31,5	25,0	28,1

Источник: Статистический бюллетень «Социально-экономические индикаторы бедности в 2013–2016 гг.» (Росстат, 2017).

Расчет позволяет увидеть более дифференцированную с позиций социально уязвимых групп населения структуру бедности в зависимости не просто от того, есть ли в семье дети, но и от других характеристик: числа детей (1–2 ребенка), наличия особых потребностей (инвалиды, дети-инвалиды), состава семьи (полная, неполная, молодая), иждивенческой нагрузки на работающего, вида семьи пенсионера (одинокое без иждивенцев, с иждивенцами, работающие, неработающие и т. п.) (см. табл. 2). Считаем, что подобное разнообразие объектов государственной поддержки послужит основанием для выработки и принятия различных ее мер и более адресного выбора.

Таблица 2

**Профиль бедности по Москве по группам населения
с разным уровнем доходов (2016 г.)**

	Единицы измерения	Со среднедушевыми расходами в месяц:		
		до 10 тыс. руб.	до 15 тыс. руб.	свыше 25 тыс. руб.
Все население	человек	208 007	1 528 066	6 875 301
	%	100	100	100
Семьи с детьми	человек	82 873	638983	2 414 849
	%	39,84	41,82	35,12
в том числе:				
семьи с 1 ребенком	человек	64 532	332573	1 131 614
	%	31,02	21,76	16,46
семьи с 2 детьми	человек	18 337	306409	1 283 234
	%	8,82	20,05	18,66
семьи, имеющие детей-инвалидов	человек	15 276	20904	40 671
	%	7,34	1,37	0,59
семьи с одним родителем	человек	2 568	1 9863	165 441
	%	1,23	1,30	2,41
семьи работающих пенсионеров	человек	6 602	4 4705	272533
	%	3,17	2,93	3,96
Семьи без детей	человек	125 134	889 083	4 460 452
	%	60,16	58,18	64,88
в том числе: семьи одиноких пенсионеров	человек	35 280	175 679	367 142
	%	16,96	11,50	5,34

Источник: расчеты автора по данным Росстата.

Приведенные данные позволяют критически оценить появившееся относительно недавно предложение ряда организаций, в том числе НИФИ Минфина РФ, об объединении всех мер социальной помощи в некое единое пособие (полагаем по аналогии с появившейся на Западе практикой безусловного основного дохода (БОД)). По нашему мнению, применительно к российским условиям было бы актуальнее максимально сократить дефицит дохода малообеспеченного населения (см. табл. 3).

На основе приведенных данных дефицит дохода в год по условиям 2016 г. составляет 42 млрд руб. Если учесть, что бюджетные расходы на социальную поддержку жителей Москвы составляют примерно

Таблица 3

Доходы по малообеспеченным группам москвичей (размер доходов ниже прожиточного минимума) в 2016 г.

Все семьи	Все семьи	Семьи без детей	Семьи с детьми	Семьи одиноких пенсионеров	Семьи работающих пенсионеров
Денежные доходы бедных в расчете на душу, руб. в месяц	13 008	13 110	12 866	12 430	12 521
Прожиточный минимум на душу, руб.	15 307	15 307	15 307	15 307	15 307
Дефицит дохода на члена семьи, руб. в месяц / в год	2 299 / 27 588	2 197 / 26 364	2 441 / 29 292	2 887 / 34 644	2 786 / 33 432

Источник: расчеты автора по данным Росстата.

346,9 млрд руб.⁶, то Москва вполне может доплачивать до прожиточного минимума малообеспеченным семьям с детьми, инвалидам, престарелым. Таким образом сформируется категория минимального гарантированного дохода – весьма распространенного в настоящее время варианта помощи бедным в зарубежных странах.

Понятно, что даже при наличии ресурсов (доходы бюджета города Москвы на 2016 г. – 1,6 трлн руб.⁷) простое введение доплаты до ПМ на члена семьи разрушит сам базис современной экономики города – необходимость участия в принудительном, нередко тяжелом и непривлекательном труде. Рациональнее решать проблему через повышение минимальных стандартов доходов по социально-демографическим группам населения: заработной платы не ниже минимального потребительского бюджета с учетом содержания работника и ребенка (СЭУ) [2], оптимизации пенсий, пособий на детей не ниже прожиточного минимума и т. п. Последние демографические инициативы Президента России, решения С.С. Собянина о повышении региональных детских пособий в 2017 г. накануне выборов мэра Москвы в 2018 г. – значительный вклад в данном направлении.

⁶ Доклад к отчету по Государственной программе г. Москвы «Социальная поддержка жителей города Москвы на 2012–2018 годы» за 2016 год. Сайт Департамента труда и социальной защиты населения города Москвы (www.dszn.ru).

⁷ Закон города Москвы от 25.11.2015 № 67 «О бюджете города Москвы на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов» (в ред. Закона города Москвы от 27.04.2016 № 18).

Но начать бы надо с зарплаты, то есть с ликвидации экономической бедности. Люди должны иметь стимул к труду, больше производить, расширять ресурсы собственного благосостояния, в том числе и ресурсы для снижения демографической бедности, т. е. ресурсы для поддержки нуждающихся в социальной помощи.

В целях повышения обоснованности мер по преодолению экономической бедности мы разработали ее профессионально-отраслевой профиль, что позволит определить, кто же получит выигрыш от повышения минимальной зарплаты до прожиточного минимума (см. табл. 4).

Таблица 4

**Профессионально-отраслевой профиль бедности в Москве
(апрель 2015 г.)**

	Численность, человек	Структура, в %	Доля в отрасли, %
Всего	148 435	100	5,9
В том числе:			
Образование	33 298	22,4	11,0
Наука и научное обслуживание	19 179	12,9	8,1
Здравоохранение, предоставление социальных услуг	3 308	2,2	1,5
Предоставление прочих, коммунальных, социальных и персональных услуг	10 639	7,2	8,0
Операции с недвижимым имуществом, использование вычислительной техники, прочие услуги	22 464	15,1	8,1
Финансовая деятельность	6 017	4,0	2,7
Государственное управление, военная безопасность, соцстрахование	6 059	4,1	2,8
Деятельность по организации отдыха, культуры, развлечений и спорта	9 625	6,5	8,9
Торговля, рестораны, гостиницы	27 347	18,4	8,3–2,8
Обрабатывающие производства	7 829	5,3	4,3
Строительство	5 454	3,7	6
Транспорт и связь	6 308	4,2	2,8

Источник: расчет автора по данным Росстата о численности работников по отраслям (2015 г.).

Как известно, минимальная заработная плата в Москве по организациям, подведомственным городу, мало отличается от показателя прожиточного минимума⁸. Отсюда вытекает наше объяснение по поводу 148 тыс. бедных с зарплатой ниже ПМ (по данным Росстата), которое состоит в следующем. Кроме коммерческих структур, нередко недоплачивающих до московского прожиточного минимума (они обязаны соблюдать только федеральный минимум зарплаты, который составляет половину от городского ПМ), в таком же положении находятся и работники федеральных структур, оплачиваемых по более низкому федеральному МРОТ. Получается, что доходы населения, живущего в едином городском пространстве (цены, тарифы, налоги, социальное обслуживание и пр.), определяются и регулируются различно, по ведомственному принципу, с признаками явной дискриминации части горожан. Это обстоятельство ограничивает планы московских властей по ликвидации экономической бедности.

Оценка бедности по методу социальной исключенности (метод лишений – депривация)

Метод оценки бедности «по лишениям» используется в странах ОЭСР и широко применяется в ЕС. Совет ЕС по вопросам трудоустройства, общественной политики, здравоохранения и потребительских дел (EPSCO) разработал показатель, определяющий риск бедности и социального исключения «AROPЕ». Данный показатель определяет долю/численность населения, подвергающегося риску бедности или испытывающего серьезные материальные лишения, либо проживающего в домохозяйствах с крайне низкой интенсивностью труда. Собираются данные по доходам, образованию, трудоустройству, здравоохранению, жилищным условиям, материальным лишениям и некоторая другая информация, включая годовые специализированные модули по разным темам. Показатель, определяющий риск бедности и социального исключения, состоит при этом из трех компонентов: 1) относительный компонент – уровень риска бедности/денежной бедности; 2) «почти» абсолютный компонент: материальные лишения; 3) Компонент по исключению из рынка труда.

⁸ В соответствии с п. 3.1. Московского трехстороннего соглашения между Правительством Москвы, московскими объединениями профсоюзов и московскими объединениями работодателей минимальная заработная плата в городе Москве с 1 октября 2017 г. устанавливается в размере – 18742 руб., а величина прожиточного минимума для трудоспособного населения за IV квартал 2017 г. – 17560 руб. (Постановление Правительства Москвы от 13 марта 2018 г. № 176-ПП «Об установлении величины прожиточного минимума в городе Москве за IV квартал 2017 г.»).

Следующий шаг в продвижении измерения бедности был сделан, когда в «Отчете о человеческом развитии Программы развития ООН» в связи с ее 20-летием появился новый международный показатель – индекс многомерной бедности (ИМБ). Разработанный в рамках Оксфордской инициативы по бедности и человеческому развитию (ОПН) данный индекс направлен на измерение комбинации многочисленных типов деприваций, испытываемых домохозяйством в дополнение к нехватке доходов. Ранжирование с точки зрения многомерной бедности не отличается существенным образом от картины бедности по доходам. Но необходимо отметить, что лишения, не связанные с доходами, имеют существенное значение и их учет потенциально может повысить эффективность инструментов принятия социальных решений.

В России похожие разработки о бедности по лишениям делались ИСЭПН РАН и НИУ ВШЭ. Однако официальная статистика этот метод в изложенном варианте не применяет. Близким направлением можно считать расчет среднедушевых денежных доходов относительной бедности Росстата ниже медианного дохода. По данным за 2016 г., ниже 40% медианного среднедушевого дохода в Москве имели 12,1% населения, ниже 50% – 18,8%, ниже 60% (критерий ЕС) – 25,7%.

Бедность по самооценке

Подобный метод в основном практикуют социологи. Согласно опросу ВЦИОМ 16 апреля 2017 г., граждане России оценили порог бедности в нашей стране в 15,5 тыс. руб. на одного члена семьи в месяц, а в Москве – ниже 21,6 тыс. руб., что на 40% выше прожиточного минимума 2016 г. (15 307 руб. в месяц на душу). В этом же опросе около 29% респондентов признались, что им хватает денег на то, чтобы прокормить себя. Однако покупка одежды является для них проблемной. Около 39% респондентов заявили, что денег хватает и на пропитание, и на одежду, но приобретение бытовой техники – холодильника, телевизора или мебели – представляется для них затруднительным. В 2016 г. 0,8% москвичей отмечали недостаток средств на питание, 8,3% на покупку одежды и оплату ЖКХ, 30% – не могут позволить покупку товаров длительного пользования, 47,3% – не хватает денег на покупку автомобиля, квартиры.

В самооценке нуждаемости наименее обеспеченными считают себя одинокие пенсионеры. В то же время семьи с детьми оценивают свое финансовое положение несколько лучше, ибо имеют большую общую сумму семейных доходов для оплаты товаров и услуг при меньших доходах на душу, а семейный доход позволяет варьировать расходы с позиции их потребительской значимости.

Оценка бедности по доле расходов на питание

Данный метод широко применяется как для измерения бедности в аналитических целях, так и в формировании регуляторов бедности. По данным Службы статистики Министерства сельского хозяйства США, в 2014 г. доля расходов на питание в развитых странах Европы и в США составляла от 6,6% (США) до 14,2% (Италия), а в Африке и Азии – от 39,5% (Нигерия) до 47,7% (Пакистан). В России доля расходов на питание – основная статья стоимости прожиточного минимума (50%). При этом фактически, по данным Росстата, питание занимает 30,3% (без алкогольных напитков) потребительских расходов населения в целом. В итоге у США бедным считается тот, у кого доля расходов на питание больше 30% душевого дохода, у нас же – более 50%.

При анализе семейных бюджетов населения Москвы за 2016 г. результативность этого метода в системе измерения бедности в основном подтверждается. Так, доходы пенсионеров прежде всего уходят на питание, что и является доказательством их бедности как общественной группы в целом (см. табл. 5).

Таблица 5

Доля расходов на питание в потребительских расходах семей в 2016 г. (%)

Категории, группы населения	Все семьи	В том числе с доходами, руб. в месяц		
		до 10 000	до 15 000	свыше 25 000
Все население	28,5	40,8	39,9	25,6
Семьи с детьми	27,7	39,0	38,2	24,3
Семьи без детей	28,9	42,0	41,2	26,1
Одинокие пенсионеры по старости	49,4	46,1	49,1	49,5
Работающие пенсионеры	42,5	43,8	46,0	41,1

Источник: оценка по данным проводимых Росстатом обследований бюджетов домашних хозяйств и денежных доходов населения.

В 2016 г. средние расходы на домашнее питание на душу населения во всех домохозяйствах москвичей составляли 8 079 руб. в месяц, а в бедных (с доходами ниже ПМ до 15 000 руб.) – 4 062 руб. (по расчетам из обследования бюджетов домашних хозяйств Росстата). Для снижения различий в питании необходимо практически удвоить ПМ, а с ним и минимальную зарплату. И кстати, предусмотреть в ПМ для работающих расходы на питание вне дома.

При таких существенных расходах на питание натуральное потребление малообеспеченных семей серьезно отстает от норм, предусмотр-

ренных решением Московской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений «О потребительской корзине для основных социально-демографических групп населения» (18.02.1999), в соответствии с которым сохраняется натуральный состав непродовольственных товаров и услуг, предусматривается расширенный перечень продовольственных товаров. Также предусмотрена дифференциация норм питания детей, женщин и мужчин. Исходя из этих норм, только из-за необходимости обеспечить жителям достойное питание минимальная зарплата в Москве должна быть повышена не менее чем до 20–25 тыс. руб.

Следует упомянуть и о официальной методике расчета ПМ пенсионера, предполагающей необходимость принятия дополнительных социальных стандартов. На 2017 г. величина ПМ пенсионера в Москве в целях определения региональной социальной доплаты к пенсии была установлена в размере 11561 руб.⁹ На основании Московского трехстороннего соглашения производилась доплата до величины городского социального стандарта, составлявшего 14,5 тыс. руб. Положительно, что происходящее ныне снижение коэффициента замещения пенсией растущей московской заработной платой смягчено повышением в 2018 г. величины городского социального стандарта до 17,5 тыс. руб. в месяц. Кроме того, число малообеспеченных уменьшается введение права на бесплатные социальные услуги в Москве при нормативе дохода в 1,5 ПМ (23215,5 руб.), тогда как в других регионах, как правило, используется 1 ПМ.

Статистические методы измерения бедности по дифференциации доходов¹⁰

Руководствуясь задачей сравнимости показателя бедности по странам, регионам, сферам деятельности и отраслям, а также необходимостью упростить их определение на перспективу, используется показатель распределения населения по доходам (например, работников – по зарплате, пенсионеров – по пенсиям). Таким образом формируется статистический ряд, в подлежащем которого размер дохода нарастающим итогом, в сказуемом – численность получателей данного дохода. Расчет ведется по формуле логнормального распределения кривой Лоренца¹¹.

⁹ Закон города Москвы от 28 сентября 2016 года № 29 «Об установлении величины прожиточного минимума пенсионера в городе Москве в целях определения региональной социальной доплаты к пенсии на 2017 год».

¹⁰ Данные методы исследования проблемы бедности широко использованы, например, в работах Н.М. Римашевской и Л.А. Миграновой [3], А. Пишняк и Д. Поповой [4].

¹¹ Логнормальное распределение в теории вероятностей — это двухпараметрическое семейство абсолютно непрерывных распределений. Если случайная величина имеет логнормальное распределение, то ее логарифм имеет нормальное распределение.

Таблица 6

Распределение по доходам по 20%-ным группам (квантилям) (2016 г.)

	Распределение общего объема денежных доходов населения, в %					Значение среднедушевого денежного дохода в группе, руб. в месяц					Коэффициент Джини		
	Денежные доходы, всего	в том числе по 20%-ным группам населения*					Все население	в том числе по 20%-ным группам населения					
		1-я	2-я	3-я	4-я	5-я		1-я	2-я	3-я		4-я	5-я
Российская Федерация	100	5,3	10,0	15,0	22,6	47,1	30738	8128	15348	23041	34740	72435	0,414
Москва	100	5,1	9,8	14,8	22,5	47,8	59097	15135	28911	43767	66556	141117	0,421

*первая дециль – с наименьшими доходами, пятая – с наибольшими.

Источник: Росстат, Центральная база статистических данных (запрос по регионам).

Ряды распределения позволяют вычислить показатели структуры распределения дохода: квартильный (нижний и верхний), децильный и другие возможные уровни дохода (нижние и верхние), доли квартильных, децильных и других групп населения (домохозяйств) по среднему денежному доходу, средний доход по выделенным группам населения, а также коэффициенты дифференциации доходов населения, устанавливающие превышение денежных доходов высокодоходных групп по сравнению с низкодоходными группами населения. К показателям дифференциации денежных доходов относятся: децильный коэффициент дифференциации; коэффициент фондов; коэффициент Джини.

В Российской Федерации опубликованы данные по 20%-ным группам населения (квантильные группы). Первая квантиль с наименьшими доходами и представляет собой бедность. На основе этой информации рассчитывается сумма доходов бедных, их средний доход, коэффициент дифференциации доходов (Джини). Последний измеряет степень различий в условиях жизни. Чем он выше, тем больше различия между бедными и обеспеченными.

Исчисление коэффициента Джини позволяет сравнивать уровень относительной бедности по регионам. В Москве, как видно по данным табл. 6, данный показатель выше, чем в целом по стране. Его уровень близок к уровню нефтегазовых регионов (Ненецкий, Ямало-Ненецкий АО, Сахалинская область), тогда как в большинстве остальных регионах он ниже. Из таблицы также видно, что по данным обследований семейных бюджетов в Москве по сравнению с Россией в среднем нет существенных различий в распределении численности получателей с низкими, средними и высокими доходами. Однако в размерах дохо-

дов по группам разница в каждой квантили почти в 2 раза. Отсюда и отличия в коэффициенте Джини.

Анализ коэффициента Джини обычно используется в оценке расслоения по доходам. Но оно не сопоставимо с расслоением по имуществу, особенно заметным в мегаполисе, где сосредоточен новый класс богатых и очень богатых. Так, по оценкам Credit Suisse, 10% наиболее обеспеченных россиян владеют 89% совокупного благосостояния всех российских домохозяйств¹². Это существенно больше, чем в других крупных экономиках: в США на долю 10% самых обеспеченных приходится 78% благосостояния страны, в Китае – 73% и т. д. Поэтому было бы целесообразно изучить в Москве имущественный вопрос, хотя бы в целях корректировки налогообложения как дополнительного источника мер по ликвидации бедности.

Особенности бедности в столице

Традиционно Москва имеет относительно благополучные показатели уровня бедности среди субъектов Российской Федерации и входит в десятку лучших регионов. По величине прожиточного минимума Москва находится на 7-ом месте среди субъектов РФ для всего населения, на 13-м месте – для детей, на 10-м – для пенсионеров, на 5-м – для трудоспособного населения¹³. По соотношению денежных доходов населения и величины прожиточного минимума Москва стоит на 4-м месте после Республики Татарстан, Санкт-Петербурга и Ямало-Ненецкого АО. По доле населения, живущего ниже величины прожиточного минимума, Москва на 7-ом месте среди субъектов РФ после Республики Татарстан, Белгородской области, Санкт-Петербурга, Московской области, Ямало-Ненецкого АО, Липецкой области (отдельные показатели, отличающие Москву в сфере бедности, представлены в табл. 7).

Москва характеризуется наиболее развитой в сравнении с регионами социальной инфраструктурой, высоким качеством и большей доступностью образования, здравоохранения, всесторонней системой мер социальной защиты населения. Расходы на социальную поддержку в столице выше, чем в любом регионе: более высокие размеры региональных пособий на детей; все малообеспеченные дети имеют право на меры социальной поддержки за счет средств города; удельный вес малообеспеченных семей с детьми, получивших социальные услуги в организациях социального обслуживания, составляет 100% от числа обратившихся; минимальная пенсия выше средней по РФ;

¹² kommersant.ru/doc/3017169.

¹³ Здесь и далее данные для сравнения с регионами за 2016 г.

**Отдельные показатели бедности в среднем
по Российской Федерации и Москве (2016 г.)**

	Российская Федерация	Москва
Абсолютная бедность		
Доля бедных с доходами ниже прожиточного минимума, %	13,5	9,0
Прожиточный минимум, руб./мес.	9 828*	15 205**
Относительная бедность		
Среднедушевой доход, руб./мес.	30 738,4	59 097,3
Медианный среднедушевой доход (Ме), руб./мес.	22 894,8	43 477,7
Модальный среднедушевой доход (Мо), руб./мес.	12 701,2	23 532,4
Численность населения с доходами ниже 60% Ме, %	25,3	25,7
Коэффициент Джини	0,414	0,421
Коэффициент фондов	15,7	16,6
Децильный коэффициент	7,2	7,4
Минимальная зарплата, руб.	7 800	С 1 июля 2017 г. – 17 642***
Доля безработных, %	5,4	1,7
Мигранты, млн человек	9,75, или 7%	1,37, или 11%
Доля бедных семей с детьми, %	62,4	41,8
Ежемесячное пособие на детей малообеспеченных семей, руб.	560	2308
Минимальный социальный стандарт пенсии, руб.	6350	14500
Жилье, кв.м на человека	24	19

* ПМ на душу, руб./мес., 2016 г.: 1 кв. – 9 776; 2 кв. 9956; 3 кв. – 9 889; 4 кв. – 9 691, в среднем за год – 9 828 руб./мес./душу. Постановления Правительства РФ: № 511 от 09.06.2016, № 882 от 06.09.2016, № 1275 от 01.12.2016 и № 352 от 30.03.2017.

** 2016 г.: 1 кв. – 15 092 руб./мес.; 2 кв. – 15 307 руб./мес.; 3 кв. – 15 382 руб./мес.; 4 кв. – 15 041 руб./мес. (постановления Правительства Москвы № 297-ПП от 31.03.2016; № 551-ПП от 06.09.2016; № 794-ПП от 29.11.2016; № 88-ПП от 07.03.2017), в среднем в 2016 г. – 15 205 руб./мес./душу.

*** В Москве МРОТ (МЗП) совпадает с ПМ. МЗП в Москве привязана к прожиточному минимуму. Если прожиточный минимум становится больше, то со следующего месяца повышается и МЗП (п. 3.1.1, 3.1.2 Постановления Правительства Москвы от 15.12.2015 № 858-ПП).

Источник: [5].

удельный вес нуждающихся граждан пожилого возраста и инвалидов, охваченных социальным обслуживанием, – 100% от числа обратившихся; для многих действует бесплатный и льготный проезд на городском транспорте.

Вместе с тем в Москве выше неравенство в доходах населения. Также в Москве – крупнейшем мегаполисе страны – отмечаются такие неблагоприятные явления, как низкий уровень рождаемости (на одну женщину в фертильном возрасте – 1,46 ребенка, тогда как в РФ – 1,76%¹⁴), значительная доля зарубежных мигрантов (более 10%¹⁵); высокий уровень преступности; значительная доля рекреативной занятости и увеличивающаяся в период кризисов неформальная занятость.

Предложения по снижению бедности в Москве

В рамках Государственной программы г. Москвы «Социальная поддержка жителей города Москвы» предполагается разработать подпрограмму, содержащую меры, направленные на снижение бедности и ее количественные результаты по доле населения ниже минимального потребительского бюджета. Эта подпрограмма должна исходить из двух фундаментальных причин бедности: экономической (низкие доходы – зарплата, пенсия, выплаты по социальному страхованию) и демографической (нетрудоспособные иждивенцы – дети, инвалиды, пожилые).

В число направлений деятельности и конкретных мер по ликвидации экономической бедности как главного направления социальной политики городских властей могут входить:

1. Реализация задач, поставленных в Указе Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» в части создания высококвалифицированных рабочих мест.
2. Разработка (после проведения необходимых расчетов) предложения Москвы к федеральному правительству разрешить на условиях софинансирования применять московский минимум заработной платы ко всем работникам организаций федерального подчинения, получающих заработную плату ниже московского ПМ.
3. Разработка новой методики расчета продовольственной корзины, учитывающей фактические данные о потреблении продовольственных и непродовольственных товаров, перечень ока-

¹⁴ Данные Росстата.

¹⁵ Данные столичного ГУ МВД. РИАМО 19 октября. В Москве находится около 1,3 млн иностранных граждан.

зываемых услуг. В данной методике необходимо также предусмотреть увеличение числа групп получателей (разработать, например, ПМ для инвалидов, ПМ для детей в возрасте 0–6 лет, ПМ для детей в возрасте 6–15 лет и т. д.). Чем больше будет дифференцирован данный норматив, тем эффективнее будет его использование.

4. Максимальное сокращение дефицита доходов малообеспеченного населения (по группе бедных с доходами до 15 тыс. руб./мес.).
5. Постановка задачи обеспечения населению Москвы определенного «стандарта благополучия» в части социальной защищенности — неснижаемого уровня качества жизни граждан, который должен базироваться на социальных стандартах, одобренных государством.

Для снижения демографической бедности представляется целесообразным:

1. Создание унифицированной системы единого учета малообеспеченных семей, имеющих детей¹⁶. Причем необходим специализированный учет и в отношении тех, кто, будучи бедным, социальной поддержки на территории региона не получает.
2. В рамках усиления адресности и применения принципа нуждаемости в системе социальной помощи принять нормативный акт, определяющий, как высвободившиеся средства должны быть перераспределены на социальную поддержку действительно нуждающихся граждан. Это корреспондируется с рекомендациями Минтруда РФ органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации: совершенствовать механизмы учета семей, относящихся к малообеспеченным; повысить профилактическую направленность и адресность предоставления помощи, оказываемой малообеспеченным семьям; предусмотреть механизмы оценки социальной и экономической эффективности предоставляемых мер.
3. В рамках расширения мер социальной защиты семей с детьми поддержать инициативу главы Комитета по вопросам семьи, женщин и детей Госдумы РФ рассмотреть вопрос об освобождении многодетных семей от уплаты налога на имущество физических лиц, что входит в права региона¹⁷. Тем более, что власть сама наделяет многодетных земель.
4. Осуществить включение демографических инициатив Президента (пособие на первенца, развитие яслей, льготная ипотека

¹⁶ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 9 апреля 2015 года № 607-р.

¹⁷ См.: Госдуме предлагают освободить многодетных от налога на имущество физлиц (regnum.ru/news/economy/2232561.html).

- и др.) в действующую в столице модель социальной поддержки (исключив различия в объектах, размерах, сроках и пр.).
5. В целях реализации постановления Правительства Москвы от 28 декабря 2016 г. № 954-ПП «О введении уровня имущественной обеспеченности в качестве критерия нуждаемости (малообеспеченности) семьи и порядке оценки уровня имущественной обеспеченности для предоставления мер социальной поддержки малообеспеченным семьям» ввести критерий имущественной обеспеченности при определении права на социальную помощь, который позволит определять нуждающиеся семьи с детьми в периодической социальной поддержке (прежде всего в выплате ежемесячных пособий) с учетом величины доходов от имеющихся у них физических объектов имущества.
 6. Ввести стоимостную оценку имущественного комплекса семей с детьми и новую методику определения домохозяйств, нуждающихся в социальной поддержке. Это позволит определять для обратившихся за социальной поддержкой лиц норматив необходимого имущества по стоимости в зависимости от состава семьи. Исчисление такого понятного для людей, пролонгированного на длительный период норматива необходимого имущества сформирует новый подход к определению бедности (минимальный доход + стоимость необходимого имущества) и тем самым к мерам социальной защиты от нее.
 7. Ввести институт сертифицированных городских нянь за счет средств бюджета (предложение Уполномоченного по правам ребенка РФ), учитывая наработки проекта «Городская няня», касающегося организации присмотра за детьми дошкольного и младшего школьного возрастов на основе практики студентов гуманитарных вузов.
 8. Повысить информированность населения о его правах и возможностях, реализуя предложения Президента России об организации общественного справочного телефона по разъяснению адресов социальных служб.

Результатом политики снижения бедности должно стать увеличение доли среднеобеспеченных жителей Москвы и достижение стандартов уровня жизни на основе материального достатка вместо действующего в настоящее время норматива социального обеспечения в форме прожиточного минимума.

ЛИТЕРАТУРА

1. Овчарова Л.Н., Бирюкова С.С., Попова Д.О., Варданян Е.Г. Уровень и профиль бедности в России: от 1990-х годов до наших дней. М.: НИУ ВШЭ, 2014.
2. Ржаницына Л.С., Бессолова О.А. Стандарт экономической устойчивости семьи с детьми в Москве. М.: Вариант, 2008.
3. Римашевская Н.М., Мигранова Л.А. Социально-экономическое неравенство в России // Народонаселение. 2014. № 3(73).
4. Пишняк А., Попова Д. Уровень и качество жизни московских домохозяйств: объективные и субъективные оценки // Журнал исследований социальной политики. 2015. Т. 13. № 2.
5. Ржаницына Л.С. Измерение бедности в Москве и пути ее сокращения / АНО «Совет по вопросам управления и развития». М.: ООО «Вариант», 2017.

ABOUT THE AUTHOR

Lyudmila Sergeevna Rzhantsyna – Doctor of Economic Sciences, Chief Researcher of the Federal State Budgetary Institution of Science Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia

POVERTY IN MOSCOW: THE METHODS OF MEASUREMENT, THE ASSESSMENTS OF LEVEL AND WAYS OF REDUCTION

The article discusses the problem of poverty in Moscow. It is measured with the help of various methods used in sociology, economics, and statistics. At the same time, data from surveys of family budgets, self-assessment of the financial situation, deprivation analysis (deprivation), surveys of the Russian Public Opinion Research Center, normative approach, based on the subsistence minimum, were used. Peculiarities of poverty in a megacity were determined, a comparison of the region's data with all-Russian indicators was made, and proposals on poverty reduction were formulated.

Key words: *poverty, social policy, family budgets, socio-demographic groups of the population.*

JEL: H55, H53, I30, I32, I33.

М.Е. БАСКАКОВА

доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

И.В. СОБОЛЕВА

доктор экономических наук,
главный научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

Т.В. ЧУБАРОВА

доктор экономических наук, главный научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ ЖЕНЩИН В СФЕРЕ ТРУДА

В статье рассматриваются состояние и проблемы совершенствования системы социально-экономической защищенности женщин в сфере труда. На основе эмпирических исследований показано, что ключевыми факторами снижения качества занятости женщин и уровня их социальной защиты в сфере труда выступают скромный размер пособий по материнству, широкое распространение неформальных трудовых отношений, традиционных представлений о гендерных ролях, а также правовая неграмотность населения относительно льгот и преференций, предназначенных для женщин и для работников с семейными обязанностями. По мнению авторов, именно на решение этих проблем должны быть направлены меры государственного обеспечения социально-экономической защищенности женщин в сфере занятости.

Ключевые слова: *социально-экономическая защищенность, человеческий потенциал, социальное страхование, неформальная занятость, охрана материнства, гендерная дискриминация.*

JEL: J16, J21, J24 H5.

Постановка проблемы

В последние годы создание условий для полного и равноправного участия женщин в политической, экономической, социальной и культурной сферах жизни российского общества стало одним из приоритетных направлений государственной политики Российской Федерации. Так, 8 марта 2017 г. распоряжением № 410-р Правительства

РФ была утверждена Национальная стратегия действий в интересах женщин на 2017–2022 гг., одна из основных задач которой определена как повышение социально-экономической защищенности женщин в сфере труда.

Важность решения этой задачи в нашей стране определяется несколькими обстоятельствами.

Во-первых, преимущественно экстенсивное развитие экономики на протяжении советского периода способствовало максимальному вовлечению женщин в общественное производство. В итоге в стране был достигнут значительный уровень экономической активности женщин. Хотя в последние годы он несколько снизился, но остается достаточно высоким по сравнению с другими развитыми странами.

Во-вторых, в современной России наблюдается значительный гендерный разрыв в оплате труда: работающие женщины, несмотря на высокий уровень их профессионального образования, превышающий уровень профессионального образования мужчин, концентрируются среди низкооплачиваемых категорий занятых.

В-третьих, слабость системы социальных амортизаторов выводит индикатор «защищенность дохода» прежде всего в сферу труда. Трудовые доходы стабильно составляют более двух третей совокупных доходов населения России, в то время как на все виды социальных трансфертов приходится менее 20%. При этом в отличие от развитых европейских стран в России связка «наличие занятости – наличие достаточного дохода» не реализуется. Поэтому проблема защищенности в сфере труда, связанная с его достойной оплатой, является одной из наиболее болезненных.

В-четвертых, демографическая политика государства, нацеленная на преодоление естественной убыли и старения населения, прежде всего посредством стимулирования рождаемости, в современных российских реалиях не только входит в определенные противоречия с насущной потребностью экономики в расширении предложения труда, но и снижает эффективность занятости наиболее образованной части населения. Несмотря на то, что в России возможность использования льгот и преференций, связанных с уходом за малолетними детьми, законодательно закреплена за работниками с семейными обязанностями без обозначения их половой принадлежности¹, на практике она используется преимущественно женщинами. Как показывают исследования, это негативно сказывается на продолжительности и качестве занятости женщин [1].

¹ Правом использования этих отпусков обладают не только матери и отцы, но и бабушки, дедушки, а также иные лица, которые по факту осуществляют уход за малолетним ребенком.

В-пятых, в настоящее время трудовое законодательство в России соответствует практически всем международным стандартам регламентации положения мужчин и женщин в сфере занятости. Но до сих пор это не привело к полному искоренению прямой и косвенной гендерной дискриминации в сфере труда.

Следует подчеркнуть, что, обеспечивая социально-экономическую защищенность занятых женщин, необходимо достигать определенного баланса экономических и социальных составляющих решения этой задачи. С одной стороны, недостаточность мер социально-экономической защиты работающих женщин неизбежно отразится на их здоровье, благосостоянии, социальном самочувствии, снизит эффективность реализации накопленного ими человеческого капитала, и, следовательно, эффективность развития национальной экономики. С другой стороны, избыточная социально-экономическая защищенность этой категории занятых может привести к снижению их конкурентоспособности на рынке труда, утере ими потенциала развития.

В рамках данной статьи выделены и рассмотрены несколько основных проблем социально-экономической защищенности женщин в сфере труда, а именно: дисфункции системы государственного социального страхования материнства; сохранение дискриминации по признаку пола; слабая информированность населения о нормах трудового законодательства, в том числе регулирующих предоставление льгот и преференций для женщин и работников с семейными обязанностями, связанных с материнством, уходом за малолетними детьми, а также обеспечивающих защиту от дискриминации по полу. Эмпирической базой исследования этих проблем послужили данные проведенного Росстатом третьего раунда (2016 г.) Комплексного наблюдения условий жизни населения (КОУЖ), а также информация, полученная в ходе исследовательских проектов «Дискриминация в сфере труда по гендерному признаку» (2012 г.) и «Социально-экономическая защищенность населения столицы, занятого в малом бизнесе» (2015 г.).

Проблемы функционирования системы государственного социального страхования материнства

Страхование материнства является одним из элементов государственного обязательного социального страхования (ОСС), формирование законодательных, экономических и организационных основ которого началось с 1990-х годов. Оно регламентируется Конвенциями Международной организации труда (МОТ), ратифицированными Россией, а также национальным законодательством, прежде всего Конституцией РФ, Трудовым кодексом РФ (ТК РФ), Федеральным Законом РФ

от 29.12.2006 г. № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством».

На федеральном уровне страхование материнства за счет средств Фонда социального страхования РФ (ФСС) помимо единовременного пособия при рождении ребенка и единовременного пособия женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности (до 12 недель), включает пособие в период отпуска по беременности и родам и ежемесячное пособие в период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет. Они являются базовыми и обязательными во всех субъектах РФ. Кроме того, каждый субъект вправе расширять федеральную систему пособий, вводя (за счет регионального бюджета) дополнительные пособия и льготы по социальному страхованию и/или изменяя размеры пособий, установленные на федеральном уровне. При этом список пособий можно только увеличить за счет введения локальных (региональных) пособий, а изменение размеров пособий допустимо лишь в сторону их увеличения.

Механизм выплаты пособия в период отпуска по беременности и родам в России в целом соответствует международным стандартам, поскольку пособие выплачивается женщинам из средств Фонда социального страхования (ст. 11 ФЗ № 255-ФЗ от 29.12.2006 г.), что повышает вероятность получения женщинами положенных им сумм. Следует отметить, что в советский период право работающих женщин на декретный отпуск и его оплату соблюдалось неукоснительно. Нарушения этого права были единичны. Сегодня практика использования женщинами отпуска по беременности и родам не столь однозначна. Одной из самых злободневных проблем является неполный охват женщин этим видом социального страхования. Хотя теоретически подавляющее большинство занятых женщин, являющихся и наемными работниками, и индивидуальными предпринимателями, должны быть заинтересованы в участии в этой системе страхования, на практике их значимая часть оказывается вне ее.

В настоящее время часть профессионально занятых женщин работают «не по найму» (предпринимательницы, самозанятые и др. составляют 5,5% всех занятых женщин). Такие женщины в случае беременности, даже при наличии у них права на декретный отпуск, отнюдь не всегда считают нужным его оформлять. Это связано или с незначительным для них размером пособия, или с нежеланием тратить время на оформление необходимых бумаг.

Ограничивает доступ занятых женщин к пособиям системы ОСС широкое распространение в современной российской экономике неформальной занятости и «серых зарплат». По данным Росстата, в 2017 г. 18% всех занятых женщин трудились в неформальном секторе, а общий уровень неформальной занятости в нашей стране еще выше.

Но даже если занятость женщины оформлена в соответствии с трудовым законодательством, это не является гарантией предоставления ей положенных социальных льгот по материнству.

В последние годы участились случаи нарушений работодателями права женщин на отпуск по беременности и родам. Социологический опрос молодых родителей, проведенный в Москве², показал, что среди женщин, которым был положен такой отпуск, 12% не смогли его оформить. Кроме того, даже в случае предоставления женщине отпуска по беременности и родам, он был оплачен не во всех случаях (3% женщин, находившихся в отпуске, заявили, что он был «оплачен им не полностью», а еще 5% отметили, что «не знают, насколько полно была произведена оплата»). Это может быть связано как с выплатой женщинам частично «серой» зарплаты (что естественно уменьшает размер оплаты декретного отпуска), так и незнанием ими алгоритма формирования размера оплаты такого отпуска, который действительно достаточно сложен и к тому же постоянно меняется.

Важно отметить, что ежемесячное пособие по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет в настоящее время является «семейным», поскольку распространяется не только на родителей, но и на бабушек, дедушек и иных лиц, фактически осуществляющих уход за ребенком. Однако по-прежнему его используют преимущественно женщины. Данные третьего раунда КОУЖ показывают, что в 2016 г. в целом по стране среди тех, кто находился в отпуске по уходу за ребенком до 3-х лет, мужчин было только 0,8%. Мать ребенка может получать указанное пособие, не являясь участником системы ОСС, за счет средств федерального бюджета, но в этом случае размер пособия будет минимальным.

За годы радикальных экономических перемен изменилась и сама практика использования отпуска по уходу за малолетним ребенком. Если в советский период фактически все матери маленьких детей, несмотря на материальные трудности, старались использовать этот отпуск полностью, считая его полезным для развития детей, то сегодня все больше мам полностью или частично отказываются от него. По данным исследования московских семей с детьми, 43% опрошенных молодых мам вышли на работу до достижения ребенком 3 лет, причем почти половина из них – до достижения ребенком 1,5 лет [1]. Результаты исследования также показали, что главным фактором досрочного

² В рамках проекта «Дискриминация в сфере труда по гендерному признаку», выполненного АНО «Независимый актуарный информационно-аналитическим центр» по заказу Уполномоченного по правам человека в городе Москве (государственный контракт № 25 от 23 июля 2012 г.), в октябре 2012 г. по целевой выборке был проведен анкетный опрос 388 молодых родителей (100 мужчин и 288 женщин), имеющих детей в возрасте 3–5 лет.

выхода на работу является потребность в дополнительном доходе (72% респондентов). Размер пособия не покрывает бреши в семейном бюджете, образующейся в результате потери дохода от занятости. Среди женщин из бедных семей доля «не догулявших» положенный отпускной период на 10 процентных пунктов выше, чем в среднем по массиву. Вторая по значимости группа причин отказа от полного использования отпуска сопряжена с боязнью потерять рабочее место (19%) или квалификацию (8,7%), прервать карьеру (5%).

Результаты исследований позволяют определить наиболее «рискованные» для материнства сегменты экономики. Как правило, случаи нарушения норм трудового законодательства и социального страхования материнства локализируются на предприятиях микро- и малого бизнеса, в то время как государственные предприятия и крупные частные компании в целом соблюдают российское законодательство в этом вопросе. Кроме того, сфера «неформальной занятости» оказалась совершенно «свободной» от любого вида социального страхования, в том числе и страхования на случай материнства.

Формирование механизма защиты от дискриминации по признаку пола

Важным достижением российского трудового законодательства является его практически полное освобождение от формального «привязывания» только к женщинам всех льгот и преференций, связанных с выполнением семейных обязанностей. В Трудовом кодексе РФ глава 41 посвящена особенностям регулирования труда женщин и лиц с семейными обязанностями. В ней зафиксированы материнские права, связанные с рождением и кормлением ребенка, а также то, что права, связанные с воспитанием или уходом за ребенком, включая гарантию сохранения рабочего места, предоставляются не только матери, но и отцу и другим лицам, фактически осуществляющим уход за ребенком.

Дискриминация в сфере труда прямо запрещена статьей 3 ТК РФ. Однако многочисленные исследования свидетельствуют, что наличие формально гендерно нейтрального трудового законодательства и законодательного запрета на дискриминацию пока не привели к ее полному искоренению в прямой и косвенной формах [2; 3; 4; 5; 6]. В основе гендерной дискриминации в сфере занятости и на рынке труда лежит стереотипное представление относительно того, «что способны /должны делать в семье и на работе «настоящие» мужчины и женщины», и распространение этого представления на всех мужчин и на всех женщин [7].

Основным индикатором дискриминации по признаку пола является значительный гендерный разрыв в оплате труда. Несмотря на

более высокий уровень образования российских женщин, их заработная плата существенно отстает от зарплаты мужчин (по данным выборочных обследований Росстата за октябрь 2017 г. женщины получали в среднем только 71,7% от заработной платы мужчин). Хотя в последние годы наблюдается сокращение гендерного разрыва в оплате труда (за 2007–2017 гг. он уменьшился более чем на 20 процентных пунктов), но в международных сравнениях значение российского показателя все равно остается достаточно большим³.

На формирование гендерного разрыва в оплате труда прежде всего воздействует косвенная дискриминация – сегрегация, т.е. неравномерное распределения профессионально занятых женщин и мужчин по видам экономической деятельности, профессиям, должностям, в результате которого женщины оказываются заняты на менее оплачиваемых рабочих местах.

В России профессионально занятые женщины представлены абсолютно во всех видах экономической деятельности, но их доля существенно различается. Наиболее феминизированными являются образование и здравоохранение, где доля женщин среди занятых равна 82% и 80% соответственно. Меньше всего женщин среди занятых в строительстве (15%) и рыболовстве (14%). В целом уровень сегрегации по видам экономической деятельности в настоящее время составляет 36%, и при этом отмечается тенденция его дальнейшего увеличения. В результате сегрегации женщины чаще мужчин оказываются заняты в малооплачиваемых видах деятельности, где средний уровень оплаты труда ниже общероссийского. Так, женщины преимущественно заняты в бюджетном секторе, для которого характерен высокой уровень социальной защищенности при заниженной зарплате.

Гендерный разрыв в оплате труда характерен для всех видов экономической деятельности вне зависимости от степени их феминизации. Но наименьший его уровень наблюдается в высоко феминизированных видах деятельности – образовании, здравоохранении и предоставлении социальных услуг, где средняя начисленная зарплата женщин составляет соответственно 93,0% и 88,8% от заработной платы мужчин (по результатам проведенных Росстатом выборочных обследований организаций за октябрь 2017 г.). Наибольший гендерный разрыв в оплате труда сложился в организациях по транспортировке и хранению (27,9 п.п.) и на предприятиях по добыче полезных ископаемых (26,6 п.п.).

Женщины представлены во всех профессионально-квалификационных группах, включая самые высокие, но их доли среди пред-

³ ЕЭК ООН. Статистическая база данных. w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/en/STAT/STAT__30-GE__03-WorkAndeconomy/017_en_GE_GPG2_r.px/?rxid=4d5dcaca-aaa7-48af-8c30-647fb8f22d02.

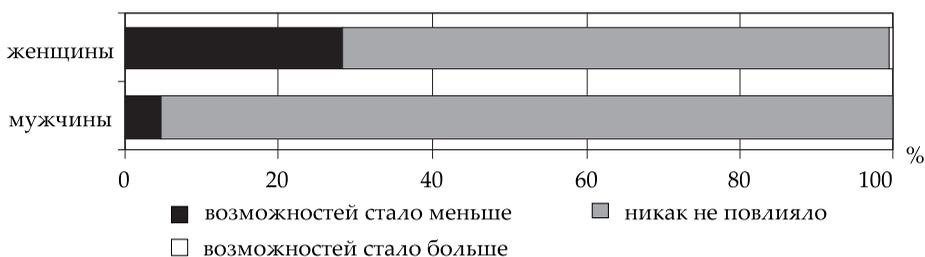
ставителей отдельных групп существенно различаются. Наиболее феминизированными являются специалисты среднего уровня квалификации и вспомогательный персонал естественных наук и здравоохранения (здесь женщины составляют 92%), специалисты среднего уровня квалификации в сфере образования (94%), служащие сферы обслуживания (89%), работники, занятые подготовкой информации, оформлением документации и учётом (87%). В подгруппе специалистов высшего уровня квалификации женщины представлены во всех позициях. Однако, чем выше позиция, тем ниже доля женщин среди ее представителей.

Вклад прямой гендерной дискриминация в гендерный разрыв в оплате труда (когда за одинаковую с мужчинами работу женщины получают меньшее денежное вознаграждение) в нашей стране относительно невысок и оценивается разными экспертами в диапазоне 15–18% [8, с. 283, 292]. Такая дискриминация фактически невозможна на государственных предприятиях и в организациях, где оплата труда подчинена жестко формализованному штатному расписанию и тарификационной сетке. Здесь небольшие различия в оплате труда мужчин и женщин возникают за счет неравного размера премий и других выплат помимо заработной платы. Иное дело частные предприятия (в первую очередь малые), где система оплаты труда и размер заработной платы во многом зависят от воззрений самого работодателя. Если он считает, что «мужчина должен получать больше, потому что ему нужно кормить семью», то на одну и ту же вакансию мужчинам может предлагаться зарплата выше, чем женщинам. Поэтому на таких предприятиях прямая дискриминация женщин в оплате труда, хотя и не повсеместна, но не является редким явлением.

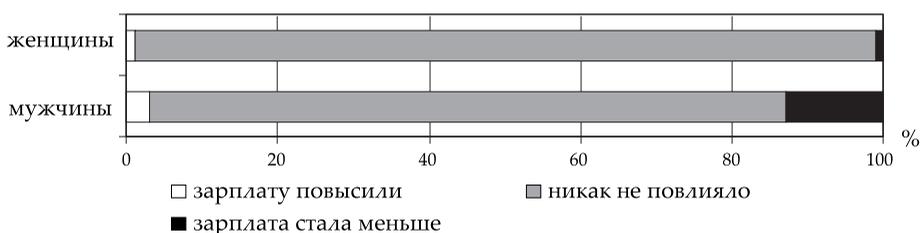
Важную роль в формировании гендерного разрыва в оплате труда играют различия представлений самих мужчин и женщин о том, что такое «хорошая заработная плата». Социологические опросы показывают, что эти представления расходятся не в пользу женщин, т. е. женщины сами оценивают стоимость своего труда на 25–30% ниже, чем мужчины. Такое положение является основой не только для их «самодискриминации» (когда женщины заранее готовы выполнять ту же работу, что и мужчины, но за меньшие деньги), но и благодатной почвой для формирования терпимого отношения к любым проявлениям дискриминации со стороны работодателей.

Не является редкостью использование дискриминационных практик в отношении женщин при приеме на работу, продвижении по службе, увольнении. Поводом для их использования зачастую выступает рождение детей и необходимость ухода за ними. О нарушениях прав работающих женщин свидетельствуют данные КОУЖ, проведенного Росстатом в 2016 г., согласно которым 3,8% женщин, вышедших

на работу из отпуска по уходу за ребенком, были лишены своего рабочего места по инициативе работодателя (за ними в нарушение законодательства не было сохранено прежнее место работы) [9]. Опрос, проведенный в Москве, показал, что рождение ребенка, хотя и делает обоих родителей «работниками с семейными обязанностями», но сокращает возможности карьерного роста и размер заработной платы в основном у женщин (см. рис.).



Как повлияло рождение ребенка на возможности вашего профессионального роста?



Как повлияло рождение ребенка на оплату вашего труда?

Рис. Распределение ответов мужчин и женщин на вопросы о влиянии рождения ребенка на их профессиональную занятость (в%)

Источник: [3].

Дискриминация женщин при приеме на работу – еще один распространенный вид дискриминации по признаку пола. Опрос выпускников высших учебных заведений Москвы зафиксировал частое использование практики задавать вопросы, не относящиеся к профессиональным качествам соискателя вакансии, в том числе вопросы, касающиеся его семейного положения (работодатели часто оправдывают такие вопросы соискателю желанием в будущем лучше учитывать его потребности), а также использование дискриминационных причин отказа в приеме на работу [3].

Результаты опроса также показали, что «личные вопросы» задавались юношам реже, чем девушкам. На вопрос о семейном положении отвечали 49,5% юношей и 56,7% девушек, на вопрос о наличии у

претендента на вакансию детей и их возрасте отвечали 48,3% девушек и 34,6% юношей. Наиболее «болезненный» для работодателей вопрос о планах на рождение детей предсказуемо задавался преимущественно девушкам (на него отвечали 30,8% девушек и только 7,4% юношей). На вопрос «Ставились ли Вам какие-либо условия по семейному положению, желанию иметь детей?» положительно ответили 16,8% девушек и 6,2% юношей (см. табл. 1).

Таблица 1

**Распределение ответов юношей и девушек на вопрос
«Задавались ли Вам при трудоустройстве следующие вопросы?», %**

	Юноши	Девушки
О семейном положении	49,4	56,7
О наличии детей, их возрасте	34,6	48,3
О планах на рождение детей	7,4	30,8
Ставились ли Вам какие-либо условия по семейному положению, желанию иметь детей	6,2	16,8

Источник: [3]

Причины отказа при приеме на работу, с которыми сталкивались молодые люди, тоже часто имели дискриминационную составляющую. Причем половина из этих причин (5 из 10) была тесно связана с гендерной дискриминацией (наличие и ожидаемое наличие детей и иждивенцев, пол, семейное положение, беременность, внешний вид). Девушки указывали на эти причины отказа в работе в 2,4 раза чаще, чем юноши (соответственно 29,6 и 12,2%), что свидетельствует о том, что дискриминация по гендерному признаку касается преимущественно первых.

Проблемы правовой неграмотности в отношении социальных прав женщин

Как было показано выше, в современной России сложилась достаточно современная система законодательного регулирования социальных и экономических прав женщин. Однако проведенные исследования показали крайне низкий уровень осведомленности женщин о своих правах в сфере трудовой деятельности. Во многих случаях низкий уровень информированности о правах может быть обусловлен отсутствием практики их применения. Однако незнание трудового законодательства, в частности, по вопросам отпуска по беременности и родам, наблюдается и среди тех женщин, которые пользовались такими отпусками.

Для исследования правовой грамотности в области социально-экономической защищенности женщин в сфере труда были опрошены молодые родители [3]. Оценка уровня их знания трудового законодательства проводилось по статьям ТК РФ по двум направлениям: особенности регулирования труда лиц с семейными обязанностями и особенности условий труда и занятости женщин, возникающими в связи с беременностью и родами, кормлением ребенка, охраной репродуктивного здоровья женщин.

Результаты исследования показали, что уровень информированности молодых родителей о законодательно установленных особенностях регулирования труда лиц с семейными обязанностями является низким. Но при этом женщины все же лучше информированы о трудовых гарантиях и льготах, предоставляемых законодателем работникам с семейными обязанностями, чем мужчины. Так, среди мужчин доля тех, кто «ничего не знает» о соответствующих статьях ТК РФ, постоянно превышает долю тех, кто знает их «очень хорошо» (от 1,5 до 18 раз), а среди женщин такое превышение (от 1,5 до 4 раз) наблюдается по семи статьям кодекса из двенадцати рассмотренных. Низкий уровень информированности мужчин о своих трудовых правах может объясняться и тем, что представители сильного пола даже не пытаются обременять себя познанием основ трудового законодательства в отношении существующих прав для лиц с семейными обязанностями.

Трудовые гарантии и льготы, предусмотренные ТК РФ для работников с семейными обязанностями, зачастую отождествляются или ассоциируются работодателями (да и самими работниками) исключительно с правами работающих женщин. При этом только каждый четвертый опрошенный отметил, что знает указанные статьи трудового кодекса «очень хорошо» (18,9%), в то время как каждый третий заявил, что «не знает совсем» (30%). Большинство же молодых родителей (51,1%) рассматриваемые статьи ТК РФ «знают не очень хорошо», а ведь это – «целевая аудитория» данной части трудового законодательства. Показателен и гендерный разрыв в оценках респондентами своих знаний указанных статей ТК РФ. О том, что знают их «очень хорошо» указали 9,9% мужчин и 22,4% женщин, а «совсем не знают» – 46,3 и 23,8% соответственно.

Сравнительно высокий и одновременно гендерно близкий уровень знания норм трудового законодательства наблюдается только в отношении одной социальной гарантии – предоставления больничных листов по уходу за больным ребенком (ее знают 20% мужчин и 29,5% женщин). Вероятнее всего это обусловлено востребованностью данной социальной гарантии у родителей маленьких детей. По данным того же опроса, оплаченными бюллетенями по болезни ребенка пользовались 35,4% мужчин и 68,9% женщин; хотели бы воспользоваться своим

правом на получение больничного листа еще 9,4% мужчин и 16,5% женщин. Эти данные свидетельствуют также о том, что, несмотря на равенство прав, мужчины существенно реже, чем женщины, выполняют обязанности по уходу за больным ребенком.

Законодательные нормы, определяющие правила использования отпуска по уходу за ребенком до достижения им 3 лет, также неплохо знакомы молодым родителям. Их «очень хорошо их знают» 27,3% респондентов и почти столько же (26,8%) «не знают совсем». Как и следовало ожидать, женщины вдвое лучше осведомлены в этом вопросе. Оценку «очень хорошо» своим знаниям о правах на такой отпуск дали 31,9% женщин и только 14% мужчин. И наоборот, доля женщин, «совсем ничего не знающих» о таких отпусках, почти в 2 раза меньше соответствующей доли мужчин (21,5 и 42%).

Самый низкий уровень информированности продемонстрировали молодые родители по статье 264 ТК РФ «Гарантии и льготы лицам, воспитывающим детей без матери» и по статье 262 «Дополнительные выходные дни лицам, осуществляющим уход за детьми-инвалидами». Среди опрошенных более половины мужчин и 44% женщин не знали об этих статьях абсолютно ничего. Скорее всего, такой результат связан с тем, что они регулируют права относительно ограниченного контингента работников. И видимо, поэтому о данных правовых нормах хорошо информированы только те родители, у которых существует не только право, но и необходимость в пользовании такими льготами.

В целом знание положений ТК РФ для подавляющего большинства молодых родителей ограничивается его знанием «в общих чертах», «понаслышке», «с чьих-то слов» и т. п. На практике это может обернуться тем, что работник, не знающий о своих законных трудовых правах, и не будет стремиться их использовать или отстаивать, считая, что «так, как есть, и должно быть».

Вместе с тем опрос показал, что уровень информированности молодых родителей о статьях трудового кодекса, посвященных особенностям условий труда и занятости, связанных с беременностью, родами, кормлением ребенка, охраной репродуктивного здоровья женщин, несколько лучше, чем о статьях, регулирующих труд работников с семейными обязанностями. Так, статью 255 ТК РФ «Об отпусках по беременности и родам» очень хорошо знают 32,5% всех респондентов, 18,8% – «не знают об этом ничего». По очевидным причинам женщины знают этот предмет лучше мужчин. Доля женщин, которые знают эту статью «очень хорошо», вчетверо превышает долю мужчин (соответственно 40,3 и 10%). И наоборот, доля женщин «совсем не знающих», почти в два раза меньше соответствующей доли мужчин (15,3 и 29%) (см. табл. 2). Интересно, что число детей в семье не оказывает влияния на уровень знаний женщин об этой части законодательства. А вот

у мужчин такое влияние прослеживается: многодетные мужчины в 2 раза чаще, чем однодетные, отвечали, что информированы «очень хорошо» (соответственно 12,5 и 6%).

Таблица 2

Оценка респондентами знаний трудового законодательства по вопросам условий труда и охраны репродуктивного здоровья женщин, по полу, %

Статьи Трудового кодекса РФ	Оценка знаний трудового законодательства					
	мужчины			женщины		
	не знаю совсем	знаю не очень хорошо	знаю очень хорошо	не знаю совсем	знаю не очень хорошо	знаю очень хорошо
1. Правила предоставления и оплаты отпуска по беременности и родам (ст. 255)	29,0	61,0	10,0	15,3	44,4	40,3
2. О переводе на другую работу беременных женщин и женщин, имеющих детей в возрасте до полутора лет (ст. 254)	37,0	57,0	6,0	19,8	54,5	25,7
3. О гарантиях женщинам при установлении очередности предоставления ежегодных оплачиваемых отпусков в связи с беременностью и родами (ст. 260)	45,0	50,0	5,0	24,3	50,0	25,8
4. О работах, на которых ограничивается применение труда женщин (ст. 253)	39,0	54,0	7,0	28,5	56,6	14,9
5. Правила предоставления перерывов для кормления ребенка (ст. 258)	53,0	37,0	10,0	36,8	44,4	18,8
В целом по указанным статьям ТК	40,6	51,8	7,6	33,2	44,5	22,3

Источник: [3]

Хуже всего и у женщин, и у мужчин дело обстоит со знаниями о работах, на которых ограничивается применение труда женщин. Соответствующую статью ТК РФ (ст. 253) «хорошо знают» только 14,9% женщин и 7% мужчин, что можно объяснить ограниченной практикой

применения этой статьи. Столь же низок уровень информированности и о правилах предоставления перерывов для кормления ребенка (ст. 258), что вероятно связано с отсутствием массовой практики использования современными женщинами подобных перерывов.

Оценивая в целом уровень знаний населением трудового законодательства и реальную практику трудовых отношений, следует сделать вывод о том, что незнание трудового законодательства приводит к ситуации, когда многие работники порой могут просто не идентифицировать случаи несоблюдения законодательства как нарушение или ущемление их законных прав и гарантий в сфере труда. С одной стороны, это развязывает руки недобросовестным работодателям, а с другой – сокращает практику отстаивания своих прав самими работниками. При этом от нарушения социально-трудовых прав страдают в первую очередь женщины. Во-первых, потому что при всей гендерной нейтральности российского трудового законодательства именно они, как было сказано выше, являются реальными «потребителями» гарантий и льгот, предоставляемых законодателем для всех работников с семейными обязанностями. И, во-вторых, потому что гендерная дискриминация в сфере труда имеет преимущественно «женское лицо».

* * *

Подытоживая, следует отметить, что в современной России гендерные проблемы в сфере занятости и на рынке труда связаны не столько с правовым регулированием, сколько с сочетанием действия двух факторов – низкой дисциплиной исполнения трудового законодательства и широким распространением традиционных гендерных стереотипов. Приходится констатировать, что положения трудового законодательства, направленные на обеспечение гендерного равенства в социально-трудовой сфере и гарантий работникам с семейными обязанностями (независимо от пола), очень тяжело «приживаются» в условиях современной России. Во многом это обусловлено весьма болезненным процессом преодоления сложившихся в обществе стереотипов в отношении распределения семейных ролей и обязанностей между мужчинами и женщинами.

Для обеспечения социально-экономической защищенности женщин в сфере труда необходимо не просто совершенствование соответствующего законодательства – эта работа в России активно ведется, а разработка и принятие действенных механизмов реализации ряда практических мер, в числе которых:

- совершенствование системы государственного социального страхования материнства, наполнение гарантий и льгот, особенно по материнству и уходу за детьми, реальным содержанием, с тем чтобы они соответствовали стандартам качества жизни для семей

- с детьми, и тем самым давали возможность женщинам в полной мере реализовать и материнские, и профессиональные потребности;
- формирование механизма защиты от дискриминации по признаку пола, стимулирование преодоления косвенной сегрегации на рынке труда, стереотипов о женских и мужских профессиях, прежде всего на уровне профессиональной ориентации молодежи, поощрение соблюдения гендерного баланса при занятии руководящих должностей, а также создание условий для формализации неформальной занятости;
 - повышение, с одной стороны, правовой грамотности женщин и всех работающих, особенно молодежи, по поводу их прав в системе ОСС и возможных способах их защиты, а с другой – правовой дисциплины работодателей путем расширения практики применения к ним санкций за нарушение социальных прав работающих женщин.

ЛИТЕРАТУРА

1. Козина И.М. Повышение уровня и качества занятости в семьях с детьми / В кн.: Проблемы бедности семей с детьми в городе Москве / Рук. М.Е. Баскакова. М.: Партнер, 2009.
2. Гриненко С.В., Богомолова И.С., Задорожная Е.К. Гендерные особенности развития человеческого капитала // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. Вып. № 38 (275). С. 20–35.
3. Дискриминация в сфере труда по гендерному признаку/ Колл. авторов. М.: ОАО «Первая образцовая типография», 2013.
4. Шабунова А.А. О гендерной дифференциации заработной платы на рынке труда// Проблемы развития территорий. 2013. № 5 (67). С. 50–56.
5. Калабихина И.Е. Гендерный фактор в экономическом развитии России. М.: Пресс, 2009.
6. Роцин С.Ю. Равны ли женщины мужчинам? / Демоскоп Weekly № 219, 220. 24 октября – 6 ноября 2005. www.demoscope.ru/weekly/2005/0219/tema05.php.
7. Баскакова М.Е. Гендерная дискриминация в сфере труда // В кн.: Социально-трудовые права женщин в России / под. ред. И.М. Козиной. М.: Изд-во «ЛЕМА», 2012.
8. Заработная плата в России. Эволюция и дифференциация/под ред. В.Е Гимпельсона, Р.И. Капелюшниковой. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ 2007. С. 575.
9. Комплексное наблюдение условий жизни населения. Росстат. www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ14/survey0/index.html.

ABOUT THE AUTHORS

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

Irina Viktorovna Soboleva – Doctor of Economic Sciences, Head of the Center for Employment Policy and Labor Relations of the Federal State Budgetary Institution of Science Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia, irasobol@gmail.com.

Tatiana Vladimirovna Chubarova – Doctor of Economic Sciences, Chief Research Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia, t_chubarova@mail.ru.

SOCIAL AND ECONOMIC PROTECTION OF WOMEN IN THE SPHERE OF LABOR

The article examines the state and problems of improvement of the system of social and economic protection of women in the sphere of labor. On the basis of empirical research, it was shown that the modest amount of maternity benefits, the widespread use of informal labor relations, traditional perceptions of gender roles, as well as the legal illiteracy of the population with respect to benefits and preferences, intended for women and for workers with family responsibilities, are key factors in reducing the quality of women's employment and the level of their social protection in the sphere of labor. In the opinion of the authors, state support measures to ensure the social and economic protection of women in the sphere of employment, should be aimed at resolving these problems.

Key words: *social and economic protection, human potential, social insurance, informal employment, maternity protection, gender discrimination*

JEL: J16, J21, J24, H5.

Т.А. БАРАНЕНКОВА

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

СЕМЬЯ В ПОСТСОВЕТСКОМ ОБЩЕСТВЕ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье исследуется российская семья как социальный институт, анализируются факторы ее изменения в последней четверти XX – начале XXI в., намечаются пути укрепления семьи, в том числе в целях повышения ее репродуктивной и воспитательной функций.

Ключевые слова: семья, браки и разводы, репродуктивная активность, демографическая политика.

JEL: D19, H53.

На протяжении последних 100 лет институт семьи в России претерпевал значительные трансформации. С одной стороны, они были обусловлены закономерными сдвигами в развитии общества: индустриализацией, урбанизацией, в определенной степени, и эмансипацией женщин, активно вовлекаемых в сферу производства, меняющих проживание в сельской местности на город. Вместе с тем наряду с данными факторами, характерными для многих государств, например, для европейских, на состояние семьи в России большое влияние оказывали такие особые факторы, как революция, войны, со всеми вытекающими отсюда последствиями, в том числе большие потери мужчин и длительно сохраняющаяся демографическая асимметрия в распределении населения по полу и возрасту, а также исторические традиции¹.

Кардинальные изменения в семейно-брачных отношениях произошли сразу после Октябрьской революции. Уже в декабре 1917 г.

¹ После отмены крепостного права большая, патриархальная семья с жесткой иерархией отношений и четким распределением обязанностей (как отражение авторитарной структуры государства) начала разрушаться. Более выгодным стало ее разделение, чтобы молодые люди заводили собственное хозяйство либо уезжали на заработки в город.

были отменены церковные браки, регистрация браков стала необязательной, а разводы значительно упростились. В 1920 г. аборт, строго запрещенный до революции, были разрешены – женщине самой предоставлялось право решать вопрос о материнстве. Все большее количество женщин стало приобщаться к общественному труду, что также ориентировало на малодетность.

Однако к 1936 г. эксперименты по реорганизации семьи были прекращены. Сталинский консерватизм искал опору в традиционных ценностях. С июня 1936 г. были запрещены аборт (их легализация произошла только в 1955 г.). Был принят ряд законодательных норм, направленных на восстановление и укрепление семьи, которая стала считаться тылом советского человека, а передовой его жизни было производство. В 1936 г. постановлением ЦИК и СНК СССР впервые в стране были введены пособия многодетным семьям, а в 1944 г. Президиум Верховного Совета издал указ, существенно расширявший поддержку материнства. Так, матерям, родившим в незарегистрированном браке, предоставлялось право на ежемесячные пособия, а также право поместить своих детей в Дом ребенка, где они содержались за счет государства. Указ предусматривал и некоторые перераспределения национального дохода в пользу многодетных семей – так называемый налог на холостяков и бездетных.

Сохраняющийся в СССР на протяжении длительного времени преимущественно экстенсивной тип расширенного воспроизводства требовал постоянного притока дополнительной рабочей силы, проведения политики всеобщей занятости трудоспособного населения, в т. ч. женщин, уровень занятости которых в общественном производстве был самым высоким в мире. Это, безусловно, негативно отражалось на семье и ее функциях. Если в 1950-е годы наличие двух-трех детей в семье еще было социальной нормой, то в последующие десятилетия наблюдался процесс ее постепенного сокращения. Так называемый чистый коэффициент возобновления населения составлял в СССР в 1958–1959 гг. 1,262, а в 1968–1969 гг. – только 1,110. Этому способствовали и дефицит товаров народного потребления (в результате усиливающейся диспропорции в развитии двух подразделений общественного производства), и все возрастающие требования к повышению качества будущей рабочей силы в условиях развертывающейся научно-технической революции.

Практически уже в 1980-е годы сложились социокультурные нормы, ориентирующие на малодетность и однодетность. Установленные правительством пособия на детей при рождении первого и второго ребенка были незначительными по размерам. Они только несколько улучшили материальное положение семьи, но не смогли переломить создавшуюся ситуацию.

Заметим, что поздний советский режим отличался либеральностью семейной политики: вмешательство власти во внутренние дела семьи ограничивалось лишь морально-психологическим воздействием. Вектор утвердившейся детоцентристской модели семьи, ее целей и интересов был направлен на заботу о детях и на их воспитание. При этом семейные роли стали утрачивать гендерную определенность и распределялись между членами семьи сообразно их способностям и возможностям. Создание и сохранение семьи уже не являлось необходимым условием продления рода, а стало личным делом каждого и определялось скорее внутренними потребностями человека, а не внешними нормами.

В постсоветское время при перераспределении функций у женщин стало прослеживаться усиление тенденции к самореализации через карьеру и достижения в бизнесе за счет ухода от ведения домашнего хозяйства. Мужчина, благодаря развитию сферы услуг, ее техническому оснащению, начал больше брать на себя выполнение «женских» работ – уборку помещений, мытье посуды, стирки и т. д.

В России еще 10 лет назад подавляющее большинство граждан считали, что заниматься домом должна исключительно женщина. Однако возникшие впервые за многие годы экономические кризисы внесли свои коррективы, и теперь все больше практикуется многовариантное распределение ролей в семейном укладе. Традиционная модель семьи («муж-добытчик, жена-домохозяйка») стала экономически невыгодной. Как показывают опросы, представители мужского пола нередко выражают готовность заниматься хозяйством, если основной вклад в семейный бюджет вносит жена. Правда, российские женщины в отношении распределения обязанностей по хозяйству, по уходу за ребенком и т. д. в основном придерживаются консервативных взглядов. Так, из 32 проведенных в 2016 г. интервью только одна участница рассматривает возможность смены гендерных ролей на какую-то часть времени по уходу за ребенком [1, с. 107].

В постсоветский период институт семьи переживает сложные времена. Меняются моральные ценности, отношение к браку, графа «семейное положение» никак не влияет на карьерный рост. Если раньше сожителство осуждалось, то теперь это стало чуть ли не нормой². В последние годы в России увеличилось как число браков, так и число разводов, (исключение составили лишь 2015 и 2016 гг.). При этом проблема разводов остается довольно острой, в среднем по годам разводы составляют 53–60% от заключаемых браков. Сложившаяся

² По данным ВЦИОМ, сегодня лишь 11% россиян уверены, что брак должен быть незыблемым и на всю жизнь, а 86% граждан считают развод вполне допустимым, если отношения не сложились и обстановка в семье перестала быть комфортной.

в начальном постсоветском периоде тенденция повышенной разводимости продолжает сохраняться, причем наибольшая часть разводов приходится на городское население, затрагивая главным образом бездетные или однопдетные семьи (табл. 1).

Таблица 1

Динамика браков и разводов, 1975–2016 гг.

	1975	1980	1985	1990	2000	2005	2010	2013	2014	2015	2016
На 1000 человек населения											
Число браков	11,1	10,6	9,7	8,9	6,2	7,4	8,5	8,5	8,4	7,9	6,7
Число разводов	3,6	4,2	4,0	3,8	4,3	4,2	4,5	4,7	4,7	4,2	4,1

Источник: Демографический ежегодник России. ФСГС (Росстат). М., 2015. С. 504; Российский статистический ежегодник. ФСГС (Росстат). М., 2017. С. 100. www.gks.ru/free_doc/doc_2017/year/year17.pdf.

Число разводов на 1000 человек населения меньше в европейской части России, в Приволжье, на юге страны. Наименьшие показатели разводимости отмечаются в Чеченской Республике и Республике Ингушетия (где они меньше единицы). Как правило, здесь преобладает сельское население с многодетными семьями, исповедующими ислам.

Как видно из таблицы 1, в отличие от разводов интенсивность браков в постсоветской России сократилась. Однако необходимо иметь в виду, что наряду с зарегистрированным браком теперь, в условиях свободных сексуальных отношений, широкое распространение получили сожитительство, партнерские отношения, т. е. брак неофициальный, который к тому же далеко не всегда заканчивается регистрацией. В ряде случаев брак не регистрируется по материальным соображениям, например, для получения больших социальных льгот, социальных пособий от государства.

Наблюдается тенденция увеличения возраста вступления в законный брак (см. табл. 2). Анализ статистических данных показывает, что если раньше в советской России лишь 13–16% мужчин до 35-летнего возраста оставались холостыми, то в начале XXI в. эта цифра, постоянно увеличиваясь, составляла уже 20–26%. Если в период с 1975 по 1990 гг. примерно 65–72% женщин до 25 лет уже были официально замужем, то в более поздний период таких насчитывалось только 35–60%.

Анализ динамики числа браков по возрасту жениха и невесты в период 1975–2016 гг. свидетельствует о том, что браки стали заключаться в более старшем возрасте как женщинами, так и особенно муж-

Таблица 2

Динамика браков по возрасту жениха и невесты, 1975–2016 гг., в %*

Годы	По возрасту жениха и невесты, лет					
	Численность женихов/ невест, человек	в %	до 18	18–24	25–34	35 и более
1975	1495718	100	0,27	62,96	23,47	13,29
	1495680	100	1,82	71,16	15,56	11,46
1980	1464520	100	0,35	61,63	25,25	12,77
	1464459	100	2,22	68,34	18,58	10,85
1985	1389375	100	0,42	55,33	29,33	14,91
	1389409	100	2,51	61,41	23,39	12,68
1990	1319844	100	2,02	52,50	29,53	16,94
	1319845	100	5,46	59,05	20,70	14,79
1995	1075175	100	0,75	51,70	28,27	19,28
	1075166	100	5,92	58,44	19,12	16,52
2000	896903	100	0,41	45,02	33,81	20,76
	897056	100	3,33	57,0	23,69	15,96
2005	1066208	100	0,23	37,93	40,41	21,43
	1066213	100	1,97	53,07	29,53	15,42
2010	1214908	100	0,09	30,68	46,49	22,73
	1214950	100	0,96	45,66	37,15	16,23
2013	1225486	100	0,08	24,49	50,55	24,87
	1225489	100	0,79	38,0	42,53	18,68
2014	1225985	100	0,07	22,35	51,55	26,03
	1225985	100	0,75	35,64	43,61	20,0
2015	1161068	100	0,09	21,32	52,19	26,40
	1161068	100	0,73	34,53	44,23	20,51
2016	985836	100	0,07	19,84	52,25	27,84
	985836	100	0,69	32,82	44,54	21,95

* В расчетах за период с 1975 по 2013 гг. не учтены не указавшие возраст.

Источник: рассчитано автором по: Демографический ежегодник России. ФСГС (Росстат). М., 2015. С. 52–53; Российский статистический ежегодник. ФСГС (Росстат). М., 2017. С. 100. www.gks.ru/free_doc/doc_2017/year/year17.pdf.

чинами. Значительно сократились браки в возрасте до 18 лет и в 18–24 лет. Существенно увеличилось число браков у женщин и мужчин в возрасте 25–34, а также 35 лет и более. Причем в последние годы этот рост происходит довольно интенсивно. Соответственно неуклонно растет и средний возраст матери при рождении детей, особенно среди городского населения (табл. 3).

Анализ динамики возрастных коэффициентов рождаемости свидетельствует о значительных изменениях, которые произошли в течение последних 30 лет. Если в советский период наибольший уровень рождаемости наблюдался у женщин в возрасте 20–24 лет, то впоследствии он стал характерен для женщин 25–29-летнего возраста. Как видно по данным табл. 4, значительно повысилась рождаемость у женщин в возрасте 30–34 и особенно в возрасте 35–39 лет.

В последние годы растет вклад в итоговую рождаемость женщин возрастных групп 30–34 и 35 лет и старше, что может свидетельствовать об увеличении рождаемости за счет вторых и третьих детей. Как показывают расчеты, вклад в итоговую (суммарную) рождаемость женщин в возрасте до 20 и 20–24 лет в 2015 г. по сравнению с 1970 г. сократился с 7,3 и 37,6% до 6,7 и 25,1% соответственно, а у женщин в возрасте 30–34 и 35 лет и старше повысился с 17,3 и 10,5 до 23,2 и 13,6% [2, с. 145].

Вместе с тем, как считается в медицине, лучшие годы для рождения детей – 20–25 лет. После 27–30 лет, а тем более позже, увеличивается количество осложнений у женщин при беременности и родах, а также риски рождения нездоровых детей. Однако в настоящее время молодые люди довольно поздно заканчивают образование и приобретают экономическую самостоятельность. Коренные сдвиги в образе их жизни привели к глубоким изменениям в установках относительно брака. Поэтому такие важные социальные функции, как создание семьи, рождение и воспитание детей теперь значительно отодвигаются.

Замужество и рождение детей у женщины нередко вступают в конкуренцию с другими событиями жизненного цикла – получением образования, карьерным ростом и т. д. Отложенный на более старший возраст брак означает и сокращение периода, в котором женщина может рожать детей. Согласно данным Российского статистического ежегодника за 2017 г., суммарный коэффициент рождаемости (среднее число детей, рожденных женщиной за свою жизнь) составлял в 1970–1971 гг. – 2,007, в 1990 г. – 1,892, в 2010 г. – 1,567 и в 2016 г. – 1,762.

Ускорился процесс рождения внебрачных детей, особенно в период с 1995 по 2010 гг., когда каждый четвертый-пятый ребенок появился на свет вне зарегистрированного брака (табл. 5). Серьезное беспокойство по-прежнему вызывает довольно большое количество искусственных прерываний беременности, хотя нельзя не отметить устойчивую положительную тенденцию их снижения. По данным Росстата, число заре-

Таблица 3

Средний возраст матери при рождении детей

Годы	Средний возраст женщин, родивших ребенка в этом году		
	все население	городское население	сельское население
1974–1975	26,4	26,1	26,6
1979–1980	25,7	25,6	25,9
1984–1985	25,8	25,8	25,6
1990	25,3	25,3	25,0
1995	24,8	24,9	24,6
2000	25,8	25,9	25,3
2005	26,5	26,8	25,8
2010	27,7	28,1	26,7
2013	28,0	28,5	26,7
2014	28,1	28,7	26,9

Источник: Демографический ежегодник России. ФСГС (Росстат). М., 2015. С. 67.

Таблица 4

Возрастные коэффициенты рождаемости

Годы	Родившиеся живыми на 1000 женщин в возрасте, лет				
	15–19	20–24	25–29	30–34	35–39
1974–1975	33,9	158,8	110,5	58,6	28,9
1979–1980	42,7	157,1	101,2	52,6	18,4
1984–1985	46,9	164,2	113,3	60,0	23,2
1990	55,0	156,5	93,1	48,2	19,4
1995	44,8	112,7	66,5	29,5	70,6
2000	27,4	93,6	67,3	35,2	11,8
2005	27,4	88,4	77,8	45,3	17,8
2010	27,0	87,5	99,2	67,3	30,0
2013	26,6	89,9	107,6	76,2	36,8
2014	26,0	89,8	110,2	79,8	39,0

Источник: Демографический ежегодник России. ФСГС (Росстат). М., 2015. С. 64; Российский статистический ежегодник. ФСГС (Росстат). М., 2017. С. 97. www.gks.ru/free_doc/doc_2017/year/year17.pdf.

гистрированных аборт в России составляло (в тыс.) в 1995 г. 2766,4, в 2000 г. – 2138,8, 2005 г. – 1675,7, 2010 г. – 1186,1, 2013 г. – 1012,4; 2014 г. – 930,0 и в 2015 г. – 836,9.

Таблица 5

Количество детей, родившихся живыми, по брачному состоянию матери

Годы	Родившихся живыми, всего	В том числе				Неизвестно*
		в зарегистрированном браке		вне зарегистрированного брака		
		чел.	%	человек	%	человек
1975	2106147	1881014	89,3	225133	10,7	...
1980	2202779	1965214	89,2	237565	10,8	...
1985	2375147	2090131	88,0	285016	12,0	...
1990	1988858	1698257	85,4	290601	14,6	...
1995	1363806	1075515	78,9	288291	21,1	...
2000	1266800	912547	72,0	354253	28,0	...
2005	1457376	1020301	70,0	437075	30,0	...
2010	1788948	1344057	75,1	444891	24,9	...
2013	1895822	1450960	76,5	435993	23,0	8869
2014	1942683	1501551	77,3	438516	22,6	2616

* С 2013 г. в графу «Неизвестно» включены отказные, найденные, подкинутые дети и др.

Источник: Демографический ежегодник России. ФСГС (Росстат). М., 2015. С. 68.

Наряду с изменившимся отношением к браку меняются и взаимоотношения поколений в семье. Молодые люди предпочитают жить своей жизнью, отдельно от родителей. Переход к нуклеарной семье все больше набирает силу. Территориальная разобщенность снижает возможность помощи детям со стороны бабушек, которым самим, нередко будучи уже в пенсионном возрасте, приходится трудиться, зарабатывая прибавку к маленьким пенсиям.

Содействие решению проблем семьи требует от государства повышения активности и эффективности демографической политики, направленной на достижение в долгосрочной перспективе желательного для страны режима воспроизводства населения. При этом необходимо иметь в виду, что государственные меры демографической политики носят косвенный характер. Их действие совершается через создание определенных условий, влияющих на поведение человека и принятие им решений по поводу создания семьи, брака, рождения детей, методов их воспитания.

Как показывают обследования, молодым людям во многом мешают завести семью проблемы, имеющие чисто материальный характер: недостаточность денег, отсутствие доступной жилплощади, что отражается на более позднем вступлении в брак. Например, обследование, проведенное в Татарстане, охватившее 2000 граждан в возрасте 20–59 лет, и имеющих детей в возрасте от 0 до 18 лет, показало, что факторы, которые могут повлиять на их нежелание иметь детей, это прежде всего низкий уровень дохода семьи, отсутствие и нехватка жилой площади, маленький размер детских пособий (так ответили соответственно 56,9, 50,4 и 23,0% опрошенных) [3, с. 292].

В постсоветской России, несмотря на начатую с 2007 г. активную демографическую политику, продолжает действовать остаточный принцип финансирования поддержки деторождения и семьи. Средства, выделяемые в настоящее время на поддержку семей с детьми, недостаточны. По отношению к ВВП они значительно сократились в сравнении с предыдущим 10-летним периодом, оставаясь в несколько раз меньше среднего уровня таких расходов в европейских странах. Необходимо дальнейшее увеличение пособий по беременности и родам, по уходу за ребенком. Нужна также развитая система дошкольных учреждений, в том числе для детей от 1,5 года до 3 лет, так как отпуск по рождению оплачивается только в течение 1,5 года.

Как показывают обследования, одним из главных факторов, сдерживающих рождаемость (как и создание новых семей), являются большие трудности в улучшении жилищных условий, постоянный рост стоимости жилья, совершенно несопоставимой с получаемой средней заработной платой, а также высокопроцентные кредиты. Необходимо создание условий для повышения доступности жилья. Отметим, что в ряде регионов это уже практикуется. Например, на Сахалине при рождении третьего ребенка регион выплачивает семье весь остаток по ипотеке. В результате такой значительной жилищной «стимуляции» коэффициент рождаемости за 3 года повысился с 1,71 до 2,02.

Нельзя не согласиться с высказываемым в экономической литературе мнением, что «приостановить негативные демографические процессы в стране, затормозить разрушение семьи как социального института возможно только путем коренного изменения отношения государства и общества к семье. Это связано с признанием института семьи важнейшим стержневым элементом общественного воспроизводства, призванным постоянно воспроизводить свой «продукт» – новые поколения здоровых и образованных людей, необходимых обществу. Государство и общество обязаны оплачивать семье выполнение этих важнейших функций и возмещать издержки, связанные с содержанием детей» [4, с. 75].

Безусловно, это требует значительных бюджетных средств, которыми в настоящее время страна не располагает. Вместе с тем представляется необходимым, особенно сейчас, мобилизовать ресурсы, остающиеся пока незадействованными, – например, ввести прогрессивную шкалу налогообложения. Одновременно целесообразно восстановить систему всестороннего финансового контроля за целевым использованием бюджетных средств.

Важной задачей является изучение и использование опыта ряда развитых стран, правительства которых обеспокоены низким уровнем рождаемости и осуществляют широкий круг мер в рамках семейной политики. Это выплаты стимулирующих пособий, снижение налогов, субсидии на жилье, обучение детей и др. Так, во Франции активно поощряется рождение третьего и четвертого ребенка, единовременное пособие на рождение которых составляет 717% основной заработной платы в отличие от 260% на рождение первого. Отпуск по беременности оплачивается здесь в размере 90% заработной платы, предоставляются жилищные льготы и ссуды, 90% которых погашаются при рождении четвертого ребенка.

Современный этап демографического развития характеризуется снижением брачности, старением возрастной модели брака, высокой разводимостью, а также снижением потребности в детях, заинтересованности в родительстве. Замена брака и супружества браком-сожителем, в котором не формируются семейные традиции, стала по существу новой социальной нормой. Происходит потеря нравственных ориентиров, девальвация значения материнства и ответственного отцовства. Поэтому очень важно наряду с программой материальной поддержки семьи и рождаемости духовно-нравственное оздоровление общества. Необходима комплексная система воздействия на детей и молодежь на всех уровнях – социальном, государственном, образовательном, семейном. Целесообразны различные социальные, образовательные программы, ориентированные на формирование готовности молодежи к брачно-семейным отношениям, где основополагающими остаются такие традиционные семейные ценности, как любовь, уважение, доверие, воспитание детей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Исупова О.Г., Уткина В.В.* Женщины на государственной службе России: карьера, семья, репродуктивные намерения // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены: Альманах – 2016: М.: АО «ВЦИОМ», 2016.
2. *Население России 2015. Двадцать третий ежегодный демографический доклад / Отв. ред. С.В. Захаров // М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2017.*
3. *Хайруллина Ю.Р. и др.* Демографические приоритеты в республике Татарстан: статус детей и проблемы семьи. Казань, 2017.

4. *Иванова Р.К.* Институт семьи для России // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2009. № 1.

ABOUT THE AUTHOR

Taisiya Alekseevna Baranenkova – Candidate of Economic Sciences, Senior Research Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia, agastya73@mail.ru.

FAMILY IN THE POST-SOVIET SOCIETY: THE SOCIO-ECONOMIC ASPECT

The article examines the Russian family as a social institution, analyzes the factors of its change in the last quarter of the 20th century and at the beginning of the 21st century, outlines ways to strengthen the family, including for the purpose of an improvement of its reproductive and educational functions.

Key words: *family, marriages and divorces, reproductive activity, demographic policy.*

JEL: D19, H53.

В.Н. ЛИВШИЦ

доктор экономических наук, профессор,
заслуженный деятель науки и техники РСФСР, заведующий отделом
«Системный анализ эффективности отраслей естественной монополии»
Института системного анализа Федерального исследовательского
центра «Информатика и управление» ФИЦ ИУ РАН,
главный научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

С.В. ЛИВШИЦ

кандидат экономических наук, научный сотрудник ФГБУН
Центральный экономико-математический институт РАН

**СЕМЬ ЭТАПОВ РАДИКАЛЬНОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА
И СЕМЬ «МАНИФЕСТОВ РАЗВИТИЯ» ОТ ВЕДУЩИХ
ЭКОНОМИСТОВ И СОЦИОЛОГОВ**

В статье рассмотрены этапы рыночного реформирования российской экономики. Анализируются негативные и позитивные эффекты реформирования в соответствии с избранной неоллиберальной моделью. Рассмотрены основные теоретические положения этой модели. Представлен анализ семи этапов реформирования начиная с 1992 г. до настоящего времени. Авторы анализируют семь программных документов – Манифестов развития, предложенных известными экономистами.

Ключевые слова: радикальное реформирование экономики, неоллиберализм, этапы реформ, стратегия реформ, стационарная рыночная экономика, финансовый кризис, манифест развития.

JEL: O100, O200, P200, P270, P500.

В январе 1992 г. новое реформаторское правительство России начало переход к цивилизованному, как тогда представлялось, рынку. Этот переход осуществлялся практически без серьезной подготовки, без учета специфики страны и опирался лишь на неоллиберальные теоретические концепции и советы западных консультантов. Согласно этим советам, одномоментно «отпустили» почти все цены, а затем открыли экономику для негосударственного импорта и экспорта, провели массовое разгосударствление и приватизацию существенной части государственной собственности по безымянным ваучерам, резко сократили реальное (бюджетное) финансирование науки, образования, культуры, здравоохранения и других объектов социальной сферы.

Изменения законодательства, социальных и хозяйственных институтов нередко тоже копировались с западных образцов и формировались по рецептам «потусторонних» либеральных советников. Страна пошла и до сих пор идет по указанному либеральной теорией и опытными западными консультантами пути. Но пока этот путь ведет явно не туда, куда надо. Это нетрудно увидеть, рассмотрев этапы и, главное, результаты пройденного пути начиная с января 1992 г. и до наших дней. Как отмечается в ряде работ [2; 3], для анализа этот путь удобно разделить на несколько (в нашем случае на семь) взаимосвязанных частей (этапов):

- *первый* – «обвальный» период радикальных реформ – с начала 1990-х годов до 2000 г.;
- *второй*, относительно благополучный «тучный» период – с 2000 г. до осени 2008 г.;
- *третий период* – первого финансового кризиса в России – с осени 2008 г. по 2010 г.;
- *четвертый* – «посткризисный» период – 2011–2012 гг.;
- *пятый* – «период формирования второго финансового кризиса в России» – стагнация экономики – с 2013 г. по 2014 г.;
- *шестой* – «период созревания второго финансового кризиса в России» – рецессия экономики – 2015–2016 гг.;
- *седьмой* – «период возрождения надежд» – настоящее время, 2017 г.

В итоге указанного процесса маркетизации страна вошла в глубокий системный социально-экономический кризис. К его важнейшим результатам нужно отнести следующие.

А) Позитив. Расширение ассортимента продовольственных и промышленных потребительских товаров, ликвидация очередей, расширение спектра доступной для населения коммерческой социальной, политической, экономической информации, генерируемой отечественными и зарубежными СМИ, легализация разных форм собственности с возможностью создания негосударственных предприятий различного масштаба, функционирование различных партий, ассоциаций, фондов, возможность свободного туристического выезда в зарубежные страны, возможность коммерческого использования более качественных социальных и материальных благ (в сферах здравоохранения, образования, спорта).

Б) Негатив. Фактическое разрушение созданного в советское время мощного многоотраслевого производственного потенциала страны, закрытие десятков тысяч предприятий, появление ранее отсутствовавшей значительной безработицы, сокращение продолжительности жизни россиян, недопустимая дифференциация их доходов (обнищание основной массы населения, появление десятков миллионов россиян с доходами ниже прожиточного минимума – в 2017 г. их, согласно Рос-

стату, насчитывается более 19 млн человек из 144 млн россиян при одновременном появлении долларовых миллиардеров и миллионеров).

Как видим, негатив более значим, чем позитив, т. е. общественно-экономический баланс проведенных рыночных трансформационных реформ резко отрицательный. Об этом говорится и в ряде фундаментальных монографий [3; 1; 2; 4; 5], где показаны основные причины такого дисбаланса. Можно выделить пять положений.

1. В основу проведения реформ была положена праволиберальная (неолиберальная) монетаристская макроэкономическая теория с явно недостаточным учетом специфики российских институтов, менталитета бизнес-элиты, чиновничества и населения. На основе этой теории и предложений МВФ, сформулированных в рамках «Вашингтонского консенсуса», реформы были проведены методом «шоковой терапии».

2. Реформы в значительной степени опирались на многочисленные мифы, непосредственно связанные с принятой теорией, на неверные представления и рекомендации западных международных финансовых организаций и их российских представителей-советников [6].

3. Далекое не полностью при проведении реформ были поняты особенности исторического опыта развития и сложность экономической структуры российского государства и общества, важность учета его специфики. Она реально требовала, с одной стороны, корректного применения методов системного анализа макроэкономических процессов, с другой – адекватного учета особенностей функционирования и развития российской экономики в период реформ.

4. При относительной правильности принятой общей стратегии реформирования нашей экономики (отказ от глобального централизованного планирования всего и вся – производства продукции, ее распределения, потребления, цен на ресурсы и результаты их использования – и замена его современными и эффективными, как думалось тогда, рыночными механизмами и отношениями) принятая тактика реализации этой стратегии генерировала катастрофические последствия, конечным итогом которых и стало развитие глубокого социально-экономического кризиса.

5. По существу, игнорировался тот факт, что для реализации рационального выхода из кризиса, повышения уровня жизни основной массы россиян и эффективности российской экономики, ее трансформации из глобально-сырьевой в инновационную экономику знаний первостепенное значение имеет совершенствование инвестиционной политики, включающее адекватное нашим условиям развитие и использование корректных методов оценки эффективности инвестиционных проектов.

Если более кратко сформулировать содержание вышеприведенных пяти положений, то основной причиной российских бед в последнее

десятилетие минувшего века является теоретическая непроработанность процессов реформирования плановой экономики и, как следствие, неэффективность принятого пути, в том числе и из-за непрофессионализма оказавшихся у руля реформаторов (более подробно см. [7, с. 47–48]).

Примерно так же определил главную причину возникновения и развития российского кризиса выдающийся экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 г., бывший Старший вице-президент и Главный экономист Всемирного Банка, а до того Советник по экономике Президента США Б. Клинтона Дж. Стиглиц [8, с. 6]. Он отметил, что дело в «непрофессионализме» организаторов реформ, в непонимании ими «самых основ рыночной экономики и процесса институциональных реформ». Именно эти причины, т. е. отсутствие теоретической ясности, понимания процесса перехода к рынку в России представляются главными причинами неудачи реформ в нашей стране. Все же остальное, включая коррупцию и криминал в невиданных размерах, – «просто приложилось» на благодатную почву, интенсивно взрыхленную энергичными и не очень разборчивыми в достижении своих, а не российских народно-хозяйственных целей властными реформаторами и нереформаторами.

Таким образом, от «экономики развитого социализма» Россия перешла не к эффективному стационарному рынку постиндустриального капитализма, а к «нестационарному псевдорынку сильно диковатого недоразвитого капитализма». Содержание каждого из упомянутых выше семи этапов было следующим.

Этапы реформирования российской экономики и общества

1 этап (1992–1999 гг.) – по сути, *обвальный* или *провальный период*, когда при развале СССР и проведенной массовой приватизации государственности был разрушен достаточно мощный постсоветский производственный потенциал страны и она оказалась фактически в глубоком системном социально-экономическом кризисе. Обнищала основная масса россиян при появлении небольшой группы супербогатых, входящих в список Форбса долларовых миллиардеров. По этим причинам произошел резкий спад производства, интенсивный рост безработицы, снижение реального уровня жизни россиян, рост бедности. Возникли серьезные демографические проблемы из-за заметного сокращения в последние два десятилетия рождаемости и продолжительности жизни, усилилась криминализация политической и хозяйственной жизни.

Как указано выше, основными причинами возникновения указанного кризиса были:

1) неправильный выбор для радикальных реформ базовой макроэкономической теории, в качестве которой была принята неолиберальная концепция – монетаризм, опирающийся на гипотезы глобальной эффективной саморегулируемости рынка и, как следствие, целесообразности минимизации участия государства в экономике;

2) проведение реформ на основе многочисленных бытующих в рамках либеральных теорий различного рода мифов, иллюзий и миражей типа «частная собственность всегда эффективнее государственной» или «реформы можно и нужно проводить путем шоковой терапии»;

3) осуществление государственной политики согласно вышеуказанным пунктам 1) и 2).

В итоге вместо предполагавшегося создания в России нормальной стационарной рыночной экономики в ней была сформирована неэффективная нестационарная псевдорыночная экономика, потрясенная в конце первого этапа (в 1998 г.) разразившимся дефолтом рукотворного непрофессионального происхождения. Новому квалифицированному правительству Е. Примакова удалось в 1999 г. выбраться из него главным образом за счет фактической смены принятой с 1992 г. неолиберальной концепции на более прагматичную, а также за счет заметно возросших на мировом рынке цен на нефтегазовые ресурсы как основную продукцию российского экспорта. Выбраться удалось из дефолта, но не из созданного нашими неолиберальными реформаторами социально-экономического кризиса, что было невозможно как в силу значительной его глубины, системной неэффективности созданных институтов и хозяйственных механизмов, так и в связи с коротким периодом (менее года) существования правительства Е. Примакова.

Конечно, радикальные экономические реформы, особенно интенсивно осуществлявшиеся в России в 90-е годы, привели не только к упомянутым выше негативным, но и к некоторым позитивным последствиям социально-экономического характера, заметно изменившим ситуацию в стране и ее международный имидж.

К этим позитивным последствиям следует отнести определенную демократизацию различных сторон общественной и экономической жизни, создание элементов рыночной инфраструктуры и развитие сферы услуг, ликвидацию товарного дефицита, расширение экономической свободы бизнеса, возможность для населения самостоятельно и добровольно менять место жительства, работы и отдыха, включая поездки за границу. Резко расширился доступ населения к источникам информации, в том числе к зарубежным СМИ. Развитие и использование Интернета также, несомненно, заслуживает позитивной оценки, хотя «оружие это обоюдоострое».

2 этап – «*тучный*» период – с 2000 г. до осени 2008 г., когда вследствие интенсивного и практически монотонного роста цен на нефтегазовые

ресурсы на мировом рынке (продолжавшегося вплоть до своего максимума в 147,5 долл. США за баррель сырой нефти в июне 2008 г.) экономическое положение России значительно «исправилось». После 2000 г. производство продолжало быстро расти, среднегодовые темпы роста за годы второго периода были выше 7%, прирост производственных инвестиций составлял около 10% в год, золотовалютные резервы вплотную приблизились к 600 млрд долл. США и уступали лишь запасам в Японии (800 млрд долл.) и Китая (1 200 млрд долл.). Вплоть до конца этапа (до осени 2008 г., когда мировой финансовый кризис перекинулся на Россию) у правительственной элиты была неоправданная эйфория мифического толка. Считалось, что «весь мир трясет, а нам этот кризис не грозит, так как мы своевременно создали себе солидную «подушку безопасности»¹. Через несколько месяцев кризис начался и в России.

3 этап – период первого финансового кризиса в России – с осени 2008 г. по 2010 г. В кризисном 2009 г. в России значительно больше, чем в других крупных странах, произошло снижение основных экономических показателей [17]. Валовой внутренний продукт сократился на рекордные 7,9% (для сравнения, в Японии – на 5,1%, в Великобритании – на 4,8%, в Еврозоне – на 4,1%, в США – на 3,5%). Объем внешней торговли уменьшился на 40% (в мире в целом на 20%). Российский фондовый рынок сократился почти в 5 раз, в других странах в – 2–2,5 раза. Уровень безработицы (с учетом скрытой) превысил 10%, т. е. был не ниже, чем в США и Западной Европе. На рекордную величину – 17% – обрушились инвестиции. С 9,3 трлн руб. в 2008 г. доходы федерального бюджета упали до 4,4 трлн руб. в 2009 г. Колоссальны валютные потери: экспорт в 2009 г. сократился на 166 млрд долл., золотовалютные резервы с августа 2008 г. уменьшились с 597 до 386 млрд долл. в январе 2009 г., чтобы предотвратить стремительный обвал курса рубля. К тому же в России наблюдался самый большой в мире отток капитала: в 2008 г. – 133 млрд долл., в 2009 г. – 52 млрд долл., в 2010 г. – 38 млрд долл., в 2011 г. – 84 млрд долл., а всего – около 340 млрд долл.

По мнению А. Аганбегяна [17, с. 10], «кризис в России оказался таким глубоким, потому что в социально-экономической системе страны оказалось много «черных дыр». Имеется в виду одностороннее

¹ Это подушка безопасности была сформирована следующим «оригинальным» способом: на значительную часть золотовалютных резервов России – более чем на сотню миллиардов долларов США – были куплены долгосрочные американские казначейские облигации. Они, конечно, очень надежные, т. е. почти безрисковые, но одновременно они и почти бездоходные. А взамен этих денег нашему бизнесу пришлось брать займы на Западе под большие проценты. Так что практически немалые деньги «на подушку» пошли не на развитие экономики России, а США.

развитие страны с ориентацией на топливно-энергетические запасы, большой внешний экономический долг, в основном корпоративный, высокая (14,1%) предкризисная инфляция, в результате чего в России, в единственной из крупных стран, в кризис имела место стагфляция. Далее, существовал явно завышенный до кризиса курс рубля по отношению к доллару, а следовательно, и ко многим другим валютам. Таким образом, проводилась почти двадцатилетняя неэффективная государственная экономическая и финансовая политики, базирующиеся на монетаристских принципах.

4 этап – *посткризисный период 2011–2012 гг.* В 2010 г. дно кризиса было пройдено, и экономика России стала как будто восстанавливаться, хотя до предкризисного уровня устойчивого интенсивного роста она не дошла. В 2011 г. темп роста ВВП составил 4,3%, а в 2012 г. – 3,4%. Однако затем картина стала резко меняться в худшую сторону – приближался новый кризис.

5 этап – *период формирования второго финансового кризиса в России 2013–2014 гг.* На этом этапе – уже в 2013 г. – наша страна снова оказалась в ожидании глубокого экономического кризиса, правда, уже не мирового, а скорее, нашего отечественного. Можно согласиться с мнением Минэкономразвития, что на этом этапе наша экономика вошла сначала в стадию стагнации, т. е. в стадию снижения темпов роста ВВП, а затем на следующем этапе – в стадию рецессии с отрицательными темпами прироста ВВП. Это предположение подтверждается статистическими показателями последних лет. После относительно невысокого роста в 2011 и 2012 гг. (на 3%) в 2013 г. темп роста ВВП снизился до 1,3%, а в 2014 г. – до 0,6%. В этом же году американцы и европейцы стали вводить антироссийские санкции.

6 этап – *период от второго финансового кризиса до рецессии 2015–2016 гг.* В 2015 г. в условиях действия международных санкций и резкого падения мировых цен на нефть происходило дальнейшее ухудшение экономики России – ВВП упал на 3–4%. Разные эксперты определяют в 2015 г. темп инфляции на уровне 12–13% годовых. Правда в 2016 г., регулятору удалось уменьшить инфляцию примерно до 5,3% годовых, но общее производство и уровень жизни россиян второй (а по некоторым оценкам и четвертый) год подряд продолжали снижаться.

7 этап – *период после второго финансового кризиса – 2017 г.* Экономика, несмотря на усиление санкций и чехарду в руководстве Минэкономразвития, начала медленно выправляться, а за первое полугодие был даже ее маленький рост. По мнению опытного эксперта С. Алексашенко (МК, 18 августа 2017 г.) и по данным Росстата, за первое полугодие текущего года рост ВВП составил 1,6%, рост промышленного производства – 2%, дефицит федерального бюджета – 1,2% ВВП, уро-

вень инфляции – 3,9%, уровень безработицы – 5,1%, снижение реальных доходов населения – 1,4%. Есть определенные основания ожидать, что показатели роста в целом за 2017 г. будут еще более позитивными. Хочется надеяться, что и предстоящие 2018–2020 гг. рост ВВП будет не ниже мирового, инфляция низкой – менее 4%. Определенные объективные основания для этого действительно имеются, но при условии рационального изменения парадигмы государственного управления, смены неолиберальной концепции на адекватный российским особенностям вариант неокейнсианства.

Тем не менее даже беглый взгляд на пройденный путь вызывает ряд закономерных вопросов. Прежде всего следует уяснить, а что все это время думали и предлагали делать наши ведущие экономисты и социологи, и какой они видели дорогу в будущее. Или все шло самотеком? Пытались ли они сформулировать для России основные контуры Программы предстоящего или хотя бы желательного движения. Такие Предложения были. Лучше назвать их Манифестами, т. е. так, как их большинство авторов и называло. Они были разработаны в XX и XXI вв.

«Манифесты развития» от ведущих экономистов и социологов

Рассмотрим в хронологическом порядке семь из них, по мере их появления, точнее, по мере опубликования. Но начнем с Программы не для России, а для всего Человечества, спрогнозированной Кейнсом.

1. Оптимистический Манифест Джона Мейнарда Кейнса (1931 г.)

«В долгосрочном периоде – в течение ближайших 100 лет – человечество решит свою экономическую проблему. Я предсказываю, что при отсутствии больших войн и значительного роста населения экономическая проблема будет решена или по крайней мере будет близка к решению – уровень жизни в развитых странах возрастет в 4–8 раз по сравнению с нынешним, ...когда накопление богатства перестанет считаться одной из основных задач общества, изменятся многие нормы морали... Мы установим истинную ценность стяжательства. Страсть к обладанию деньгами – в отличие от уважения к деньгам как средству достижения жизненных удовольствий и ценностей – будет считаться постыдным заболеванием... мы сумеем вернуться к некоторым наиболее ясным и недвусмысленным принципам религии и традиционной добродетели: что алчность – грех, что давать деньги в рост преступно, а любовь к деньгам отвратительна...» [9, с. 65–67].

2. Экономический Манифест Д.С. Львова

«Мы должны сделать ставку, во-первых, на интенсивное формирование опорного слоя нации, для которого творчество и созидание являются исходной нормой жизни, а не только и не столько средством существования. Вторая наша ставка в тяжелейшей борьбе за возрождение России – прорыв к росту за счет использования простаивающих сегодня дееспособных производственных мощностей. Третья наша ставка – на эффективное использование природно-ресурсного потенциала страны и ее территории.

Четвертая ставка – это стратегия взаимодополняющего развития двух экспортно ориентированных секторов экономики – топливно-сырьевого и военно-промышленного комплексов России. Пятая ставка – на ренту как стратегическое оружие России» [10].

3. Гражданский Манифест Д.С. Львова

«Наша экономика бесконечно далека от нормального рыночного аналога. Это, конечно же, не рынок, а его квазирыночный гибрид, вобравший в себя худшие черты директивной и рыночной экономик. Дело в том, что уход государства из экономики не был скомпенсирован развитием эффективных институтов рыночных отношений на уровне предприятий и регионов.

У магистрали, ведущей Россию в будущее, нет поворотов к социалистической Системе. Но она не лежит и на путях поглощения ее капиталистической Системой. В глобальном конфликте между той или иной Системой и жизненным Миром человека Россия должна решительно встать на сторону последнего.

Социалистическая доктрина воплощает в себе идею солидарной заботы людей о своем будущем, объединяющую всех перед лицом ощутимой угрозы потери будущего или распада упорядоченной картины будущего, как достояния любого человека данной культуры. Она направлена на продление существования привычного уклада жизни, где каждый человек чувствует себя как дома. Мы плохо живем не потому, что плохо работаем, а мы плохо работаем потому, что плохо живем. С распадом СССР пала отнюдь не социалистическая доктрина, а система, обеспечивавшая руководящей партийной «элите» возможность властвовать над экономикой, над обществом и лишать личной свободы наших сограждан» [11].

4. Капиталистический Манифест Игоря Бирмана

«Фундаментальнейший факт – благодаря капитализму уровень жизни в США, обеспечиваемый объемом ВВП-ВНП (количество това-

ров-услуг на душу) выше всех в мире. Иные, верно подмечая изъяны капитализма, веруют, что социализм справедливее. В наше время противники капитализма признают преимущества частной собственности перед общественной. В «наикапиталистическом» обществе есть ограничения на частную собственность. Понятия «свободного рынка и частной собственности, обозначая разные явления, на самом деле близки друг другу, ибо рыночная система не работает без частной собственности, а та требует рынка.

Ключевое «возражение» против капитализма – (чрезмерное) материальное неравенство. Статья о коммунизме в Российском философском словаре (1911 г.) утверждала, что все зло в мире происходит от неравномерного распределения благ» [12].

5. Цивилизационный Манифест Гавриила Попова

«Конец XX века ознаменовался завершением великой эпохи: ушли с исторической сцены государственно-бюрократический социализм, холодная война и перспектива ядерной войны с гибелью всего человечества, но никакого подлинного успокоения не наступило: пора сделать честный вывод – новая эпоха оказалась эпохой кризисов. Это военные конфликты, конфликты идей и взглядов, конфликты социальные и, главное, экономические, на которые у человечества есть четыре стратегии цивилизованно реагировать.

Первая стратегия – пассивности – «плыть по течению» или «по воле ветров», не принимая никаких особых мер противодействия.

Вторая стратегия – активное совершенствование действующей системы, в том числе за счет инкорпорирования в постиндустриальный капитализм выработанных социализмом инструментов экологического, социального, научно-технического, трудового и т. д. регулирования.

Третья стратегия видит выход в «принципиально новых моделях устройства общества», например, в отказе от банков, акционерного капитала и др., или в переходе на другие модели исламского общества. Наконец,

Четвертая стратегия, «ее можно назвать антицивилизационной» или альтернативной нынешнему постиндустриализму, стратегия антиглобализма» [13].

6. Неолиберальный Манифест²

Как известно, в основе неолиберальной концепции монетаристского толка лежат два фундаментальных положения. Первое – рынок

² Более подробно см. [14].

обладает способностью глобального саморегулирования. Второе – надо минимизировать участие государства в экономике. Что же касается именно неолиберальных ценностей, то нужно вспомнить высказанное на заседании «Меркурий-клуба» (13.01.2014 г.) мнение его Президента, академика РАН Е.М. Примакова: «Прежде всего нужно отметить, что существует огромная разница между неолиберальной политикой, особенно в экономике, и истинно либеральными требованиями независимости суда, прекращения вседозволенности чиновничьего аппарата, борьбы с коррупцией, с фальсификацией на выборах, за обязательность подчинения закону всех сверху донизу. Эти либеральные идеи выдвигаются и поддерживаются в нашей стране широкой общественностью, политическими партиями различных взглядов. Однако без четкого определения грани между либеральными идеями и принципами неолибералов, без противодействия неолиберальной политике возникает угроза серьезных негативных последствий для России. Если говорить о платформе российских неолибералов, то основная ее составляющая – это уход государства из экономики. Наши неолибералы не только исходят из универсальности западных экономических теорий, даже без учета их эволюции, но главное, не считаются с особенностями и степенью развития рыночных отношений в России. Помимо всего прочего, наши неолибералы вообще не учитывают уроки кризиса 2008–2009 гг. Известно, что в США и в странах Евросоюза во время кризиса было усилено влияние государства на экономику. Такой тренд сохраняется.

Еще один принцип неолиберализма заключается в том, что свободная игра экономических сил, а не государственное планирование обеспечивает социальную справедливость. Однако этот вывод не выдержал столкновений с действительностью и в капиталистических странах, где, в частности, государство ввело прогрессивную шкалу налогообложения, способствующую перераспределению доходов в пользу малоимущих. Что касается России, то без государственного индикативного планирования экономического роста (конечно, не директивного) вообще невозможно преодолеть отставание в жизненном уровне населения от развитых западных стран. А такое отставание несомненно существует. Имеет место и огромное неравенство в доходах»... [15].

7. Манифест (Платформа) Центра стратегических реформ и Столыпинского Клуба

Оба этих Манифеста, по Гамбургскому счету, «ставят» на экономический рост, хотя и с несколько различающимися его нюансами. Например, в концепции ЦСР речь идет о том, что государство должно обеспечить не рост, а благоприятные условия для него, в том числе

путем преодоления технологической отсталости, совершения технологического рывка и повышения качества роста. При этом «Платформа Столыпина делает ставку на ускоренное развитие. А платформа Алексея Леонидовича (Кудрина – идеолога ЦСР) полагает, что более консервативный эволюционный путь более приемлем...» (Платформа, Экономическая дискуссия, 2017 г.). Однако их прогнозы на 2017 г. и на период после 2025 г. практически совпадают. Поэтому эти Манифесты лучше рассматривать совместно. Существовавшие вначале расхождения между их подходами и концепциями, по общему мнению, за последние два года сильно нивелировались и, главное, в эту же сторону направлен и дрейф их развития.

* * *

Конечно, были и другие, кроме выше рассмотренных, и даже более ранние Манифесты видных, в том числе и Великих Экономистов. Например, всем советским научным сотрудникам хорошо известный «Манифест Коммунистической Партии» Карла Маркса и Фридриха Энгельса 1848 г. с его знаменитыми первыми строками: «Призрак бродит по Европе – призрак коммунизма... Два вывода вытекают из этого факта. Коммунизм признается уже всеми европейскими силами. Пора уже коммунистам перед всем миром открыто изложить свои взгляды, свои стремления и цели, и сказкам о призраке коммунизма противопоставить Манифест самой Партии». Действительно, пора, в том числе и сегодня в России на разрушительном фоне проводимой в ней уже четверть века (за исключением времени премьерства Е.М. Примакова) государственной политики, соответствующей неолиберальному манифесту.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гринберг Р.С.* Свобода и справедливость. Российский соблазн ложного выбора. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012.
2. *Лившиц В.Н., Лившиц С.В.* Системный анализ нестационарной экономики России (1992–2009): рыночные реформы, кризис, инвестиционная политика. М.: Поли Принт Сервис, 2010.
3. *Лившиц В.Н.* Системный анализ рыночного реформирования нестационарной экономики России (1992–2013.). М.: ЛЕНАНД, 2013.
4. *Львов Д.С.* Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
5. *Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А.* Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и Практика. 5-е издание. М.: Поли Принт Сервис, 2015.
6. *Ивантер А., Механик А., Рогожников М., Фадеев В.* Консенсус не достигнут. Господствующая в России экономическая школа не способна обосновать промышленный рост // Эксперт. 2013. № 25 (856).
7. *Лившиц В.Н., Лившиц С.В.* Макроэкономические теории, реальные инвестиции и государственная российская экономическая политика. М.: URSS, 2008.

8. *Стиглиц Дж.* Куда идут реформы? Десять лет на пути к рынку // Доклад на ежегодной конференции по вопросам экономики развития, состоявшейся 28–30 апреля 1999 г. в Вашингтоне, округ Колумбия.
9. *Кейнс Дж. М.* Экономические возможности наших внуков (1931) // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 60–69.
10. *Львов Д.С.* Экономический Манифест. Будущее российской экономики. М.: Экономика, 2000.
11. *Львов Д.С.* Будущее России. Гражданский Манифест. РАН. Москва–Волгоград, 2003.
12. *Бирман И.* Капиталистический Манифест. М.: Когито-Центр, 2010.
13. *Попов Г.Х.* О Цивилизации XXI века. Актовая Лекция в Международном Университете в Москве 4 сентября 2012 г. Изд-е МУМ, 2012.
14. *Плигин В., Зубарев В., Фадеев В.* Манифест российского политического либерализма // Эксперт. 2013. № 5 (837).
15. *Примаков Е.М., Севастьянов А.Н.* Почему сегодня нельзя согласиться с политикой неолибералов? Primakov/2014/13/1.html.
16. *Костюк В.Н.* Теория эволюции и социоэкономические процессы. М.: Эдиториал УРСС, 2001. .
17. *Аганбегян А.* Кризис: беда и шанс для России. М.: Астрель, 2009.

ABOUT THE AUTHORS

Veniamin Naumovich Livshits – Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Worker of Science and Technology of the RSFSR (the Russian Soviet Federative Socialist Republic), Head of the Laboratory "System Analysis of the Efficiency of the Natural Monopoly Industries" of the Institute of System Analysis of the Federal Research Center "Informatics and Management" of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Chief Researcher of the Federal State Budgetary Institution of Science Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia, livchits@isa.ru.

Svetlana Veiniaminovna Livshits – Candidate of Economic Sciences Research Associate of the Central Economic Mathematical Institute of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia

SEVEN STAGES OF RADICAL REFORM OF THE RUSSIAN ECONOMY AND THE SOCIETY AND SEVEN "THE MANIFESTS OF DEVELOPMENT" FROM LEADING ECONOMISTS AND SOCIOLOGISTS

The article examines the stages of market reform of the Russian economy. The negative and positive effects of reform are analyzed, in accordance with the chosen neoliberal model. The main theoretical positions of this model were considered. The analysis of seven stages of reforming, starting from 1992 to the present time, is presented. The authors analyze seven program documents of "The Manifests of Development", offered by the well-known economists.

Key words: radical economic reform, neo-liberalism, stages of reforms, reform strategy, stationary market economy, financial crisis, manifest of development

JEL: O100, O200, P200, P270, P500.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

О.А. ЛЬВОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента
факультета государственного управления МГУ им. М.В. Ломоносова

РОЛЬ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ФИНАНСОВЫХ РАССЛЕДОВАНИЙ В ПРОЦЕДУРАХ БАНКРОТСТВА КОМПАНИЙ

В статье рассмотрена проблематика проведения анализа финансового состояния должника для выявления признаков преднамеренного и фиктивного банкротства; определены заинтересованные стороны и задачи проведения финансово-экономических экспертиз в различных процедурах банкротства; предложен инструментарий финансовых расследований для выявления рисков или признаков злоупотреблений в поведении руководства компании накануне банкротства и набор индикаторов для стресс-тестирования потенциального банкрота с возможностью дальнейшего регулярного мониторинга; обобщены распространенные схемы вывода активов, рассмотрены способы предотвращения и выявления данных действий.

Ключевые слова: *преднамеренное банкротство, экспертиза, мошенничество, форензик, опаривание сделок, субсидиарная ответственность, анализ сделок, вывод активов.*

JEL: G33, K14.

Введение

Усложнение условий ведения бизнеса, развитие и появление новых финансовых и экономических технологий, сохранение высокой доли организаций, имеющих признаки фиктивного и преднамеренного банкротства, обуславливают возрастание внимания к финансовым расследованиям во всех процедурах банкротства.

Использование механизма банкротства как способа вывода активов продолжает оставаться предпочтительным для бизнеса на фоне длительной неустойчивости экономики и отсутствия действенных стимулов к развитию со стороны государства. Подобная практика позволяет придать российскую специфику зарубежному термину «prepackaged bankruptcy», который дословно означает «подготовленное банкротство».

В США данный механизм заложен законодательством о банкротстве и подразумевает согласование плана реорганизации бизнеса с кредиторами перед подачей заявления в суд, обязательным условием которого является заявление должника о раскрытии информации («disclosure statement»), где представлена «адекватная информация» о состоянии дел должника, систем учета, последствиях реализации плана для всех его участников, позволяющая кредитору вынести обоснованное суждение о плане реорганизации [16]. Данная возможность направлена на сокращение срока процедур, с учетом обесценивания обязательств и потери стоимости бизнеса должника в банкротстве, даже в ходе реабилитационной процедуры. В российской практике, напротив, «подготовленным банкротством» можно назвать осуществление предварительных мероприятий по выводу активов из компании-должника, которая затем обращается в суд для списания задолженности и ликвидации, то есть фактически реализует схему криминального банкротства [9].

Выявление подобных неправомерных действий осуществляется арбитражными управляющими с использованием инструментария анализа финансового состояния должника, методика которого заложена в действующие Правила [10; 11] более 15 лет назад, – она не учитывает произошедших изменений, содержит неэффективную модель анализа и нуждается в серьезной переработке [1]. Отдельное заключение о наличии (или отсутствии) признаков преднамеренного или фиктивного банкротства также готовит арбитражный управляющий в первой процедуре, применяемой в деле о банкротстве, однако число заключений с обнаруженными признаками в общем объеме составляет не более 8%. Это, с одной стороны, объясняется неготовностью арбитражных управляющих проводить финансовые расследования и(или) их заинтересованностью в представлении интересов одной из групп участников дела, а с другой – отсутствием документов для анализа, недостатком навыков по поиску информации в доступных источниках, отсутствием актуальной методики выявления признаков нарушений [2]. При этом само по себе подготовленное в результате анализа заключение арбитражного управляющего не является достаточным основанием для возбуждения уголовного дела по профильным статьям (ст. 195, 196, 197 УК РФ), а по сути представляет собой лишь выражение мнения, аргументация которого зависит от квалификации управляющего и полноты источников, предоставленных для анализа.

На наш взгляд, повышение уровня проведения финансово-экономических экспертиз, а также разработка должного инструментария финансовых расследований для выявления рисков или признаков злоупотреблений в поведении руководства компании накануне банкротства являются важнейшими направлениями минимизации риска от таких действий.

Задачи финансовых расследований в процедурах банкротства

Инструменты финансового анализа и выявления признаков нарушений в рамках финансового расследования напрямую зависят от того, кто является его инициатором:

1. Кредиторы преследуют цели поиска выведенных активов, а также усиления своих позиций в деле о банкротстве должника (часто – недобросовестного) или ослабления позиций другой стороны, участвующей в деле. В 2017 г. лишь 14% должников обладали имуществом на сумму более 1 млн руб., однако требования кредиторов в таких процедурах превышали оценку имущества в среднем в 4 раза. Описанная выше практика привлечения конечных бенефициаров к субсидиарной ответственности в какой-то мере подтверждает наличие различных схем сокрытия имущества.

При этом, несмотря на широкие возможности современных скоринговых систем, даже крупные банки-кредиторы, основываясь на данных предоставленной бухгалтерской отчетности, могут выдавать кредиты заемщикам, не имеющим возможности вернуть их. Так, в рамках дела о банкротстве компании ООО «ЗКПД №1»¹ нами было выявлено, что предприятие-заемщик, скоро ставшее должником банка, на момент выдачи кредита практически не вело основной деятельности, было полностью финансово зависимым от кредиторов, не могло должным образом погашать обязательства, не имело достаточно ликвидных активов для покрытия обязательств в случае банкротства. Кроме того, также не была принята во внимание распространенная схема по заключению договоров уступки прав требования (цессии) между двумя другими аффилированными компаниями и кредитором, который впоследствии стал основным в деле о банкротстве общего с банком должника: сделки по займам и цессии имели признаки притворности, были экономически нецелесообразны и реализованы на условиях, не соответствующих рыночным в целях создания искусственной кредиторской задолженности, вывода части имущества аффилированных компаний в ущерб реальным кредиторам путем предъявления лицами, близкими к должнику, искусственно созданных требований в целях получения контроля за процедурами банкротства.

При этом важно понимать, что сотрудники кредитного департамента банка, как правило, мотивированы на увеличение объема выданных кредитов, тогда как привлечение к оценке специалистов департа-

¹ Дело о банкротстве № А41-91426/2016. Материалы дела в системе «Электронное правосудие». kad.arbitr.ru/Card/40159f7e-dd7f-4748-93ad-7e261e39fe4c.

ментов по работе с проблемными активами на этапе выдачи кредита или обучение технологиям более тщательной работы с контрагентами могло бы снизить число подобных операций. Кроме того, неким решением здесь также могла бы выступить «привязка» вознаграждения сотрудников кредитных департаментов банка не только к объему выданных ссуд, а и к объему возвращенных, что мотивировало бы уделять большее внимание проверке данных и внутренних взаимосвязей корпоративных заемщиков.

2. Собственники должника могут быть заинтересованы в выявлении наличия или отсутствия признаков неправильного или неправомерного поведения органов управления должника.

Это особенно актуально для компаний с государственным участием и находящихся в собственности муниципальных образований, когда высокая бюрократизация системы, множество уровней принятия решений и отдаленность собственника от оперативного управления обуславливают недостаточный мониторинг и контроль за деятельностью руководителя, его более широкие полномочия по принятию решений о сделках, впоследствии способных нанести ущерб бизнесу.

К примеру, в рамках дела о банкротстве московского комбината питания с двадцатилетней историей ОАО «Перовский школьник»², находящегося в собственности города, были выявлены противоправные действия генерального директора, которые привели к банкротству предприятия. Основными контрагентами (подрядчиками, поставщиками, дебиторами и одновременно кредиторами) являлись компании, имеющие признаки аффилированности с директором и работа с которыми не была экономически обоснована. К банкротству предприятия, имеющего все предпосылки для осуществления нормальной операционной деятельности, привели следующие действия генерального директора, которые нанесли ущерб в размере более 100 млн руб.:

- заключение договоров поручительства от имени предприятия по кредитам аффилированных контрагентов без надлежащего согласования данных сделок, относящихся к категории крупных сделок или сделок с заинтересованностью, в нарушение требований Устава и ст. 78 и 81 Закона «Об акционерных обществах». В результате банки, которым не отдали многомиллионные кредиты контрагенты (с уставным капиталом всего 10 тыс. руб.), обратили взыскание задолженности на поручителя – комбинат питания;

² Дело о банкротстве №А40-4125/2014. Материалы дела в системе «Электронное правосудие». kad.arbitr.ru/Card/aba0cf99-1b62-43f4-aced-3619d7b6a3d7.

- согласование генеральным директором выдачи самому себе и лицам, не являющимся сотрудниками, под отчет крупных сумм из кассы без заявлений на авансовые выплаты, отчетов по использованию подотчетных сумм, необходимых подтверждающих документов (средства не были возвращены);
- осуществление гражданско-правовых сделок с аффилированными контрагентами: заключение договоров на поставку продукции на заведомо невыгодных условиях, что привело к росту дебиторской задолженности контрагентов; отбор поставщиков с нарушением процесса закупок, установленного Законом о размещении заказов отдельными видами лиц и Уставом компании; необоснованные выплаты контрагентам при отсутствии договоров и санкций (в результате чего контрагенты часто не оплачивали более 90% стоимости поставки); заключение фиктивных договоров аренды оборудования и нежилого помещения; выплата долгов третьим лицам; заключение договоров перевода долга при отсутствии одобрения сделки советом директоров и оплата долга третьим лицам.

В результате финансового расследования против генерального директора было заведено уголовное дело по ст. 201 УК РФ «Злоупотребление полномочиями», хотя данные действия также могут рассматриваться как умышленное доведение предприятия до банкротства. При этом, если бы собственник контролировал деятельность генерального директора и выявил все взаимосвязи перед его назначением, подобного развития событий можно было избежать.

С другой стороны, в случае добросовестного собственника и (или) руководителя должника, с помощью экспертизы может обосновываться отсутствие у него умысла в доведении предприятия до банкротства и наличие объективных экономических причин его неплатежеспособности. Так, в деле о банкротстве ООО «Завод минеральных потолков "Пересвет"»³ было обосновано, что руководством должника не совершались действия, выходящие за рамки его обычной хозяйственной деятельности, а также практики коммерческого оборота, а несостоятельность компании может расцениваться как следствие неблагоприятного изменения рыночных условий, недостаточной адаптивности бизнеса, недоучета рисков менеджментом, что часто имеет место при запуске новых производств не только в России, но и в других странах, в том числе относящихся к экономически высокоразвитым.

³ Дело о банкротстве №А41-43941/2016. Материалы дела в системе «Электронное правосудие». kad.arbitr.ru/Card/d60dc74e-1ead-4827-acfe-e7783f56adb5.

Третья цель собственника может быть связана не столько с финансовым расследованием, сколько с разработкой плана внешнего управления в рамках процедуры восстановления бизнеса должника, который должен быть достаточно экономически обоснован и принят кредиторами. На практике часто встречаются случаи, когда в обосновании целесообразности введения реабилитационной процедуры банкротства представленная суду финансовая модель восстановления платежеспособности должника не имеет ничего общего с реальными цифрами, что подтверждает необходимость своевременного обращения к специалистам и облегчает дальнейшие переговоры с кредиторами. Несмотря на то, что в России традиционно небольшое число реабилитационных процедур (около 2% дел в год), в ходе их реализации эксперты могут оказать содействие в разработке плана внешнего управления, экономически обосновать проведение тех или иных мероприятий, рассчитать денежные потоки, рыночную стоимость замещения активов для того, чтобы убедить кредиторов принять план.

Общей для обеих категорий – и кредиторов и собственников как инициаторов финансового расследования – в последнее время становится цель обоснования использования механизма субсидиарной ответственности контролирующих должника лиц, фактически предполагающая поиск конечных бенефициаров компании, имущество которой выведено, и определение размера ущерба [8, с. 11].

Характерно, что механизм привлечения недобросовестных руководителей должника к уголовной ответственности, который теоретически должен включаться при обнаружении признаков преднамеренного банкротства, в России используется редко: должники привлекаются за злоупотребление полномочиями (ст. 201), причинение имущественного ущерба (ст. 165), налоговые преступления и т. д., то есть минуя специальные составы по банкротству. Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что механизм субсидиарной ответственности дает более высокие результаты, чем уголовное преследование: уголовные дела возбуждаются не более чем в 20% случаев, из числа привлеченных лиц судимость получает не более 40 человек в год (большая часть – за преднамеренное банкротство), в то время как к субсидиарной ответственности привлекается в 8 раз больше людей (в 2016 г.), и материальный размер причиненного ущерба также превышает аналогичные показатели по уголовным делам в 2 раза.

Актуальность обращения к экспертизам для выявления оснований привлечения к субсидиарной ответственности возросла в результате введения значимых поправок в законодательство [12; 13; 14; 15; 16]. Практика также развивается в направлении усиления ответственности должника: с 1.10.2015 г. по 30.09.2017 г. суды удовлетворили 27% подан-

Таблица 1

Привлечение должников к уголовной и субсидиарной ответственности в 2013–2017 гг.

	2013	2014	2015	2016	2017
Уголовная ответственность:					
Количество заключений о наличии признаков преднамеренного банкротства	н.д.*	н.д.	906	1 310	1 636
Количество выявленных преступлений, связанных с криминальным банкротством	426	312	н.д.	274	281
Количество лиц, привлеченных к уголовной ответственности	83	72	н.д.	79	н.д.
Размер причиненного ущерба по оконченным уголовным делам, млрд руб.	15,7	14,7	н.д.	н.д.	н.д.
Число осужденных по статьям 195, 196, 197 Уголовного кодекса РФ	34	30	36	39	16***
Субсидиарная ответственность и возмещение убытков:					
Количество лиц, привлеченных к ответственности	н.д.	н.д.	21	685	836**
Размер ответственности привлеченных контролирующих лиц, млрд руб.	н.д.	н.д.	3	71	72,3**

* нет данных; ** данные за 3 квартала 2017 г.; *** данные за 6 месяцев 2017 г.

Источник: по субсидиарной ответственности – данные Федресурса (ЕФРСБ) на основании отчетов арбитражных управляющих. www.bankrot.fedresurs.ru (дата обращения 25.01.2018); по уголовной ответственности – данные МВД (Уточненный годовой отчет о ходе реализации и оценке эффективности государственной программы «Обеспечение общественного порядка и противодействие преступности» за 2016 г. С. 13; Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Министерства внутренних дел Российской Федерации в 2014 г. С. 18; Годовой отчет о ходе реализации и оценке эффективности государственной программы «Обеспечение общественного порядка и противодействие преступности» за 2013 год. С. 14. мвд.рф/Deljatelnost/gosprogram/Gosprogramma (дата обращения 25.01.2018)) и данные судебной статистики Судебного департамента при Верховном суде РФ (Отчеты о числе осужденных по всем составам преступлений Уголовного кодекса Российской Федерации и иных лицах, в отношении которых вынесены судебные акты по уголовным делам за 12 месяцев 2013-2016 гг. и за 6 месяцев 2017 г. www.cdep.ru/index.php?id=79&pg=1 (дата обращения 26.01.2018)).

ных заявлений о привлечении к ответственности в виде возмещения убытков (на общую сумму 13 млрд руб.) и 18% заявлений о привлечении к субсидиарной ответственности (138 млрд руб.), тогда как в начале 2015 г. число удовлетворенных заявлений составляло от 2 до 4%⁴.

⁴ История развития отдельных институтов банкротства. Проблемы отрасли сегодня. Данные Федресурса за период с 01.10.2015 по 30.09.2017. www.bankrot.fedresurs.ru (дата обращения 25.01.2018).

Методика комплексного анализа финансового состояния должника в процедурах банкротства

Анализ финансового состояния должника является одним из доказательств в деле о банкротстве и одновременно – основным инструментом в рамках любой экономической экспертизы состояния должника вне зависимости от ее целей. В настоящее время активно обсуждается подготовленный с участием автора настоящей статьи проект федерального стандарта профессиональной деятельности арбитражных управляющих «Правила проведения арбитражным управляющим анализа финансового состояния должника», в октябре 2017 г. направленный Российским союзом саморегулируемых организаций арбитражных управляющих (РССОАУ) в Министерство экономического развития РФ.

В Проекте предлагается переход на рыночную модель, уход от обоснования выводов преимущественно на основе бухгалтерской отчетности, для выявления не последствий несостоятельности, а ее причин, и обоснования предпосылок для восстановления бизнеса; в случае целесообразности проведения ликвидационных процедур рыночная модель анализа позволит точнее определить стоимость имущества должника, размер конкурсной массы [2]. Общая схема базового анализа, позволяющая провести комплексный анализ финансового состояния должника, имеет вид, представленный на рис. 1.



Источник: составлено автором.

Рис. 1. Последовательность базового анализа финансового состояния должника.

Параллельно с анализом финансового состояния в соответствии с требованиями действующего законодательства, с учетом сложившейся судебно-арбитражной практики и разъяснений Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ, проводится анализ сделок должника на предмет выявления наличия (отсутствия) оснований для оспаривания⁵. В свою очередь такой анализ сделок может быть дополнен предлагаемой ниже моделью по выявлению признаков недобросовестного поведения должника в преддверии банкротства с использованием технологий финансовых расследований, который может рассматриваться как задел для будущей корректировки существующих Правил по выявлению признаков преднамеренного (фиктивного) банкротства [11].

Модель анализа сделок должника для выявления признаков недобросовестного поведения в преддверии банкротства

Проведенные автором финансовые расследования и выявленные в отдельных делах факты позволяют предложить следующую методику выявления злоупотреблений со стороны должника – по аналогии с деятельностью по выявлению рисков и расследованию корпоративных мошенничеств, которая в консалтинге называется «форензик» (от англ. «forensic»)⁶. Подобный подход представляется обоснованным ввиду частого наличия действий, классифицируемых как «мошенничество» в деятельности недобросовестных должников.

Согласно принятой терминологии, следует выявить индикаторы (так называемые «red flags»), которые могут свидетельствовать о наличии рисков или признаков злоупотреблений в поведении руководства компании накануне банкротства (см. табл. 2).

Стресс-тестирование финансовой отчетности как наиболее распространенного источника для анализа по предложенным в табл. 2 направлениям не является исчерпывающим, а лишь определяет типовые области, на которые следует обратить внимание. Отдельные выявленные сделки могут оспариваться в процедурах банкротства, что также может являться основанием для подозрения должника в совершении неправомерных действий в преддверии потери платежеспособности. Статистические данные свидетельствуют о росте числа заявлений об

⁵ Более подробно методические рекомендации по анализу сделок должника описаны в работах [3; 4].

⁶ См., например, сведения об услугах форензик ведущих консалтинговых компаний: PwC: www.pwc.ru/ru/services/forensics.html; KPMG: home.kpmg.com/ru/ru/home/services/advisory/risk-consulting/forensic.html; Deloitte: www2.deloitte.com/ru/ru/pages/finance/solutions/forensic.html; Ernst&Young: www.ey.com/ru/ru/services/assurance/fraud-investigation---dispute-services.

**Примеры «red flags» в корпоративной финансовой отчетности
и способы выявления нарушений**

Признаки	Методы выявления
Завышение оценки низкокачественных материальных активов	Удаленный поиск: проверка вида и состояния объекта на спутниковых онлайн-картах, сведения о здании (например, бизнес-центре) в интернете, в новостях. Выезд на объект (при оставшихся сомнениях после удаленного поиска).
Некорректное отражение состояния товарно-материальных запасов (ТМЗ)	Выезд на объект и тщательная проверка содержимого заявленных ТМЗ.
Завышение оценки нематериальных активов (НМА) Несоответствие вида деятельности компании преобладающему типу активов, характерному для данного вида бизнеса	Оценка соответствия деятельности компании и объема НМА, типа бизнеса и состава активов. Например, если бизнес связан с производством и имеет в своем составе НИИ, то обилие патентов в НМА объяснимо, а если компания торговая, то преобладание НМА в активах вызовет настороженность. Отдельное внимание следует обращать, если большая часть активов сосредоточена в финансовых вложениях, которые могут являть собой выданные займы и характеризовать компанию как финансового посредника, задолжавшего кредиторам и неспособного взыскать выданные ссуды.
Накопление средств в дебиторской задолженности (перечисление необоснованной предоплаты поставщику на основе договоренности с ним, зачисление авансов покупателей на счета третьих лиц)	Отслеживание дебиторской задолженности за предыдущие периоды по срокам оплаты, выявление нормальных для компании темпов роста задолженности и сравнение с другими аналогичными фирмами или средней по рынку оборачиваемостью капитала (в т. ч. с помощью данных системы СПАРК*).
Завуалированы чрезмерные расходы руководства (представительские, расходы на личный автотранспорт)	Проверка политики по транспортным расходам и данных об использовании корпоративных карт (доступно для крупных компаний), оценка соответствия локации, классов перелета и проживания менеджмента компании в командировках.

Признаки	Методы выявления
Отношения аренды осуществляются по ставкам, отличающимся от среднерыночных	Анализ рынка аренды коммерческой недвижимости в регионе на основе открытых аналитических отчетов, сопоставление с ценами на аналогичные по площади, расположению и назначению объекты на профильных сайтах**, проверка действительности цен на похожие объекты путем звонков риелторам. Важно учитывать, что подобный анализ носит ретроспективный характер и нуждается в корректировке ввиду несоответствия актуальных цен на сайте и прошлых цен на сопоставимые объекты.
Манипулирование показателями продаж (фиктивные продажи, покупка сырья по завышенным ценам, продажа продукции по заниженным ценам с использованием фирм-посредников, где накапливается прибыль)	Анализ договоров и актов приема-передачи, анализ счетов и системы документооборота.

* Система СПАРК (www.spark-interfax.ru) дает возможность фильтрации по региону, обороту бизнеса, чтобы точнее выявить аналоги и нормативы. При этом важно учитывать, что проверка компании по данным системы не всегда дает верный результат – признаки неблагонадежности могут быть обусловлены тем, что компания зарегистрирована недавно (до года), имеет маленький уставный капитал, ненадежный юридический адрес и т. п., что не всегда на самом деле свидетельствует о наличии рисков.

** Например, базы объявлений об аренде и продаже недвижимости в разных регионах: Циан (www.cian.ru), Домофонд (www.domofond.ru/v-arenda).

Источник: составлено автором на основе практического опыта проведения финансово-экономических экспертиз должника в процедурах банкротства.

оспаривании сделок в наблюдении и конкурсном производстве, когда кредиторы также видят в этом возможность привлечения должника к ответственности: если в 1 квартале 2015 г. число принятых судами заявлений о признании сделок должника недействительными составляло 603 (удовлетворено 35%), то к 3 кварталу 2017 г. их число выросло до 1730 (удовлетворено 46%)⁷.

⁷ В годовом измерении наблюдается двукратный рост: в 2015 г. 3402 принятых заявления о признании сделок должника недействительными, поданных в суд в соответствии с главой III.1 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», в 2017 г. – 7101 заявление; процент удовлетворения на уровне 41% за все рассматриваемые годы. Подробнее см.: Процедуры банкротства: статистические данные

Подозрительные сделки, которые попадают в категорию оспори- мых в соответствии со ст. 61.2 Закона о банкротстве, также имеют при- знаки, на которые следует обратить внимание. В частности, о совер- шении сделки с неравноценным встречным исполнением могут свиде- тельствовать:

- занижение или завышение цены на поставляемые (приобрета- емые) товары (работы, услуги) по сравнению со сложившейся рыночной конъюнктурой;
- заведомо невыгодные для должника сроки и (или) способы оплаты по реализованному или приобретенному имуществу;
- любые формы отчуждения или обременения обязательствами имущества должника, если они не сопровождаются эквивалент- ным сокращением задолженности;
- операции, связанные с любой передачей имущества или иным исполнением обязательств, если рыночная стоимость передан- ного должником имущества или осуществленного им иного исполнения обязательств существенно превышает стоимость полученного встречного исполнения обязательств, определенную с учетом условий и обстоятельств такого встречного исполнения обязательств.

Признаками сделки, совершенной с целью причинения вреда иму- щественным правам кредиторов, являются:

- совершение безвозмездной сделки должником, отвечающим при- знакам неплатежеспособности или недостаточности имущества;
- совершение сделки в отношении заинтересованного лица;
- предмет сделки, связанный с выплатой (выделом) доли (пая) в имуществе должника учредителю (участнику) должника в связи с выходом из состава учредителей (участников) должника;
- совершение сделки при соблюдении одного из условий:
 - стоимость переданного в результате совершения сделки или нескольких взаимосвязанных сделок имущества либо приня- тых обязательств составляет 20% и более балансовой стоимости активов должника;
 - должник изменил свое место жительства или место нахожде- ния без уведомления кредиторов непосредственно перед совер- шением сделки или после ее совершения, скрыл свое имуще- ство, уничтожил или искажил правоустанавливающие и отчет- ные документы;
 - после совершения сделки по передаче имущества должник про- должал осуществлять пользование и (или) владение данным

ЕФРСБ за 2015-2017 гг. С. 18. zakon.ru/Tools/DownloadFileRecord/23628 (дата обраще- ния 26.01.2018).

имуществом либо давать указания его собственнику об определении судьбы данного имущества.

Обнаружение доказательств того, что другая сторона сделки знала или должна была знать об указанной цели должника к моменту совершения сделки возможно за счет выявления признаков заинтересованного лица, признаков неплатежеспособности или недостаточности имущества должника (наличие публикаций в СМИ об открытии процедур банкротства) либо свидетельств того, что другая сторона знала или должна была знать об ущемлении интересов кредиторов должника. Расчет ущерба от подозрительной сделки осуществляется исходя из величины уменьшения стоимости или размера имущества и (или) увеличения размера имущественных требований.

Заключение и рекомендации

Таким образом, существенная часть банкротств компаний в России инициируется тогда, когда должник уже не обладает каким-либо имуществом для удовлетворения требований кредиторов, а использует процедуру банкротства для получения времени на завершение неправомερных действий по выводу активов, распространенными способами которого являются следующие:

- преднамеренное занижение стоимости активов;
- выдача займов аффилированным лицам;
- приобретение нетранспарентных видов услуг, адекватность стоимости которых не может быть оценена однозначно (консалтинговые услуги, подрядные услуги по строительству, обучение и тренинги, проведение мероприятий, благоустройство территории);
- вывод денежных средств (в некачественные ценные бумаги и уставные капиталы дружественных организаций или фирм-однодневок), что позволяет осуществить переход права собственности, а дальнейшая реорганизация в форме слияния или присоединения делает невозможным возврат выведенных активов;
- привлечение заемных средств под завышенный процент (например, у аффилированных организаций).

В качестве способов предотвращения подобных действий можно рекомендовать проведение регулярного контроля и мониторинга, который может включать анализ финансового состояния, активов и операций за последний год, экспресс-анализ заключаемых сделок, отличающихся от типовых для данной компании, проверку рыночной стоимости активов, периодическую комплексную проверку контрагента через электронные системы, исследование доказательств экономического обоснования тех или иных сделок и т. д.

Учитывая недостаточную подготовку арбитражных управляющих, часто – их заинтересованность в представлении той или иной стороны дела о банкротстве, возможную аффилированность с кредиторами, имеющими право выплачивать им дополнительное вознаграждение, целесообразным может стать приглашение независимого экономического эксперта. Приглашение такого специалиста может быть целесообразно как в наблюдении, так и в восстановительных и ликвидационных процедурах.

Важным вопросом, связанным с привлечением эксперта по финансовым расследованиям в процедурах банкротства, является вопрос о том, кто должен оплачивать их услуги. Здесь представляется целесообразным отталкиваться от ситуации в определенных процедурах банкротства с учетом описанных выше целей и задач заказчика:

- Если бизнес должника в действительности не функционирует, а процедура используется им для уклонения от уплаты долгов, экспертиза, как правило, направлена на поиск выведенных активов, анализ сделок на предмет признаков преднамеренного банкротства и может осуществляться по инициативе и за счет средств кредиторов. Финансовое расследование, основанное на качественном анализе финансового состояния должника, на первых этапах дела о банкротстве имеет особое значение для принятия релевантного решения о его дальнейшей судьбе и для повышения защиты кредиторов.
- В случае добросовестного должника, желающего доказать отсутствие умысла по доведению предприятия до банкротства, финансирование экспертизы осуществляется за счет его собственных средств.
- В случае, если должник нацелен на восстановление бизнеса, эксперт привлекается для разработки плана реабилитации (вне зависимости от процедуры), где обосновывается целесообразность и возможность оздоровления должника, рассчитывается экономический эффект от каждого предлагаемого мероприятия. Грамотный план внешнего управления с обоснованными расчетами и прогнозами способствует повышению прозрачности процедур восстановления бизнеса, помогает убедить кредиторов пойти на уступки для сохранения бизнеса должника, особенно если тот обладает актуальным портфелем будущих контрактов или важен для региона, где располагается. Если план принимается, то расходы на его разработку несет должник. В случае несогласия с планом кредитор может привлечь другого эксперта для оценки представленного плана, его переработки или создания альтернативного документа, что финансируется уже за счет средств такого кредитора.

Таким образом, в современных условиях наблюдается увеличение значения экономических экспертиз в процедурах банкротства, которые должны содержать короткое и ясное резюме полученных в результате комплексного финансового расследования фактов для разьяснения в суде. Специфика российской практики банкротства такова, что часто искажается первоначальный смысл данного института – он используется либо когда надежда восстановить бизнес уже потеряна, либо как средство получения дополнительного времени (в среднем около 6 месяцев в течение процедуры наблюдения) для завершения начатых в преддверии банкротства недобросовестных действий.

Представляется, что борьба с криминальными банкротствами должна осуществляться как на государственном, так и на корпоративном уровнях, однако должно пройти время для трансформации сложившегося в обществе восприятия банкротства. С точки зрения регулирования, подобные меры могут включать отмену процедуры наблюдения, которая лишь затягивает процесс и не решает поставленные перед ней задачи, ужесточение ответственности за криминальные банкротства, введение понятия «аффилированности» в законодательство, повышение требований к квалификации арбитражных управляющих в части проведения финансового анализа и поиска выведенного имущества (в том числе за счет изменения обязательной программы обучения и порядка сдачи квалификационного экзамена), изменение существующей методики финансового анализа. На уровне компаний-партнеров и кредиторов работа должна вестись в направлении предотвращения недобросовестных действий со стороны контрагента, что может быть выполнено только при регулярном мониторинге его финансового состояния на основе знания типовых, часто используемых схем и способов их выявления в ходе финансовых расследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бобылева А.З. Проект федерального стандарта проведения арбитражным управляющим анализа финансового состояния должника // Эффективное антикризисное управление. 2016. № 2 (95). С. 43–47.
2. Бобылева А. З. Проведение анализа финансового состояния должника в процедурах банкротства: проблемы и решения // Предпринимательское право. 2017. № 3. С. 46–52.
3. Бобылева А.З., Львова О.А., Жаворонкова Е.Н., Холина М.В. О концепции проведения арбитражным управляющим анализа финансово-экономического состояния должника // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2015. № 10.
4. Гудкова О.Е. Заключение о наличии (отсутствии) оснований для оспаривания сделок должника // Арбитражный управляющий. 2017. № 1 (86). С. 12–18.
5. Данные МВД о ходе реализации и оценке эффективности государственной программы «Обеспечение общественного порядка и противодействие преступности» за 2013, 2014, 2016 г. мвд.рф/Deljatelnost/gosprogram/Gosprogramma.

6. Данные Судебного департамента при Верховном суде РФ. www.cdep.ru.
7. Данные Федресурса (Единого федерального реестра сведений о банкротстве, ЕФРСБ). www.bankrot.fedresurs.ru.
8. *Лотфуллин Р.К.* Субсидиарная и иная ответственность контролирующих должника лиц при банкротстве. Saveliev, Batanov & Partners, 2018. sbplaw.ru/media/documents/Lotfullin_SBP2018_Subsiary_Liability_Book.pdf.
9. *Львова О.А.* Виды банкротства в современных условиях // ЭНИ «Государственное управление. Электронный вестник». 2012. № 30. e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2012/vipusk__30._fevral_2012_g./upravlenie_kommertcheskimi_organizacijami/lvova.pdf.
10. Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».
11. Постановление Правительства РФ от 27.12.2004 № 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства».
12. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
13. Федеральный закон от 29.07.2017 № 266-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях».
14. Федеральный закон от 28.04.2009 № 73-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
15. Федеральный закон от 28.06.2013 № 134-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям».
16. Федеральный закон от 28.12.2016 № 488-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
17. U.S. Bankruptcy Code. www.law.cornell.edu/uscode/text/11/1125.

ABOUT THE AUTHOR

Olga Alexandrovna Lvova – Candidate of economic sciences, associate professor of the department of financial management of the faculty of public administration of the Moscow State University named after M.V. Lomonosov Moscow, Russia, Lvova@spa.msu.ru.

THE ROLE OF THE INSTRUMENTS OF FINANCIAL INVESTIGATIONS IN THE COMPANIES' BANKRUPTCY PROCEEDINGS

In the article the problems of analysis of the financial state of the debtor for revealing the signs of deliberate and fictitious bankruptcy were considered; stakeholders and tasks of financial and economic expertise in various bankruptcy procedures were identified; a tool for financial investigations to identify risks or signs of abuse in the behavior of company management on the eve of bankruptcy and a set of indicators for stress testing of a potential bankrupt with the possibility of further regular monitoring; generalized schemes for the withdrawal of assets were summarized, ways of preventing and identifying these actions were considered.

Keywords: *deliberate bankruptcy, expertise, fraud, forensic, transaction challenge, subsidiary responsibility, transaction analysis, asset withdrawal.*

JEL: G33, K14.

ЭКОНОМЕТРИКА

В.А. ГОЛОВИН

старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента
Автономной некоммерческой организации высшего образования
«Межрегиональный открытый социальный институт»

ГРАФИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ДИНАМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА

В статье дан краткий обзор основных методик идентификации и оценки эффективности региональных экономических кластеров. Отдельное внимание уделяется графической методике оценки видов экономической деятельности. На основе представленной методики и коэффициента интенсивности локализации предложена графическая методика динамической оценки эффективности регионального экономического кластера, применимая в том числе и для оценки отраслей и видов деятельности экономики региона. Анализ коэффициентов локализации по обороту и по численности занятых по видам экономической деятельности экономики Республики Марий Эл за 2006–2015 гг. позволил выявить лидирующие виды деятельности. Дальнейшее исследование, опирающееся на коэффициент интенсивности локализации, показало существующие проблемы в развитии отдельных видов деятельности. Графическая модель динамической оценки эффективности, предложенная в статье, позволила наглядно отобразить развитие некоторых видов деятельности экономики Республики Марий Эл по их положению в зонах опережающей и отстающей эффективности.

Ключевые слова: региональный экономический кластер, коэффициент локализации, коэффициент интенсивности локализации, эффективность кластера, графическая модель оценки, динамика эффективности отраслей, Республика Марий Эл.

JEL: L16, O18, P25, R12.

Введение

В современной экономической науке и практике изучению образования региональных экономических кластеров и их функционированию посвящено значительное количество работ [3; 9; 10; 11]. Этим объясняется большое разнообразие подходов, предлагаемых исследователями к оценке эффективности и интенсивности развития тех или иных отраслей и видов деятельности.

Не ставя в качестве цели настоящей работы, уточнение самого понятия «региональный экономический кластер», ограничимся лишь наиболее распространенным в настоящее время его определением, предложенным еще М. Портером: «кластер – это географическая концентрация взаимозависимых компаний и институтов, относящихся к конкретной отрасли или виду деятельности» [12].

Некоторые исследователи также указывают на то, что региональный кластер выступает пространственной экономической формой, посредством которой достигается концентрация производственной, управленческой, информационной инфраструктуры с целью обеспечения высокоуровневой конкуренции [8].

Таким образом, в качестве одной из ключевых особенностей регионального экономического кластера следует назвать географическую концентрацию экономической активности [6, с. 78; 7, с. 9–11]. Исследованию этого явления и посвящена настоящей работа, а ее целью является разработка графической модели динамической оценки эффективности регионального экономического кластера, что, в свою очередь, предполагает решение ряда задач: 1) рассмотрения основных методик оценки локализации и концентрации; 2) исследования показателя «коэффициент интенсивности локализации» и построения на его основе графической модели динамической оценки эффективности; 3) применения предложенной графической модели для оценки эффективности видов деятельности экономики Республики Марий Эл за 2006–2015 гг.

Методика исследования

На феномене географической концентрации построено большинство предлагаемых различными исследователями методов идентификации и оценки экономических кластеров в экономике региона. Такой подход наиболее часто классифицируется как подход «сверху» или «сверху-вниз» в противоположность подходу «снизу», который базируется на исследовании, начиная от конкретных предприятий и отраслей-лидеров [6, с. 105; 11, с. 70–71]. К положительным качествам подходов «сверху-вниз», без сомнения, стоит отнести сравнительную простоту оценки и достаточную доступность статистических данных для проведения и практической проверки результатов исследования. Рассмотрим несколько типичных методических подходов к оценке географической концентрации и локализации.

Следуя распространенным в теории и практике подходам, большинство исследователей указывают на необходимость изучения пространственного распределения некой измеримой величины X_{ir} , относящейся к отрасли i и региону r . Ч. Карлссон обращает внима-

ние на то, что в качестве исследуемого индикатора может выступать число вновь создаваемых предприятий, численность занятых, а также объем добавленной стоимости [10, с. 55–56]. Х. Макграт, рассматривая эту методику, утверждает, что в качестве исследуемой величины следует использовать численность занятых или выручку предприятий [11, с. 74]. В рамках данного исследования, придерживаясь точки зрения Х. Макграта, примем в качестве основных исследуемых показателей численность занятых и оборот предприятий по видам экономической деятельности. Отметим, что принципиальные различия в описанных выше методиках отсутствуют – разнятся лишь базовые показатели.

В работах, изданных под редакцией Ч. Карлссона, подробно описывается методика оперирования базовыми показателями с целью определения основных отраслей и/или регионов, обладающих потенциальными кластерами. Простейший из приводимых вариантов обработки выбранного базового показателя – сравнение его регионального значения со среднестрановым значением, которое, в свою очередь, рассчитывается по следующей формуле:

$$\bar{X}_{ir} = \frac{X_{iR}}{N},$$

где: X_{iR} – значение рассматриваемого показателя по национальной экономике в целом; N – количество регионов страны.

В качестве начального этапа исследования предлагается расчет доли, занимаемой изучаемым регионом в данной отрасли (виде деятельности) по стране в целом:

$$AX_{ir} = \frac{X_{ir}}{X_{iR}}.$$

Несмотря на простоту и методическую последовательность расчета представленных показателей, они не могут служить базой для реальной оценки степени кластеризации в связи с тем, что значения этих коэффициентов зависят от других характеристик рассматриваемого региона, в частности, от плотности населения или общего уровня занятости.

Попытка разработать более применимую методику оценки степени локализации и концентрации основана на широком использовании в научной литературе коэффициента (индекса) локализации [5; 6; 7; 10; 11 и др.], связывающего в себе несколько показателей:

$$LQ_{ir} = \frac{X_{ir}/X_{iR}}{X_{rR}/X_{iR}},$$

где: X_{ir} – исследуемый параметр (число занятых или оборот) отрасли i в регионе r ; X_{iR} – исследуемый параметр для отрасли i по

стране в целом; X_{ir} – исследуемый параметр по всей экономике для региона r ; X_{IR} – исследуемый параметр по всей экономике страны в целом.

Заметным преимуществом коэффициента локализации является доступность статистических данных для его расчета, а также простота интерпретации полученных результатов. Значение LQ более 1 свидетельствует о повышенной локализации данной отрасли на территории региона по сравнению со среднестрановым уровнем. На основании этого делается вывод о том, что значения индекса локализации более 1 свидетельствуют о вероятном существовании кластера данной отрасли на рассматриваемой территории.

Несмотря на существенные преимущества, индекс локализации, на наш взгляд, имеет и заметный недостаток: он применяется для оценки абсолютных количественных показателей отраслей и видов деятельности. При этом, учитывая активную ориентацию современных предприятий на применение высокопроизводительных технологий во многих отраслях экономики, невозможно ограничивать изучение локализации только лишь численностью занятых или оборотом предприятий. Нивелировать этот недостаток в рамках исследования эффективности регионального экономического кластера позволяет предложенная ранее методика определения коэффициента интенсивности (эффективности) локализации (location intensity quotient) [2].

Данный коэффициент, определяемый соотношением двух коэффициентов локализации (коэффициента локализации по обороту и коэффициента локализации по численности занятых), отражает эффективность функционирования и локализации отраслей (видов экономической деятельности):

$$LIQ_{ir} = \frac{LQ_{ir}^V}{LQ_{ir}^E},$$

где: LIQ_{ir} – коэффициент интенсивности локализации отрасли i в регионе r ; LQ_{ir}^V – коэффициент локализации отрасли i в регионе r по обороту; LQ_{ir}^E – коэффициент локализации отрасли i в регионе r по численности занятых.

Более того, после математических преобразований коэффициента LIQ можно получить детерминированную факторную модель, отражающую влияние производительности труда на процессы кластеризации, поскольку по своей сути он представляет собой модификацию коэффициента локализации, исчисляемого по производительности труда. Более подробно данная методика и ее применение описаны в работе [2, с. 19–20]. То есть фактически данный коэффициент пока-

зывает необходимость опережающего роста производительности в ключевых отраслях экономики региона по отношению к региональной производительности и национальной отраслевой производительности. Именно это заключение и позволяет применить графическую модель для оценки динамики эффективности функционирования региональных экономических кластеров или видов деятельности, потенциально содержащих в себе кластерные образования.

Интерпретация коэффициента не представляет особой сложности. Значение LIQ более 1 отражает превышение коэффициента локализации по обороту над коэффициентом локализации по численности занятых. Одновременно с этим такое значение характеризует опережающую эффективность развития данной отрасли (вида экономической деятельности) с точки зрения соотношения выручки и числа занятых, то есть опережение отраслевых показателей производительности труда.

На основании вышеизложенного, можно построить графическую модель оценки эффективности регионального экономического кластера.

Базовая модель, предлагаемая к использованию, строится на объединении на одном графике значений двух коэффициентов локализации (по обороту и по численности занятых), т. е. на графическом отображении их соотношения. В таком случае модель примет следующий вид (см. рис. 1).

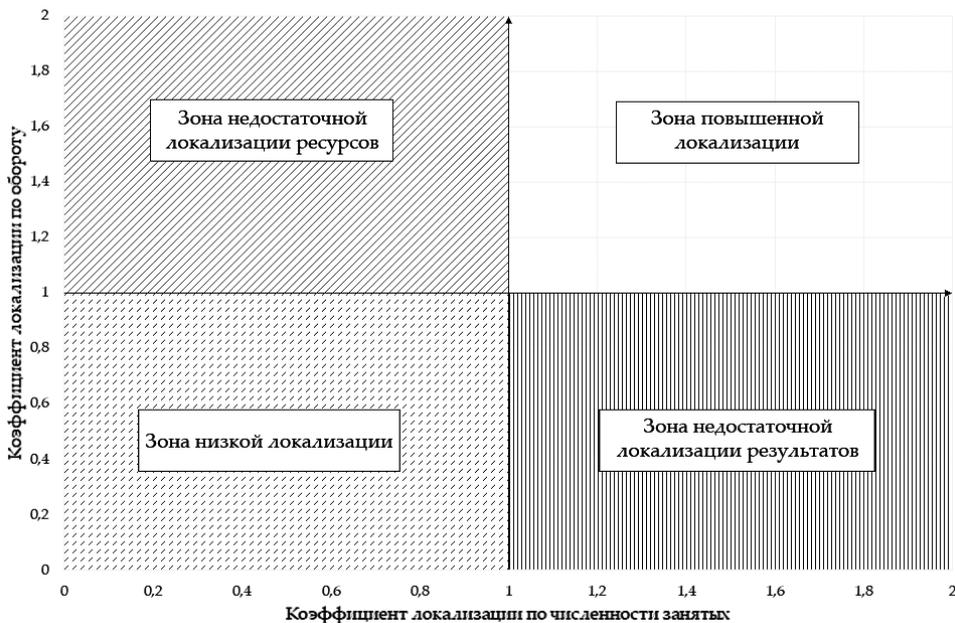


Рис. 1. Графическая модель оценки эффективности кластерных образований в региональной экономике [2].

Позитивным моментом представленной методики можно назвать наглядность и относительную простоту интерпретации данных подобной графической модели. Так, зона низкой локализации в таком случае свидетельствует об отставании оцениваемой отрасли по уровню локализации по обоим исследуемым параметрам. В этом случае можно говорить о низкой эффективности локализации такой отрасли и низкой вероятности ее вхождения в потенциальное кластерное образование. Зона повышенной локализации отражает высокую локализацию по обоим рассматриваемым коэффициентам. Отрасль, находящаяся в данной зоне, может считаться «лидером» локализации в изучаемом регионе и потенциально являться элементом кластерного образования. Однако в таком случае необходимо учесть еще и эффективность локализации. На основе рассмотренного выше коэффициента интенсивности локализации можно утверждать, что желательное с точки зрения эффективности соотношение должно быть выражено превышением коэффициента локализации по обороту над коэффициентом локализации по численности занятых. При этом такое соотношение несложно изобразить графически, укрупнив масштаб предложенной графической модели и исследуя лишь зону повышенной локализации.

На наш взгляд, необходимо использовать также динамическую модификацию описанной выше графической модели оценки эффективности кластерных образований в региональной экономике. Для динамической оценки эффективности процессов локализации и кластеризации в экономике укрупним масштаб предложенной ранее графической модели, сконцентрировав внимание на зоне повышенной локализации. Также модифицируем модель с целью исследования «движения» отрасли (вида деятельности) в координатной плоскости, состоящей из осей, представляющих коэффициенты локализации по обороту и по численности занятых. В описанном виде модель выглядит так, как показано на рис. 2.

Данная модель дает наглядное представление о динамике развития отдельных отраслей и видов деятельности за анализируемый период времени. Выделение зон опережающей эффективности и отстающей эффективности производится исходя из значений коэффициента интенсивности локализации (методику его расчета см. выше), а именно: 1) нахождение отрасли (вида деятельности) в зоне опережающей эффективности характеризуется значением коэффициента интенсивности локализации более 1, что свидетельствует о повышенной эффективности данной отрасли в экономике региона по сравнению с эффективностью данной отрасли на фоне национальной экономики; 2) нахождение отрасли (вида деятельности) в зоне отстающей эффективности характеризуется значением коэффициента интенсивности локализации менее 1, что описывает

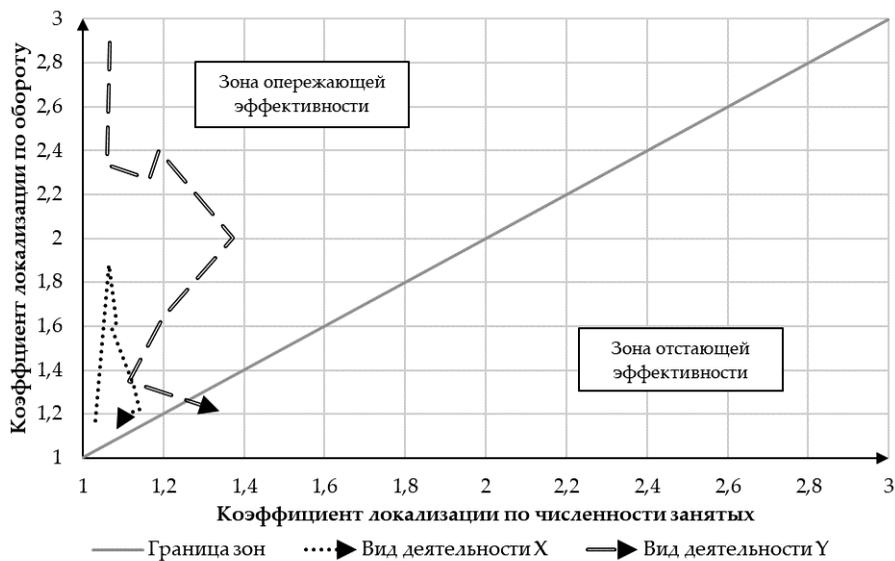


Рис. 2. Графическая модель динамической оценки эффективности регионального экономического кластера.

пониженную эффективность данной отрасли в экономике региона по сравнению с эффективностью данной отрасли на фоне национальной экономики.

Следует обратить внимание также и на то, что в качестве минимального значения по обеим осям выбрана 1. Это связано с тем, что оценка эффективности локализации и кластеризации имеет смысл лишь по тем видам деятельности и отраслям, которые показывают достаточный уровень локализации в экономике региона. При этом, с учетом динамики значений, возможно применение и других параметров осей координат, если того требуют фактические данные по экономике региона. Таким образом можно судить и о желательной траектории развития отрасли (вида деятельности) с целью выявления и оценки кластеров в экономике региона. Следуя методике расчета коэффициента интенсивности локализации, коэффициент локализации по обороту должен расти быстрее, чем коэффициент локализации по численности занятых, что соответствующим образом и отражено на рис. 2.

Присутствующие же на графике условные виды деятельности X и Y показывают различную динамику. Например, ВЭД X, находясь в зоне опережающей эффективности, все же показывает отрицательную динамику при низких значениях обоих коэффициентов локализации. Таким образом, маловероятно, что данный ВЭД, несмотря на опережающую эффективность, представляет собой потенциальное кластерное образование, поскольку слабо локализован в данном регионе. ВЭД

У показывает явную отрицательную динамику, находясь изначально в зоне опережающей эффективности и выпадая из нее к концу анализируемого периода в зону отстающей эффективности. Вызвано это, как можно заметить, растущей локализацией по численности занятых при падении локализации по обороту, что может говорить о снижении эффективности использования ресурсов в данной отрасли (виде деятельности).

Результаты исследования

В качестве базы применения описанной методики возьмем экономические показатели по Республике Марий Эл за 2006–2015 гг. Для проведения исследования были использованы данные Центральной базы статистических данных Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, а также Российский статистический ежегодник и Статистический ежегодник Республики Марий Эл за 2011–2015 гг.

Исходными данными для исследования послужили показатели среднегодовой численности занятых по видам экономической деятельности (ОКВЭД), а также оборот предприятий по ОКВЭД. Детализация видов экономической деятельности производилась только по разделу D «Обрабатывающие производства», поскольку он качественно разнообразен. Остальные разделы рассматривались в совокупности, согласно методике предоставления информации Росстата, что не исключает последующего исследования их развития. Кроме того, необходимо отметить, что для сопоставимости данных за различные периоды времени из исследования были исключены:

1) раздел В «Рыболовство, рыбоводство», поскольку, по данным ТОГС по Республике Марий Эл, численность занятых по этому ВЭД была нулевой начиная с 2004 г.;

2) подраздел DC «Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви», поскольку данные не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций (в соответствии с Федеральным законом от 29.11.07 г. № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации») начиная с 2011 г.;

3) подраздел DF «Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов» (также по причине конфиденциальности данных);

4) подраздел DN «Прочие производства», поскольку не является информативным с точки зрения идентификации и оценки региональных экономических кластеров;

5) раздел J «Финансовая деятельность», поскольку он не включается в статистические данные об обороте предприятий по ВЭД.

Методика проведения исследования подразумевает сопоставление расчетных данных по коэффициентам локализации, рассчитанным по численности занятых и по обороту организаций. Также значимым элементом методики является расчет коэффициента интенсивности локализации. Таким образом, в качестве отправной точки представим расчетные данные по коэффициентам локализации (см. табл. 1). Отметим, что в рамках отдельной работы не представляется возможным в табличной аналитической форме исследовать все значения коэффициентов локализации, поэтому они представлены лишь за три промежуточных года – 2006 г., 2011 г. и 2015 г.

Таблица 1

Значения коэффициентов локализации по видам экономической деятельности в Республике Марий Эл за 2006, 2011 и 2015 гг.

Виды экономической деятельности	2006		2011		2015	
	LQ(E)	LQ(V)	LQ(E)	LQ(V)	LQ(E)	LQ(V)
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1,65	3,50	1,26	3,27	2,01	4,51
Добыча полезных ископаемых	0,09	0,01	0,10	0,02	0,10	0,01
Обрабатывающие производства, всего, в том числе:	1,19	1,48	1,35	1,51	1,60	1,42
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	1,17	1,91	1,41	1,82	1,80	1,49
текстильное и швейное производство	0,88	2,28	1,19	2,40	1,34	1,21
обработка древесины и производство изделий из дерева	3,43	4,21	3,71	4,22	3,35	2,48
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	2,45	4,17	2,29	3,41	2,44	3,06
химическое производство	0,54	0,85	0,80	0,49	0,93	0,38
производство резиновых и пластмассовых изделий	0,95	1,37	1,15	0,86	0,94	1,02
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	0,70	1,12	1,13	1,40	1,16	1,36
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	0,87	0,47	0,93	0,58	1,20	0,60
производство машин и оборудования	1,28	2,75	1,40	2,99	1,82	2,86
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	2,77	3,57	2,93	4,04	3,80	5,80
производство транспортных средств и оборудования	0,24	0,39	0,30	0,55	0,36	0,72
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,12	2,27	1,13	1,64	1,08	1,25

Виды экономической деятельности	2006		2011		2015	
	LQ(E)	LQ(V)	LQ(E)	LQ(V)	LQ(E)	LQ(V)
Строительство	0,69	1,17	0,68	1,33	0,65	1,22
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	0,81	0,70	0,82	0,79	0,72	0,89
Гостиницы и рестораны	1,16	1,91	1,05	1,99	1,02	1,32
Транспорт и связь	0,77	0,59	0,72	0,50	0,63	0,43
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	0,61	0,95	0,73	0,71	0,65	0,55
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	1,02	3,08	1,18	1,61	1,11	1,66
Образование	1,19	2,06	1,11	1,94	1,13	1,41
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1,15	1,67	1,11	1,47	1,04	1,54
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,00	0,89	1,07	1,59	1,08	1,13

Источник: рассчитано автором на основе данных Росстата.

По результатам исследования коэффициента локализации по численности занятых было выявлено, что наибольшей степенью локализации в экономике Республики Марий Эл по итогам 2015 г. обладают такие пять лидирующих видов экономической деятельности, как: «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» (3,8); «Обработка древесины и производство изделий из дерева» (3,35); «Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность» (2,44); «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» (2,01); «Производство машин и оборудования» (1,82).

Несколько другая картина наблюдается при рассмотрении коэффициента локализации по обороту предприятий. В этом случае в качестве пяти наиболее локализованных видов деятельности в экономике республики предстают: «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» (5,80); «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» (4,51); «Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность» (3,06), «Производство машин и оборудования» (2,86); «Обработка древесины и производство изделий из дерева» (2,48).

Можно отметить, что пятерка лидирующих ВЭД остается неизменной по обоим коэффициентам локализации, отличаясь лишь рангами, что позволяет предварительно выделить именно данные пять

ВЭД в качестве лидеров локализации и концентрации в экономике Республики Марий Эл.

Далее, углубляя аналитическое исследование видов экономической деятельности, рассмотрим значения коэффициента интенсивности локализации, отражающего опережение эффективности функционирования отрасли (вида деятельности) в сравнении с общенациональным уровнем (см. табл. 2).

Таким образом, исследуя данные таблицы за последний 2015 г. можно выделить пять основных видов экономической деятельности, лидирующих по коэффициенту интенсивности локализации: «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» (2,24); «Производство транспортных средств и оборудования» (2,00); «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (1,87); «Производство машин и оборудования» (1,57); «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» (1,53). Необходимо отметить, что пятерка лидирующих ВЭД, выделенная ранее, не полностью представлена при проведении оценки по коэффициенту интенсивности локализации. Это может говорить о том, что, несмотря на активную концентрацию ресурсов (или финансовых результатов) в данных ВЭД на территории республики, эффективность их использования уступает в сравнении с теми ВЭД, которые выделены по результатам исследования (см. табл. 2).

Как было отмечено выше, само по себе изучение коэффициентов локализации может дать одномоментное представление о положении отрасли или вида деятельности в экономике региона. Данное замечание в полной мере относится и к описанной ранее графической модели оценки положения отрасли в экономике региона.

В качестве практического применения предложенной модели динамической оценки эффективности рассмотрим экономику Республики Марий Эл и воспользуемся приведенными ранее расчетами коэффициентов локализации и коэффициента интенсивности локализации. В качестве основных ВЭД для анализа примем выявленную ранее пятерку «лидирующих видов деятельности» и сравним их с некоторыми видами деятельности, не вошедшими в число лидеров, но также показавших достаточно хорошие результаты оценки.

На рис. 3 представлена динамика эффективности пяти лидирующих ВЭД, выявленных по результатам анализа коэффициентов локализации по обороту и по численности занятых.

В динамике ситуация в выявленных ранее «лидерах» выглядит уже не так оптимистично. Необходимо обратить внимание на ВЭД «Обработка древесины...», который, показывая неизменно хорошие результаты по уровню локализации, имеет отрицательную динамику эффективности, опускаясь в зону отставания. Вызвано это, как показано на

Таблица 2

Значение индекса интенсивности локализации по видам экономической деятельности в Республике Марий Эл за 2006, 2011 и 2015 гг.

Виды деятельности	Значения коэффициента по годам		
	2006	2011	2015
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2,12	2,60	2,24
Добыча полезных ископаемых	0,15	0,16	0,13
Обрабатывающие производства, всего, в том числе:	1,25	1,12	0,89
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	1,62	1,30	0,83
текстильное и швейное производство	2,61	2,02	0,91
обработка древесины и производство изделий из дерева	1,23	1,14	0,74
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	1,70	1,49	1,26
химическое производство	1,56	0,62	0,41
производство резиновых и пластмассовых изделий	1,45	0,75	1,09
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	1,60	1,24	1,17
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	0,54	0,62	0,50
производство машин и оборудования	2,16	2,13	1,57
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	1,29	1,38	1,53
производство транспортных средств и оборудования	1,63	1,82	2,00
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,03	1,45	1,16
Строительство	1,71	1,97	1,87
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов лич- ного пользования	0,86	0,96	1,23
Гостиницы и рестораны	1,65	1,90	1,29
Транспорт и связь	0,77	0,69	0,68
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предостав- ление услуг	1,57	0,97	0,85
Государственное управление и обеспечение военной без- опасности; социальное страхование	3,02	1,36	1,50
Образование	1,73	1,75	1,24
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1,46	1,32	1,48
Предоставление прочих коммунальных, социальных и пер- сональных услуг	0,89	1,48	1,04

Источник: рассчитано автором на основе данных Росстата.

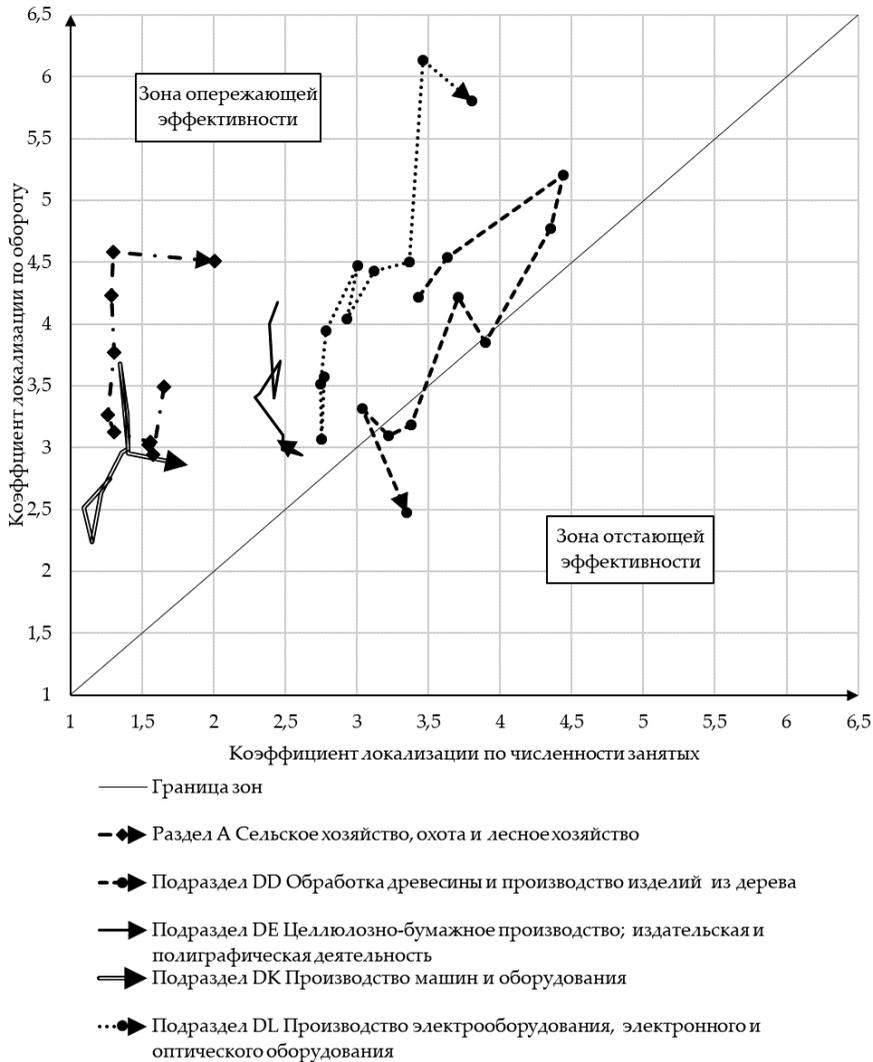


Рис. 3. Графическая модель динамической оценки эффективности лидирующих видов деятельности экономики Республики Марий Эл в 2006–2015 гг.

графике, снижением обоих коэффициентов локализации с опережающим падением локализации по обороту (с 4–4,5 до 2,5 против снижения с 3,4 до 3,3 локализации по численности занятых), что и приводит к значению коэффициента интенсивности локализации менее единицы – 0,74 (зона отстающей эффективности).

Отрицательная динамика наблюдается также и по ВЭД «Целлюлозно-бумажное производство...». Данный вид деятельности вплотную подходит к границе зоны опережения (коэффициенты локализа-

ции – 3,06 по обороту и 2,44 по численности занятых), но не пересекает ее. В целом, несмотря на отрицательную динамику, данный вид деятельности продолжает демонстрировать опережающую эффективность, однако явно страдает от снижения темпов роста оборотов в сравнении с общенациональной экономикой.

Положительную динамику в целом за рассматриваемый период демонстрирует «Сельское хозяйство...», что выражается в росте коэффициентов локализации с 3,5 до 4,5 по обороту и с 1,7 до 2,0 – по численности занятых. Однако нестабильность траектории движения может быть свидетельством неустойчивости развития этого вида деятельности в экономике региона, что, в свою очередь, может быть вызвано недостаточным развитием связанного и инфраструктурного уровней кластерного образования [7, с. 10–11].

Практически безупречную траекторию демонстрирует ВЭД «Производство электрооборудования...», показывая повышение показателей локализации по обоим базовым показателям (с 3,6 до 5,8 по обороту и с 2,8 до 3,8 по численности занятых), а также увеличивающееся опережение по показателю эффективности. Однако стоит отметить, что особенностью экономики республики является высокая зависимость данного вида экономической деятельности от предприятий, входящих в военно-промышленный комплекс, который, в свою очередь, весьма зависим от государственных заказов и государственной оборонной политики. Несомненно, что это не является основанием для исключения данного вида деятельности из потенциального кластера на территории региона, однако и рассматривать его необходимо с оглядкой на перечисленные его особенности.

Далее, для сравнения и демонстрации действенности методики представим в рамках предложенной графической модели несколько видов экономической деятельности, первоначально не вошедших в пятерку «лидеров» по коэффициентам локализации. В качестве таких рассмотрим виды деятельности, стратегически важные для экономики республики (как и для любого другого региона): «Производство пищевых продуктов...», «Строительство», «Образование» и «Здравоохранение» (см. рис. 4).

Как видно из данных рис. 4, для оценки предложенных видов деятельности возникла необходимость уменьшения масштаба графической модели с целью добавления зон низкой и недостаточной локализации.

Вид деятельности «Строительство» с небольшими колебаниями находится в зоне, характеризующейся достаточной эффективностью, но низкой локализацией по численности занятых (в промежутке от 0,5 до 1). С одной стороны, это можно назвать позитивным фактом, поскольку за счет меньшего привлечения ресурсов данный ВЭД пока-

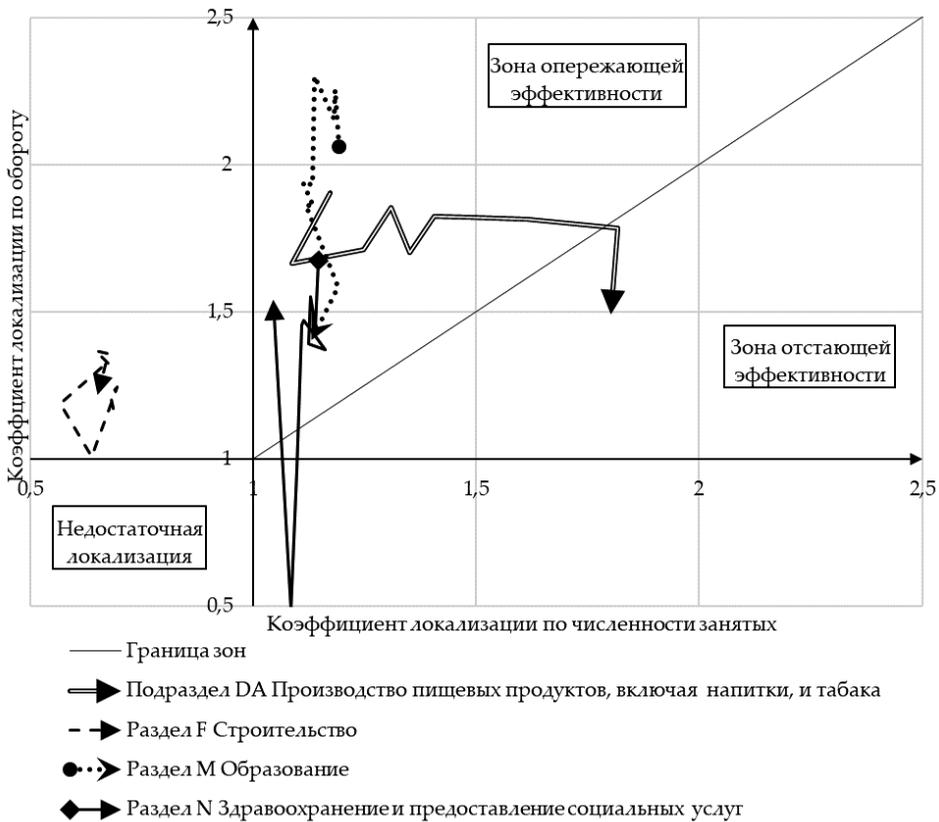


Рис. 4. Графическая модель динамической оценки эффективности видов деятельности экономики Республики Марий Эл, не лидирующих в 2006–2015 гг.

зывает неплохую локализацию по обороту предприятий. Однако с динамической точки зрения необходимо отметить, что этот ВЭД не показывает сколько-нибудь заметного развития с позиции исследуемых показателей.

Более интересную динамику показывают «Здравоохранение...» и «Образование». Данные виды деятельности, продолжая весь наблюдаемый период оставаться в зоне опережающей эффективности (за исключением одной точки по здравоохранению), демонстрируют в целом отрицательную динамику по коэффициенту локализации по обороту (с уровня около 2 до примерно 1,5). Этот факт позволяет констатировать, что данные виды деятельности развиваются в экономике республики заметно медленнее, чем в экономике России в целом. При этом необходимо отметить, что сделанный вывод касается в основном только локализации по обороту, но не локализации по численности занятых, которая остается на относительно стабильном уровне (от 1 до 1,3).

Вид деятельности «Производство пищевых продуктов...», входящий, как и один из лидеров – «Сельское хозяйство...», в агропромышленный комплекс, показывает не такую впечатляющую динамику. Ориентируясь на исследуемые показатели, можно сделать вывод, что «Производство пищевых продуктов...» страдает от растущей локализации по численности занятых (от 1,2 до 1,8) при сравнительно стабильных уровнях локализации по обороту (1,9–1,5). В целом это, как и показано на рис. 4, приводит к падению эффективности данного ВЭД и снижению потенциала кластеризации агропромышленного комплекса республики.

С точки зрения практической применимости данной методики стоит отметить, что на основе результатов подобных исследований можно судить о необходимости регулятивного или политического вмешательства в деятельность тех или иных видов деятельности на территории региона. Например, описанный выше ВЭД «Производство пищевых продуктов...» явно демонстрирует снижение производительности труда, что может быть откорректировано мерами, стимулирующими инвестиционную и инновационную активность предприятий пищевой промышленности и смежных отраслей и видов деятельности. Важное значение в таком случае принимает и инвестиционный аспект деятельности кластеров, который, как отмечается исследователями, является большим плюсом их функционирования [4]. Активное применение современных высокопроизводительных технологий приведет к опережению коэффициента локализации по обороту над коэффициентом локализации по численности занятых и выводу данного ВЭД в зону опережающей эффективности.

Заключение

Исследование эффективности локализации отраслей и видов деятельности в экономике региона является основой для определения эффективности регионального экономического кластера. Стоит отметить, что представленная в работе методика не может служить единственным основанием для оценки эффективности либо идентификации кластерного образования в экономике региона. Однако она естественным образом дополняет другие частные методики, по совокупности которых можно делать общие выводы как об эффективности отдельных отраслей и ВЭД, так и об отраслевой структуре и эффективности экономики исследуемого региона в целом.

В представленной работе рассмотрены базовые методики, используемые при оценке локализации и кластеризации экономики региона, а также на основе существующих методик предложена графическая модель динамической оценки эффективности регионального экономи-

ческого кластера, которая может быть применена в том числе и к отдельным видам экономической деятельности. Практическое значение предложенной методики может рассматриваться в области разработки мер государственной поддержки производителей, включая субсидии, налоговые льготы и прочие методы и инструменты поощрения и стимулирования экономического роста, инвестиционной активности и т. д.

При этом необходимо понимать, что помимо отраслевых приоритетов необходимо уделять первостепенное внимание развитию рыночной, финансовой, социальной, транспортной, информационной инфраструктуры, систем коммуникации, связи и т. п., которые в первую очередь нацелены на конечное потребление и способны обеспечивать достижение быстрого экономического или социального эффекта [1], в том числе и в контексте кластерного развития региональной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрюшенков А.Ф. Стратегия кластерного развития: разработка, реализация и анализ // Проблемы современной экономики. 2016. № 33. С. 19–24.
2. Головин В.А. Методические подходы к количественной оценке региональных экономических кластеров // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2016. № 4 (44). С. 17–26.
3. Головин В.А. Факторы эффективного развития региональных кластерных образований // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). 2016. Т. 7. № 4. С. 95–102. DOI: 10.17835/2078-5429.2016.7.4.095–102.
4. Квон Г.М., Макаров Н.В., Мухаметзянова Ф.Г. Некоторые аспекты реализации кластерной политики как инструмента развития региона // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2016. № 1. С. 112–118.
5. Ковалева Т.Ю. Алгоритм идентификации и оценки кластеров в экономике региона // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2011. Вып. 4 (11). С. 30–39.
6. Марков Л.С. Теоретико-методологические основы кластерного подхода. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2015.
7. Мирюлюбова Т.В., Карлина Т.В., Ковалева Т.Ю. Закономерности и факторы формирования и развития региональных кластеров. Пермь: Перм. гос. нац. иссл. ун-т, 2013.
8. Проконенко З.В. Кластерная стратегия регионального развития: сущность, преимущества, практика институционального обеспечения // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2016. № 4 (48). eee-region.ru/article/4846.
9. Handbook of Research on Cluster Theory / Edited by C. Karlsson. Cheltenham (UK), Northampton (USA): Edward Elgar, 2008.
10. Handbook of Research on Innovation and Clusters / Edited by C. Karlsson. Cheltenham (UK), Northampton (USA): Edward Elgar, 2008.
11. McGrath H. Industrial Clusters in Local and Regional Economies: A Post Porter Approach to the Identification and Evaluation of Clusters in North Dublin. Dublin (Ireland): Glasnevin Publishing, 2008.
12. Porter M. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review. 1998. № 11. hbr.org/1998/11/clusters-and-the-new-economics-of-competition.

ABOUT THE AUTHOR

Victor Alexandrovich Golovin – senior lecturer of the Department of Economics and Management of the Autonomous Non-profit Organization of Higher Education "Interregional Open Social Institute", Yoshkar-Ola, Russia. vicgolovin@gmail.com.

GRAPHIC MODEL OF DYNAMIC ASSESMENT OF THE EFFECTIVENESS
OF REGIONAL ECONOMIC CLUSTER

The article gives a brief overview of the main methods for identifying and assessing the effectiveness of regional economic clusters. Special attention is paid to the graphic methodology for assessing the types of economic activity. On the basis of the presented methodology and the localization intensity factor, a graphical method for dynamically evaluating the effectiveness of a regional economic cluster is proposed, which is applicable, among other things, for evaluating the industries and activities of the regional economy. Analysis of the localization factors for turnover and the number of employees by economic activity of the Republic of Mari El in 2006–2015, allowed to identify the leading activities. A further study, based on the localization intensity factor, showed the existing problems in the development of individual activities. The graphic model of the dynamic efficiency evaluation, offered in the article, made it possible to graphically illustrate the development of some types of economic activity of the Republic of Mari El by their position in the zones of advanced and lagging efficiency.

Key words: *regional economic cluster, localization coefficient, localization intensity factor, cluster efficiency, graphical estimation model, industry performance dynamics, Republic of Mari El.*

JEL: L16, O18, P25, R12.

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

А.Ш. КАСЫМОВ

аспирант факультета государственного управления
МГУ им. М.В. Ломоносова

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРИРОДЫ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

Экономическая наука изучает венчурный капитал с позиций финансового подхода. Однако венчурный капитал обладает характеристиками самовозрастающей стоимости, что позволяет рассматривать его с позиций воспроизводственного подхода. В статье анализируются две специфические функции венчурного капитала – инновационно-интеграционная функция и функция устранения инновационных разрывов при смене технологических укладов.

Ключевые слова: венчурный капитал, интеграция, технологический уклад, изменения технологических укладов, воспроизводственный процесс, воспроизводственный и финансовый подходы.

JEL: D24, E22, F21, G23, G24.

В современной экономике и общественном производстве под влиянием развития современных производственных, информационных, коммуникационных и прочих технологий появляются и получают широкое развитие новые институты и феномены. Одним из таких феноменов является венчурный капитал, исследование которого в экономической науке чаще всего осуществляется на основе финансового подхода. Между тем венчурный капитал является действительным капиталом и обладает характеристиками самовозрастающей стоимости, что актуализирует задачу его рассмотрения с позиций воспроизводственного подхода.

Ограниченность финансового подхода

В российской экономике венчурный капитал как источник инвестиций не был результатом естественного развития рыночных институтов, но был привнесен извне как результат политико-администра-

тивных решений. Первые венчурные фонды были организованы под патронажем ЕБРР в рамках решения об оказании помощи в проведении рыночных реформ, принятого в 1993 г. на встрече глав государств Европейского союза и «G7». Официальное назначение фондов – содействие в укреплении приватизируемых компаний посредством прямых инвестиций в акционерный капитал. Отсутствие понимания особенностей финансирования различных стадий развития инновационного бизнеса привело к тому, что фактически не была определена планка венчурного финансирования. Капитал созданных региональных венчурных фондов направлялся не на финансирование проектов, призванных обеспечить технологическую модернизацию постсоветской промышленности, а на увеличение уставного капитала предприятий, ориентированных на производство потребительских товаров для местных рынков, а также на покрытие операционных затрат управляющих фондами компаний. Таким образом, привнесенные в отечественную экономику ЕБРР *de jure* венчурные инвестиции *de facto* стали прямыми, обеспечивающими контроль над привлекательными для западных инвесторов российскими компаниями.

Венчурные инвестиции по экономической природе являются прямыми, но обладают специфическими особенностями [14]:

- венчурные инвесторы выступают в качестве финансовых посредников, привлекая капитал инвесторов и вкладывая его непосредственно в акции не котирующихся на рынке частных компаний, входящих в их портфель. При этом они активно участвуют в управлении компаниями, оказывая им методическую помощь и осуществляя мониторинг деятельности;
- для уменьшения риска инвестиции в финансируемые компании осуществляется поэтапно, а основной доход извлекается венчурными инвесторами в момент выхода из капитала финансируемых компаний (продажа своих акций стратегическим инвесторам либо на фондовом рынке);
- венчурные инвесторы руководствуются учредительским подходом к прибыли компаний, вкладывая средства в органический (внутренний) рост.

Трактовки термина «венчурный капитал», введенного основателями венчурного инвестирования Артуром Роком (первые венчурные сделки в Кремниевой долине), Франклином (Питчем) Джонсоном и Томом Перкинсом, различаются: по содержанию (особенности становления и развития венчурного инвестирования в различных странах), по характеру институциональных условий, финансовых систем и государственного устройства.

Американский подход к содержанию венчурного капитала («venture capital») – узкий, как капитала, обслуживающего инвестиции

в компании, находящиеся на стадиях «семенной и стартапа». Семенная стадия («Seed Capital») – идея или лабораторные разработки, стартап («Start-up-Capital») – формирование концепта и прототипа. Под термином «акционерный капитал» («private equity») подразумеваются прямые инвестиции частного капитала в акции компаний, за исключением венчурных, имеющих высокий потенциал роста [12]. Венчурный капитал США инвестируется в высокотехнологичные компании. Торговля ценными бумагами молодых высокотехнологичных компаний осуществляется во внебиржевой электронной системе торговли ценными бумагами NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation создана в 1971 г., владелец OMX Group).

Британские венчурные инвестиции занимают второе место в мире по объему. Наиболее крупные игроки – инвестиционная компания APAX Partners, частный инвестфонд CVC Capital Partners. К категории venture capital относят средства, направляемые на ранние стадии. Private equity применяются акционерными компаниями, акции которых не обращаются на фондовом рынке, позволяющими выкупить акции либо собственному менеджменту, либо стороннему. Британская ассоциация венчурного капитала (BVCA) ассоциирует венчурный капитал с инвестициями в акционерный капитал не котирующихся на фондовых биржах компаний, независимо от стадии развития¹.

Европейский подход – широкий. Термины «венчурный капитал» («venture capital») и «частный акционерный капитал» («private equity») имеют идентичное содержание и подразумевают финансирование на различных стадиях жизненного цикла проекта, включая поздние, где требуется использование значительного объема финансовых ресурсов для совершения сделок по приобретению компании. В Европе, прежде всего в странах ЕС, широкое распространение получили транснациональные венчурные фонды, финансирующие в единой валюте общеевропейские проекты (в большей степени на этапах расширения), широко привлекающие средства собственных и зарубежных пенсионных фондов, страховых компаний и банков. По аналогии с США созданы и функционируют европейские площадки торговли акциями высокотехнологичных компаний: EASDAQ и EURONM.

Японский подход характеризует специфические исторически сложившиеся взаимоотношения труда и капитала, государства и частного сектора². Это – отождествление венчурного капитала с высокорисковым бизнесом (предпринимательская деятельность и ее финансовые

¹ www.bvca.prg.

² Япония довольно поздно вступила на путь капиталистического развития, класс олигархии является закрытым, особые межфирменные связи обусловлены функционированием кейрецу. – *Прим. авт.*

отношения). В соответствии с австралийским подходом к венчурному капиталу относят высокорисковый капитал, направляемый во вновь созданные или молодые предприятия с потенциалом быстрого роста с целью получения нормы прибыли выше среднерыночной.

Проблема множественного содержания понятия «венчурный капитал» была обозначена еще в середине 2000-х годов А.Т. Каржауовом и А.Н. Фоломьевым в работе «Национальная система венчурного инвестирования» [11]. Вопрос исследовался в том числе на законодательном уровне, с 2011 г. [8]. Венчурный капитал рассматривается в качестве формы инвестиций и идентифицируется с созданием малых и средних форм инновационного предпринимательства, характеризующегося высокой деловой активностью и потенциалом высокой прибыли [13, с. 34]. Также распространен взгляд на венчурный капитал как продукт перенакопления, принимающего форму фиктивного капитала, регулируемого его законами и движущегося по его каналам. Между тем фиктивный капитал, циркулирующий в экономике, прежде всего в форме ценных бумаг (заменителей реальных денег), и обращающийся на рынке ценных бумаг и в биржевом пространстве, выполняет функции концентрации и централизации капитала, распределения и перераспределения прибыли, страхования и спекуляций³. Названное не свойственно венчурному капиталу, что делает сомнительной их идентификацию.

Изучению природы венчурного капитала в последние годы уделено значительное внимание в отечественной науке и практике. Однако исследование чаще всего осуществляется с позиции финансового подхода. Венчурный капитал рассматривается либо в качестве долгосрочных рискованных инвестиций в акции вновь возникших высокотехнологичных компании, обладающих значительным потенциалом роста, либо как особая форма финансового капитала (долевого или акционерного) для поддержки малого инновационного бизнеса. Функциональное назначение венчурного капитала заключается в содействии становлению, развитию и росту стоимости инновационного бизнеса. Он выступает основой предпринимательской деятельности, отличающейся новаторством, изобретательством, готовностью к риску. Это предъявляет особые требования к методам оценки стоимости венчурного капитала и эффективности венчурных инвестиций. В этом смысле он является разновидностью финансового капитала и для него отсутствуют барьеры аккумуляции средств из различных источников и сфер экономики. Долгосрочный жизненный цикл движения

³ По мнению Р.С. Дзарасова, финансово-спекулятивный капитал намного превысил по своему объему все мыслимые потребности рационального обслуживания реального производства [5].

венчурного капитала сопровождается «особой организацией, контролем, менеджментом, информационным обеспечением» [11, с. 18]. Он обусловлен интеграцией с человеческим капиталом, ему присущ более высокий совокупный риск по сравнению с другими формами капитала и преобладание в риске инновационной и инвестиционной составляющей (необходимость сочетания с высоким уровнем рентабельности)⁴. При этом стремление к высокому риску является объективным, осознанно принимаемым. Приятие риска осуществляется через венчурные фонды, в которых риск разделяется между партнерами. Это предполагает внешний контроль со стороны фонда за деятельностью компании-инноватора, наличие информационного и организационно-управленческого обеспечения с целью снижения совокупного риска.

Капитал, предназначенный для финансирования компаний, находящихся на различных этапах инновационного процесса, как правило, сосредотачивается в специализированных финансовых структурах или фондах корпораций. Он лишь на время превращается в действующий венчурный капитал и представляет собой особую разновидность финансового капитала. Обладателями венчурного капитала могут быть как индивидуальные, так и корпоративные инвесторы.

Обособление части капитала в высокорисковый, инновационно-ориентированный венчурный капитал подчиняется собственным законам развития. Согласно портфельной теории управления капиталом, собственные и временно привлеченные средства корпораций и индивидуальных инвесторов, сконцентрированные в форме денежного капитала, в соответствии с золотым правилом финансирования, не могут в полном объеме стать венчурным капиталом. Лишь небольшая часть портфеля активов может быть представлена венчурными инвестициями, что строго регулируется финансовым законодательством большинства стран для активов пенсионных фондов и страховых компаний. Банковские инвестиции в рискованные активы строго регламентируются Базельскими соглашениями о капитале.

В целом научная доктрина декомпозирует венчурный капитал на следующие фундаментальные оси, однозначно определяющие данную экономическую категорию и остающиеся «незыблемыми» для всех стран и контекстов исследования [4; 7; 9]:

- рискованная среда приложения (капитал, действующий в инновационной сфере); финансирование носит долгосрочный характер без возможности изъятия по желанию венчурного капиталиста; соб-

⁴ Принято считать, что низшим уровнем рентабельности для венчурного капитала является десятикратное за пять лет увеличение по сравнению с первоначальными инвестициями. – *Прим. авт.*

ственно процесс венчурного инвестирования (финансовый капитал) при стратегическом/контролирующем участии инвестора в принятии управленческих решений (человеческий капитал) по коммерциализации новаций (интеллектуальный капитал);

- на «входе» средства авансируются на безвозвратной и беспроцентной основе;
- на «выходе» ожидается высокая норма доходности на вложенный капитал.

Таким образом, финансовый подход рассматривает венчурный капитал в качестве инструмента финансирования инноваций, что не позволяет полностью раскрыть его природу как специфической обособившейся части капитала, подчиняющейся общим закономерностям его развития и функционирования.

Возможности воспроизводственного подхода

Особенности и институциональные условия экономических отношений, опосредующих процесс воспроизводства венчурного капитала и его обращения в общественном воспроизводстве, позволяют использовать методологию воспроизводственного подхода. Такой подход раскрывает:

- содержание экономических отношений и объективных законов функционирования и развития венчурного капитала как самовозрастающей стоимости;
- особенности его кругооборота в общественном воспроизводстве и влияние на структуру экономики;
- экономическое поведение людей, складывающееся под влиянием действия формальных и неформальных институтов;
- механизмы регулирования отношений субъектов венчурного рынка;
- источник создания добавленной стоимости и характер ее распределения и присвоения (маскируется факт подчинения труда капиталу) [3].

Технологии превращения капитала в венчурный включают определенную последовательность этапов, обязательных для такой метаморфозы. Во-первых, происходит обособление части ссудного или собственного капитала корпорации (индивидуума). Во-вторых, капитал-собственность отделяется от капитала-функции. Условия для самовозрастания стоимости для двух видов капитала будут существенно отличаться по характеру рисков, длительности инвестирования, по направлениям инвестирования (традиционное/инновационное), по объектам инвестирования (вновь созданный или быстрорастущий).

Венчурный капитал практически в равной степени призван обслуживать специфические интересы инноваторов-«интеллектуалов» и инвесторов-«профессионалов» в процессе коммерциализации результатов научно-технической деятельности, обеспечивать распределение рисков посредством передачи опыта ведения инновационного бизнеса венчурному капиталисту, стимулировать инновационную деятельность, ускоряя темпы научно-технического прогресса и потребления за счет вывода на рынок новых продуктов. Он функционирует в форме действительного капитала, находится в постоянном кругообороте, подчиняется общим закономерностям функционирования и воспроизводства общественного капитала, формируется из рыночных и нерыночных источников, выполняет специфические функции, регулируется формальными и неформальными институтами.

Участниками венчурных отношений являются, во-первых, экономически и юридически независимые работники, являющиеся собственниками товара «рабочая сила», в том числе креативные работники (инноваторы-«предприниматели», высококвалифицированные работники и рядовые исполнители, в совокупности представляющие креативных работников). Во-вторых, это собственники капитала («бизнес-ангелы», институциональные инвесторы и проч.), выступающие в венчурном цикле частными собственниками средств производства, принимающих социально-экономическую форму капитала.

Собственник капитала покупает товар «рабочая сила» для соединения его со средствами производства (принадлежащими и контролируемые капиталом). Форма покупки специфическая. Во-первых, назначается заработная плата как плата за труд (традиционные отношения труда и капитала). Во-вторых, «креативная идея» (новация), являющаяся частной интеллектуальной собственностью инноватора-«предпринимателя», подлежит некоторой «оценке» со стороны капитала в качестве «вклада» инноватора в капитал венчурного предприятия. Труд креативных работников на весь инновационный цикл подчиняется капиталу.

Формальной правовой предпосылкой отчуждения труда является сосредоточение средств производства в руках венчурного капитала. Наемные работники (инноватор, креативный производитель и работники по найму) являются независимыми, но не обладают средствами производства. Отчуждение средств производства от работника сопровождается отделением качества рабочей силы от других свойств работника, превращением этого качества в товар (отчуждаемую вещь), что позволяет затем продать этот товар собственнику капитала. При этом товар «рабочая сила» переходит в собственность хозяина средств производства, определяющего основные слагаемые трудового процесса и параметры использования данного товара. Труд оказывается отчужденным по социально-экономической форме. При этом именно соб-

ственник капитала (или его представитель) устанавливает: что, как, при помощи каких средств производства будет производить работник. Таким образом, капитал отчуждает от наемного работника не только средства производства, но и его труд.

При производстве инновационного продукта достигается высочайшая производительность труда, одновременно закладывается основа для присвоения прибавочной стоимости через присвоение капиталом «некоторого количества неоплаченного труда наемного работника (разницы между стоимостью, созданной трудом работника, и стоимостью воспроизводства его рабочей силы)» [2, с. 126].

Увеличение прибавочного труда реализуется в нескольких направлениях, в т. ч. за счет сокращения необходимого времени (при постоянном рабочем дне) и удлинения рабочего дня. Это может делаться как напрямую, когда, например, во многих странах СНГ в последние годы стало типичным «произвольное удлинение рабочего дня (до 10–12 часов) и рабочей недели (до 60–70 часов) у сотрудников многих частных компаний в сфере обслуживания и финансов» [2, с. 128]. Это может осуществляться опосредованно за счет креативной деятельности инноватора, для которого претворение в жизнь его идеи в реальный продукт имеет решающее значение в моральном плане.

Высокая производительность труда, достигаемая в венчурной компании, позволяет капиталисту снижать индивидуальные издержки ниже общественно нормального уровня, обеспечивая максимизацию прибавочной стоимости, кратно превышающей стоимость, по которой была куплена рабочая сила. Таким образом, процесс производства носит характер капиталистического производства, где наемные работники, «креативные» и рядовые, создают новую стоимость.

Инновационная деятельность, направленная на коммерциализацию новаций, выступает в единстве двух форм труда. Во-первых, всеобщего (созидательного), имеющего своим результатом открытие/изобретение/научный труд и опирающегося на результаты предшествующих исследований. Во-вторых, совместного (репродуктивного), предполагающего «непосредственную кооперацию индивидуумов» [10, с. 116]. В венчурном бизнесе новая, в том числе прибавочная стоимость, и ее кратная рыночная капитализация создается креативным трудом предпринимателей-«инноваторов», генерирующих «частную» и «всеобщую» интеллектуальную собственность. В силу этого венчурный капитал обладает двойственным характером:

– «частная» интеллектуальная собственность, носителем которой является инноватор-«интеллектуал», создает эффективные рыночные, в т. ч. денежные стимулы, для генерации идей и новаций и их воплощения в инновационные продукты и технологии. Однако венчурный капитал контролируется инвестором-«профессионалом».

Капитал контролирует инновационную деятельность креативных работников, отчуждая их от результата труда, и контролирует поле распространения интеллектуального продукта;

- «всеобщая» интеллектуальная собственность (совокупные накопленные знания в той или иной отрасли) доступна всем креативным работникам и способствует их непосредственному единству с результатами труда, создает возможности кооперации творческих личностей и росту креативного потенциала. Однако она не создает рыночных стимулов творческой деятельности.

Для венчурного капитала остается в силе выведенное К. Марксом отношение производства прибавочной стоимости рабочим и присвоения капиталом (отношение эксакутации) как необходимое и достаточное условие стабильного существования капитала. Обращение венчурного капитала в воспроизводственном цикле охватывает финансирование, превращение в специфические факторы производства, создание инновационного продукта, его внедрение и получение экономического эффекта. Изначальной функциональной формой венчурного капитала выступает денежный капитал, авансированный венчурным инвестором. Принципы авансирования венчурного капитала специфические. Во-первых, отношения участников носят характер сотрудничества по достижению общей цели – кратной капитализации авансированного капитала, достигаемой минимизацией индивидуальных издержек в сравнении с общерыночными, поскольку выход на рынок с инновационным продуктом обеспечивает монопольное положение. Во-вторых, объект инвестирования проходит процедуры тщательного отбора в контексте поиска проекта, способного принести высочайший доход в будущем. Поэтому инвестирование носит целевой характер и подлежит контролю вплоть до «выхода» капитала из проекта и принятия им денежной формы.

Венчурный капитал обращается в высокотехнологичной сфере и сопряжен с высокими рисками, на паритетной основе распределяемыми между инвестором и инноватором. Как особая форма финансового капитала, в отличие от последнего, он является действительным капиталом, который в процессе своего воспроизводства последовательно превращается из одной формы в другую, проходя все формы промышленного капитала (денежный капитал превращается в производительный, далее в товарный и снова в денежный). Конвертация капитала из одной формы в другую предполагает ситуацию выбора для венчурного капиталиста и поднимает проблему легитимизации (институционального закрепления в общественной структуре).

Креативная деятельность предпринимателей-«инноваторов» способствует расширению объема, пространства и потенциала рыночных трансакций. Венчурный капитал ориентирован на создание иннова-

ционного продукта для рынков, характеризующихся наличием платежеспособного спроса. При этом ресурсы могут направляться в сферы, не приносящие пользы обществу, либо в сферы сомнительных услуг. Он развивает те сферы технического прогресса, которые обеспечивают ему рост прибавочной стоимости, но не увеличения качества и объема общественных благ.

Таким образом, с позиций воспроизводственного подхода венчурный капитал следует рассматривать в качестве системы социально-экономических отношений субъектов по поводу генерирования и накопления навыков и способностей рискованного инвестиционного поведения, обеспечивающего эффективное продвижение технико-технологических новаций в экономический оборот, с целью получения будущего потока выгод.

Феномен расширенного инновационного воспроизводства

Глобальный характер научно-технического прогресса предопределил переход от индустриальной и постиндустриальной к информационной стадии развития производительных сил и к новой модели экономического развития, базовой характеристикой которой является расширенное инновационное воспроизводство. Венчурный капитал – особая форма движения капитала, проходящего фазы финансирования, превращения в специфические факторы производства, создания и внедрения в производство инновационного продукта, получения в условиях высокого риска и рыночной неопределенности добавленной стоимости, выступающей, в свою очередь, основой для собственного расширенного воспроизводства венчурного капитала.

Генерация знаний и их трансформация в инновации определяет новое качество рабочей силы (человеческого капитала), обеспечивающей получение добавочной стоимости, но предполагающей более высокие издержки для своего возмещения. Венчурный капитал позволяет обойти ограничения предложения труда и капитала, обеспечивая переход потенциала достижений науки и техники в инновации и технологический прогресс.

Фактором воспроизводственной динамики во все времена выступает добавленная стоимость, источником которой и выступает труд. Фактором инновационного воспроизводства венчурного капитала выступает креативный труд, т. е. деятельность творческих индивидов, обладающих набором уникальных качеств в сфере наукоемких технологий. Результаты этой деятельности воплощаются в форме материального и нематериального продукта, ранее не имевшего аналогов на рынке. Ускоряемый венчурным капиталом технический прогресс

меняет место и роль человека в воспроизводственном процессе. В нем, как в главной производительной силе, накапливаются качественные предпосылки дальнейшего совершенствования техники и технологий. С одной стороны, прогресс креативной деятельности приводит к появлению новых форм творческого труда, требующих высокой нервной энергии и некомфортных условий деятельности для большинства рядовых обывателей. С другой стороны, совершенствование технологий привносит в традиционные формы труда рутину и приводит к распространению малоквалифицированного труда. Креативная деятельность способствует расширению объема, пространства и потенциала рыночных трансакций. Одновременно увеличивается объем производства общественных благ, производимых на нерыночной основе.

Исследование эволюции венчурного капитала в воспроизводственном процессе, проведенное параллельно с анализом уровней агрегирования определяющих инновационное развитие факторов [1; 6], позволило сделать вывод об изменении роли венчурного капитала. Во второй половине XX в. он был фактором ускорения научно-технического прогресса. В XXI в. он стал феноменом расширенного инновационного воспроизводства, обслуживающим национальные инновационные интересы. При смене технологических укладов венчурный капитал претерпел трансформацию от фактора становления капиталистического производства, обслуживающего интересы индивидуального собственника предприятия, к феномену расширенного инновационного воспроизводства, по времени синхронизированному с крупными экономическими, экологическими и социально значимыми проектами и обслуживающему инновационные интересы национальной экономики. Зарождение нового технологического уклада в недрах предыдущего обусловлено новыми технологиями производства материальных благ и предполагает формирование новых производственных отношений, смену преобладающего вида капитала. Фактически технологический уклад соединяет систему производственных отношений, выступающих в качестве общественной формы функционирования технологического способа производства, и базисную роль преобладающего вида капитала. Эволюция венчурного капитала в воспроизводственном процессе представлена на рис. 1.

Анализ теоретических исследований венчурного капитала показал дискуссионность вопроса определения его функций. Имеет место либо смешение функций и роли в воспроизводственном процессе, либо приписываются функции, которые в действительности выполняются венчурным инвестором или инноватором. Функция аккумуляции и мобилизации временно свободных денежных средств инвесторов, капитализирующая функция и посредническая функция являются общеэкономическими функциями капитала, присущими



Источник: составлено автором.

Рис.1. Эволюция венчурного капитала в воспроизводственном процессе.

также и венчурному. Не выполняется приписываемая функция перераспределения инвестиционных ресурсов между отраслями экономики, поскольку не носит массового масштаба, как это имеет место с финансовым капиталом. Опосредуя реализацию интеллектуального потенциала на всех уровнях экономики, венчурный капитал выполняет две специфические функции:

- инновационно-интеграционную функцию за счет «синтеза» финансового, интеллектуального и человеческого капитала;
- устранение инновационных разрывов при смене технологических укладов за счет ускорения и интенсивности (глубина и скорость) внедрения достижений научно-технического прогресса в общественное воспроизводство («инновационный лифт»).

В соответствии с воспроизводственным подходом движение венчурного капитала обусловлено противоречием между накоплением научных знаний и необходимостью их капитализации (коммерциализации). Речь идет о подчинении научно-технической сферы общественных отношений закономерностям воспроизводства общественного капитала в единстве фаз экономического оборота – производства, обмена, обращения и потребления. В венчурном капитале в полной мере проявляется основное свойство промышленного капитала – капитализация стоимости, или накопление. Он подчиняется логике самовозрастания промышленного капитала. Чем больше капитал данного вида, тем легче им управлять, накапливать и поддерживать. Увеличиваются также возможности накопления других видов капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Амирова О.А. Трансформация ресурсного обеспечения развития региона при смене технологических укладов / О.А. Амирова, И.П. Довбий // Российское предпринимательство. 2013. № 8 (230). С. 68–72.
2. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Эксплуатация XXI века. От наемного рабочего и прибавочной стоимости к «креативному классу» и интеллектуальной ренте? // Свободная мысль. 2012. № 7/8. С. 125–158.
3. Бузгалин В.А., Колганов А.И. Глобальный капитал. В 2-х т. Т. I. Методология: По ту сторону позитивизма, постмодернизма и экономического империализма (MARKS RE-LOADED). Издание 3-е, испр. и суц. доп. М.: ЛЕНАРД, 2015.
4. Ворожевич А.С. Договор венчурного инвестирования: сущность, конструкция, проблемы минимизации рисков инвесторов // Закон. 2013. № 4. С. 139–147.
5. Дздарасов Р.С. Как оценивать национальное богатство? // Проблемы прогнозирования. 2014. № 6 (147). С. 115–122.
6. Довбий И.П. К вопросу о взаимосвязи кредита и предпринимательской активности в контексте экономических циклов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: экономика и менеджмент. 2013. Т. 7. № 3. С. 175–178.
7. Инновационный менеджмент : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Менеджмент», специальностям экономики и управления (080100) / [С.Д. Ильенкова, Н.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг и др.] / Под ред. С.Д. Ильенковой. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2012.
8. Кудина М.В. Венчурный капитал в инновационном процессе: проблемы дефиниций // Государственное управление. Электронный вестник. 2012. № 33. С. 9.
9. Лаврушин О.И. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования: учебное пособие. М.: КноРус, 2013.
10. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 1.

11. Национальная система венчурного инвестирования / А.Т. Каржаув, А.Н. Фоломьев. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005.
12. Родионов И.И. Венчурный капитал и прямые инвестиции в инновационной экономике / И.И. Родионов, А.И. Никконен. www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA-Course-2011-Part-1.pdf (дата обращения: 15.04.2013).
13. Фоломьев А.Н., Нойберт М. Венчурный капитал. СПб.: Наука, 1999.
14. Фияксель Э. А. Корпоративное венчурное инвестирование и его роль в повышении инновационной активности компаний / Рогова Е.М., Золотарев А.А., Фияксель Э.А. // Экономика и управление. 2008. № 3. С. 61–66.

ABOUT THE AUTHOR

Azret Kasymov – Postgraduate Student, of the Faculty of Public Administration of the Moscow State University named after M.V. Lomonosov. Moscow, Russia, azrksmov@gmail.com.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDY OF THE NATURE OF VENTURE CAPITAL

Economic science studies venture capital from a financial standpoint. However, venture capital has characteristics of self-increasing value, which makes it possible to consider it from the viewpoint of the reproductive approach. Two specific functions of venture capital are singled out in the article: an innovation-integration function and a function of eliminating innovative gaps with a change in technological structures.

Keywords: *venture capital, integration, technological structure, changes in technological structures, reproductive process, reproductive and financial approaches.*

JEL: D24, E22, F21, G23, G24.

А.А. ЖДАНОВСКАЯ

аспирант Кафедры политической экономии
и истории экономической науки РЭУ им. Г.В. Плеханова

ВНЕШНИЙ ДОЛГ КАК ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАВИСИМОСТИ

В статье проблема внешнего долга анализируется с позиций мир-системного подхода как одна из форм экономической зависимости. Долговая зависимость проявляется в увеличении объемов внешнего долга и его обслуживания, а также в тенденции отрицательного нетто трансфера в пользу кредиторов. Автор ввел понятие империалистической ренты и показал ее формы применительно к внешнему долгу.

Ключевые слова: *внешний долг, долговая зависимость, курс валюты по паритету покупательной способности, отрицательный нетто трансфер по долгу, империалистическая рента.*

JEL: F3, F6, N2.

Введение

В связи с тем что проблема внешнего долга является одновременно вопросом независимости страны и возможностей ее успешного развития, анализ внешнего долга России сегодня очень актуален. Однако теория модернизации и категории неоклассической экономической школы не позволяют объяснить сущности и закономерности этого явления. Категории же мир-системного анализа и марксистской экономической теории объясняют феномен внешнего долга: центр и периферия, цена и стоимость, экономическая зависимость, отрицательный нетто трансфер по долгу и инвестициям, империалистическая рента.

Внешний долг выступает одной из форм экономической зависимости стран периферии и полупериферии мирового капитализма от стран центра, которая проявляется в уплате зависимой страной империалистической ренты, т.е. передаче части созданной ее населением прибавочной стоимости капиталу стран центра.

1. Анализ долговой зависимости с позиций мир системного подхода

Проблема внешней задолженности имеет различное толкование в контексте разных теорий развития. Так, сторонники неолиберального подхода, рассматривая данную проблему, не пытаются отыскать какие-либо закономерности, связанные с внешним долгом страны и стратегией модернизации ее экономики. Теории зависимого развития, исследуя задолженность, напротив, дают объяснение закономерному характеру взаимосвязи внешнего долга развивающихся стран, как одного из инструментов их подчинения, с их социально-экономическим развитием.

Теория модернизации исходит из того, что каждая страна проходит одни и те же стадии развития (от менее развитых к более развитым). При этом у всех стран имеются равные возможности для развития, которые ничем не ограничены. Любая страна может стать богатой, осуществив ряд стандартных неолиберальных реформ.

Теория зависимого развития утверждает, что в капиталистической мир-системе существуют доминирующие страны (страны центра) и зависимые страны (страны периферии и полупериферии). В связи с этим встает проблема «развития неразвитости» (Андре Гундер Франк), или, по-другому, «блокированного развития» (Самир Амин).

Если капиталистический класс периферии полностью зависит от капиталистического класса стран центра, то в случае полупериферии он расколот: одна его часть полностью зависит от капиталистического класса центра, а вторая часть пытается сохранить свою независимость. По сути, вопрос отношений капиталистического класса стран центра и капиталистического класса зависимой страны – это вопрос о распределении прибавочной стоимости, созданной зависимой страной.

Теория зависимого развития представлена теорией зависимости (dependency theory) и мир-системным подходом (world systems analysis). Экономисты школы зависимого развития, большая часть которых объединилась вокруг Рауля Пребиша в Экономической комиссии по Латинской Америке при ООН (CEPAL), вместо категорий «развитых» и «развивающихся» стран ввели категории «центра» и «периферии». Если теория модернизации говорила о том, что развивающиеся страны «догоняют» развитые страны, то, по теории зависимости, страны «периферии» находятся в зависимости от стран «центра». Далее идеи зависимости стран периферии от центра были развиты представителями школы мир-системного анализа, таких как Андре Гундер Франк, Иммануил Валлерстайн, Самир Амин и др. А.Г. Франк (на примере Латинской Америки, и С. Амин (на примере Африки) показали, что бедность в зависимых странах – это не результат недо-

статочного включения в мировую капиталистическую систему, а наоборот, результат включения этих стран в роли периферии.

Сущность всех этих теорий, в разной степени связанных с марксизмом, может быть интерпретирована как присвоение капиталом стран центра части прибавочной стоимости, созданной населением периферии. Известный представитель школы мир-системного анализа С. Амин ввел для этого явления специальное понятие «империалистическая рента». Империалистическая рента – это часть прибавочной стоимости, созданная населением периферии или полупериферии и присвоенная капиталом стран центра [15; 16]. Существуют разные формы империалистической ренты, понимание которых связано с разными формами экономической зависимости.

С. Амин подразделяет зависимость периферии от центра на политическую, культурную и экономическую. Экономическая зависимость, по Самюэлю Амину, проявляется как технологическая, торговая и финансовая.

- Технологическая зависимость проявляется в том, что корпорации стран центра закрепляют за собой технологии путем жесткой системы патентов. Ввиду того что страны центра стараются сохранить монополии на производство дорогих высокотехнологичных товаров, страны периферии и полупериферии вынуждены их покупать.
- Торговая зависимость проявляется не только в том, что страны периферии в первую очередь являются поставщиками ресурсов и продуктов низкой степени переработки, но также и в направлении их торговых потоков. Если страны центра большую часть торговли осуществляют между собой, то страны периферии большую часть торговли осуществляют со странами центра¹.
- Финансовая зависимость проявляется в том, что после фазы притока инвестиций и кредитов (фазы открытия страны для международного рынка) следует фаза превышения оттока из страны (проценты по кредитам и прибыль утекают за рубеж) – отрицательный нетто трансфер. Международные инвестиции не служат катализатором экономического роста страны, потому что прибыль возвращается в страны центра [14, с. 246–260].

Установление неравного международного обмена с невыгодной специализацией и превышение оттока капитала из периферии в центр над его притоком приводят к росту зависимости, которая отражается в хронической тенденции к ухудшению платежного баланса стран периферии. Это ведет к занижению курса национальной валюты [14, с. 251].

¹ Подробнее теорию неэквивалентного обмена Аргири Эммануэля см.: [24]. Гернот Кёлер разработал методику подсчета неэквивалентного обмена в торговле.

Таблица 1

Формы экономической зависимости и империалистической ренты

Экономическая зависимость			
в сфере производства		в сфере обращения	
структурная	технологическая	торговая	валютная
<p>Специализация стран периферии на нескольких производственных с низкой добавленной стоимостью для поставок в центр, в том числе на: – добыче сырья – сельском хозяйстве – производстве продукции с низкой степенью переработки сырья.</p>	<p>Технологическая Закрепление капиталометических отраслей и производств за странами центра и перенос трудоемких производств в страны периферии.</p>	<p>Невыгодные «условия торговли» (terms of trade) приводят к неэквивалентному обмену. Основывается на производственной зависимости.</p>	<p>Потери стран периферии от занижения курса их национальных валют ниже курса ППС. В сфере торговли и в сфере финансов.</p>
			<p>финансовая Отрицательный нетто трансфер капитала из стран периферии в страны центра. Основывается на производственной зависимости. Долговая (проценты по иностранным кредитам) Производственные инвестиции (иностранные инвестиции, прибыль от которых идет в страны центра) Спекулятивные инвестиции (доходы от спекулятивных инвестиций капитала стран центра в странах периферии) Утечка капитала (нетто отток частного капитала и государственные вложения в ценные бумаги за рубежом)</p>
Создается часть прибавочной стоимости, предназначенная для империалистической ренты		Торговая империалистическая рента	Валютная империалистическая рента
			Финансовая империалистическая рента

Анализ накопления капитала в мировом масштабе показывает, что оно происходит в интересах центра: капитал течет не из развитых стран в развивающиеся, а из развивающихся в развитые. Поэтому рост в развивающихся странах «блокирован» («блокированное развитие», по С. Амину), т. е. происходит «рост неразвитости» (development of underdevelopment).

«Подчинение» периферии центром надо понимать как процесс, происходящий в интересах капитала центра и направленный на решение его проблем: расширение сферы его влияния имеет своей целью повысить норму прибыли в центре. Именно поэтому капитал центра стремится к тому, чтобы отношения между центром и периферией формировались и оставались асимметричными, именно поэтому центру нужна периферия [13, с. 169].

Итак, существуют взаимосвязанные формы экономической зависимости, которую можно разделить на зависимость в сфере производства и зависимость в сфере обращения. К сфере обращения относятся торговая и финансовая зависимость. Зависимость же в сфере производства является первичной и обуславливает возникновение торговой и финансовой зависимости. Разные формы зависимости взаимосвязаны. Конкретные формы экономической зависимости и империалистической ренты представлены в табл. 1.

Как видно из табл. 1, в связи с долговой зависимостью страны возникает несколько видов финансовой империалистической ренты: долговая в форме процентов и валютная (валютно-долговая) от обслуживания внешнего долга по заниженному курсу национальной валюты. Передача части прибавочной стоимости может быть как в явной форме, например, в виде процентов по внешнему долгу, так и в форме неучтенного трансфера стоимости. Примером неучтенного трансфера стоимости могут служить потери страны от обслуживания долга по заниженному курсу национальной валюты.

С точки зрения марксистской экономической теории диспропорциональную, асимметричную структуру цен в капиталистической мир-системе можно проанализировать как разницу между стоимостью и ценой производства. Маркс рассмотрел эту разницу для разных отраслей и пришел к выводу, что отрасли с высоким органическим строением капитала располагают ценами выше трудовой стоимости, а с низким – ниже трудовой стоимости [9, гл. 22]. Р.С. Дзарасов показывает, что выводы Маркса о разнице цены и стоимости можно перенести на мировую экономику: трудозатратные производства с низкой капиталовооруженностью (низким органическим строением капитала) характерны для периферии мирового капитализма, тогда как капиталоемкие производства с высокой капиталовооруженностью (высоким органическим строением) характерны для центра. Это находит свое отражение в структуре цен, которые выше трудовой стоимо-

сти для продукции развитых стран и ниже трудовой стоимости для продукции неразвитых стран. Таким образом, экономики мировой периферии вынуждены безвозмездно передавать значительную часть созданной их рабочими стоимости экономикам центра [6].

Канадский экономист и математик Гернот Кёлер в статье «The structure of global money and World Tables of Unequal Exchange» показал, что в отличие от стран-кредиторов (стран OECD, стран центра), где обменный курс национальной валюты совпадает с паритетом покупательной способности валюты, в странах-должниках (развивающихся странах, странах периферии и полупериферии) обменный курс их национальной валюты и ее паритет покупательной способности отличаются в несколько раз. Он обратил внимание на то, что занижение курсов валют зависимых стран носит закономерный характер и что система обменных курсов является одним из механизмов, с помощью которого страны периферии передают странам центра часть созданной стоимости, т. е. она является одной из форм неравного обмена между центром и периферией [29].

До Гернота Кёлера проблему асимметричности структуры цен и зарплат на мировом уровне и проблему неравного обмена рассматривали Аргири Эммануэль, Куниберт Раффер и Самир Амин [24; 15; 30]. Заслуга Гернота Кёлера состоит в том, что он, как математик, разработал методику подсчета неучтенного трансфера стоимости от стран периферии к странам центра. Используя данные Всемирного Банка по ВВП в долларах и по паритету покупательной способности, Кёлер рассчитал для разных стран мира коэффициент искажения². Используя этот коэффициент, Кёлер подсчитал, сколько должен был бы стоить экспорт стран периферии по паритету покупательной способности и каковы потери стран периферии и выигрыш стран центра от трансфера неучтенной стоимости.

2. Проблема долговой зависимости в развивающихся странах

Проблема внешнего долга стала изучаться по мере накопления опыта долговой зависимости развивающихся стран³. Долговой кри-

² Коэффициент искажения – это показатель, основанный на отличии величин, представленных в долларах по обменному курсу и по курсу покупательной способности.

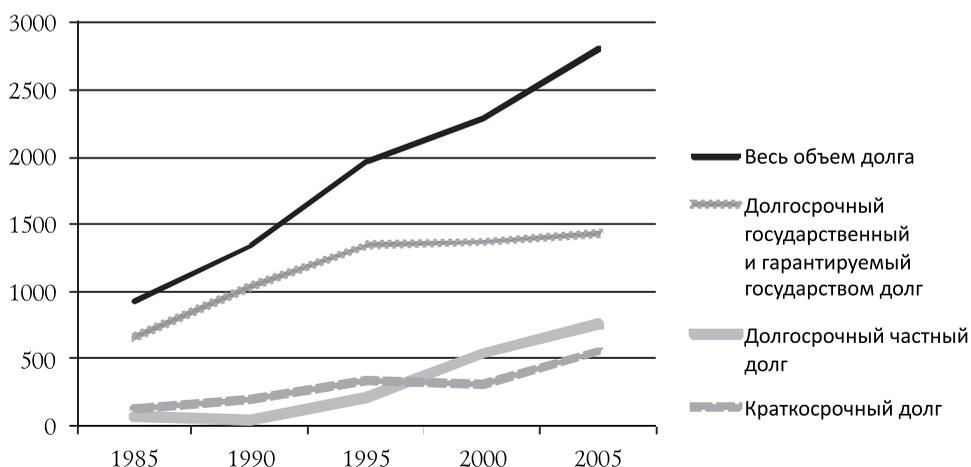
³ Автору ближе определение «страны третьего мира», или «страны периферии» и подход мир-системного анализа, представленный Самир Амином, Иммануилом Валлерстайном, Андре Гундер Франком и другими. Понятие «развивающиеся» страны не показывает их зависимого положения в капиталистической мир-системе, а предполагает их беспрепятственное развитие в сторону развитых, согласно теории модернизации.

зис 1982 г. не только не был решен в интересах развивающихся стран, но груз долгов в странах периферии и полупериферии становился все тяжелее.

Рост объема внешнего долга развивающихся стран

Если в 1955 г. суммарная задолженность стран третьего мира составляла 7 млрд долл., то в 1970 г. – уже 80 млрд долл., а в 1982 г. – 800 млрд долл. В 1982 г. одна страна за другой переживали «долговой кризис». Мексика первой объявила мораторий на выплату долгов, но переговоры по разрешению «долгового кризиса» закончились для стран-должников продлением срока возврата кредитов в обмен на согласие провести реформы структурного приспособления под контролем МВФ и Всемирного Банка. Так политика «долговой зависимости» была продолжена, долг стран третьего мира тоже продолжал расти, а на сами эти страны было оказано давление по проведению реформ со стороны МВФ и Всемирного Банка. В странах-должниках увеличивалось количество бедного населения, люди страдали от голода, а в это время банки выплачивали своим акционерам огромные дивиденды. В рамках договоров по реструктуризации долгов стран третьего мира крупнейшие банки получили в странах-должниках в собственность по заниженным ценам обесцененные банки, пенсионные фонды и страховые компании [11].

Рис. 1. показывает, что проблема долговой зависимости развивающихся стран после долгового кризиса 1982 г. не была решена, и по сей день она является причиной все новых долговых кризи-



Источник: составлено автором по: Global Development Finance 2006, с. 43–44.

Рис. 1. Долг всех развивающихся стран с 1985 по 2005 гг., млрд долл. США

сов. Происходила лишь реструктуризация долга, т. е. перемещение проблемы во времени и перекладывание груза долгов на следующие поколения.

По данным Global Development Finance 2006, весь внешний долг развивающихся стран вырос с 1985 г. по 2005 г. с 929, 2 млрд долл. до 2 800,4 млрд долл., в том числе долгосрочный государственный и гарантированный государством долг – с 672,2 млрд долл. до 1 433,7 млрд долл., частный долг – с 84,9 млрд долл. до 760,8 млрд долл., а краткосрочный долг – со 133,9 до 556,7 млрд долл. При этом выплаты по основному долгу (весь внешний долг) выросли с 1985 г. по 2005 г. с 54,6 млрд долл. до 393,4 млрд долл. в год, а выплаты по процентам (весь внешний долг) – с 65,8 до 117,5 млрд долл. в год [23, с. 43–44].

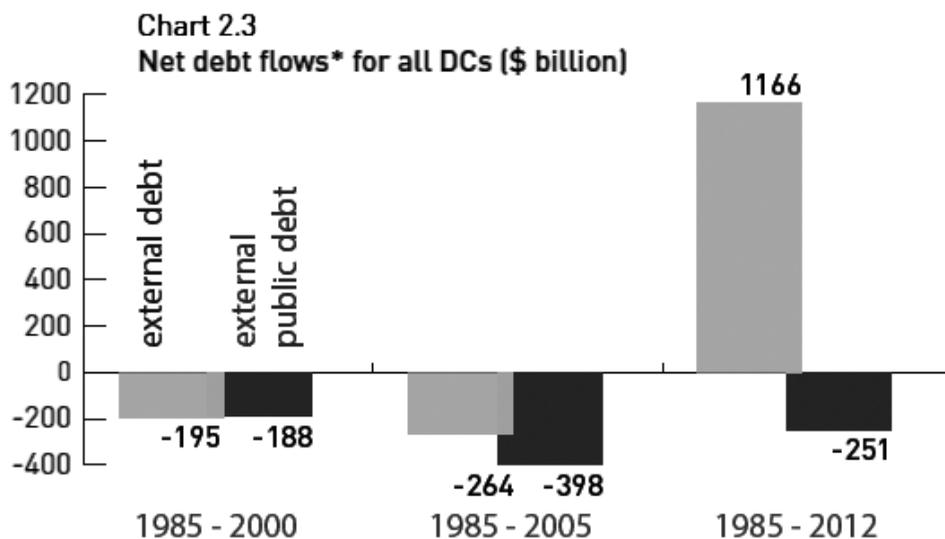
В 2000-е годы проблема еще более обострилась. Чтобы проанализировать изменение внешнего долга в развивающихся странах с 2005 г. по 2015 г., мы использовали данные International Debt Statistics. Данные по долгу для «всех стран с низким и средним уровнем дохода» в International Debt Statistics 2017 г. несколько отличаются от данных по «развивающимся странам» в Global Development Finance. Вероятно, это связано с изменениями списка входящих туда стран. Тем не менее они дают общее представление о порядке цифр: с 2005 г. по 2015 г. объем всего внешнего долга всех стран с низким и средним уровнем дохода вырос с 2 532,3 до 6 669,4 млрд долл., долгосрочный государственный и гарантированный государством долг – с 1 271, 2 до 2 419,9 млрд долл., частный долг – с 676,9 до 2 330,1 млрд долл., краткосрочный долг – с 250 до 1805,6 млрд долл. Выплаты по основному долгу (весь долг) выросли с 272,5 до 593,9 млрд долл. в год, а выплаты по процентам – с 81,9 до 159,6 млрд долл. в год [26, с. 27].

Отрицательный нетто трансфер по долгу в развивающихся странах

Долговая зависимость выступает одной из форм финансовой зависимости и проявляется, среди прочего, в превышении оттока по кредитам над притоком, т. е. отрицательным нетто трансфером в пользу кредиторов.

Нетто трансфер по долгу равен объему выделенных кредитов минус платежи по основному долгу и минус выплаты по процентам. Отрицательный нетто трансфер имеет место, когда обслуживание долга превысило объем предоставленных кредитов, что является отрицательным оттоком по долгу в пользу кредиторов.

На рис. 2. представлен нетто трансфер по долгу для всех развивающихся стран в разные временные промежутки. Как видим, для государственного долга с 1985 г. по 2012 г. характерен отрицатель-



Источник: составлено автором по данным World Debt Figures 2015. CADTM, 2015, с. 42.

Рис. 2. Нетто трансфер по долгу для всех развивающихся стран, млрд долл.

ный нетто трансфер по долгу. Иначе говоря, развивающиеся страны выплатили кредиторам больше денег (в форме обслуживания основного долга и процентов), чем получили за это же время (новых кредитов). До 2005 г. для развивающихся стран был также характерен отрицательный нетто трансфер по всему внешнему долгу. В последние годы сильно вырос частный долг и приток новых кредитов был выше оттока. Однако за этим притоком последует новая фаза превышения оттока из развивающихся стран в счет обслуживания новых кредитов.

Проблемы долговой зависимости

Проблема 1. Зависимость от ставки процента на международных финансовых рынках. Эта проблема стала одной из ловушек для развивающихся стран, которые не ожидали роста процентов по взятым кредитам, и это явилось одной из причин долгового кризиса 1982 г. И сегодня большая часть международных кредитов выдается под плавающие ставки процента, которые могут снова вырасти и снова спровоцировать долговой кризис.

Показателем подверженности должника изменениям процентов на международных финансовых рынках является «variable interest rate» – доля кредитов с плавающей процентной ставкой. Он показывает объем долгосрочных кредитов с процентами, которые изменя-

ются (плавают) в зависимости от ключевой ставки процента на финансовых рынках, например, LIBOR или U.S. prime rate⁴.

Проблема 2. Превышение уровня реальных процентов над ростом ВВП. С 1975 г. падает рост годового ВВП, а с начала 1980 г. уровень реальных процентов превысил рост ВВП. Сегодня норма прибыли в производстве в большинстве стран составляет не более 4%, и это ниже, чем процентные ставки на международных финансовых рынках (8%–20%). Для стран-должников становится очень сложно или невозможно выплатить долги, и их экономика и население попадают под усиленное давление финансовых рынков [25; 3, с. 22–30].

Проблема 3. Зависимость от цен на основные экспортные товары. Возник вопрос о terms of trade, т. е. о соотношении мировых цен на товары, которые страны-должники экспортируют, с ценами на товары, которые они импортируют. Узкая специализация стран-должников, навязанная им МВФ и Всемирным Банком, и отмена соглашений, регулировавших цены на основные экспортные товары стран-должников, обернулась тем, что упали цены на ресурсы, которые экспортировали страны-должники [11]. Для России, где ключевыми товарами экспорта являются газ и нефть, это означает, что для оплаты долга по мере снижения цен на эти ресурсы на мировом рынке надо экспортировать их во все больших объемах.

Проблема 4. Зависимость от курса валюты, в которой взят долг. Страна-должник обслуживает долг не в своей валюте, а в валюте кредитора, чаще всего в долларах США. Это означает зависимость курса национальной валюты от валюты, в которой нужно выплачивать долг – в случае России – от курса рубля к доллару. Стране-должнику приходится выплачивать долг и проценты по невыгодному курсу. Дело в том, что МВФ проводит в странах-должниках политику занижения курса национальной валюты [29; 8].

Проблема 5. Давление на бюджет по сокращению социальных расходов. Долговая зависимость используется МВФ и рейтинговыми агентствами для оказания давления в пользу «необходимости» проведения т. н. реформ структурного приспособления, а именно: приватизации государственных предприятий, коммерциализации общественных благ (образования, здравоохранения), а также проведения рестриктивной бюджетной политики. Реформы структурного приспособления МВФ и Всемирного Банка и долговая зависимость привели в России [3; 7], как и в странах-должниках во всем мире, к разрушению производства, природы, к снижению социальной защищен-

⁴ Определение Всемирного Банка: Variable interest rate is long-term external debt with interest rates that float with movements in a key market rate; for example, the London interbank offered rate (LIBOR) or the U.S. prime rate.

ности и уровня жизни людей и к росту неравенства и бедности [10; 19; 20; 21; 28; 32; 33]. Сокращение первичных расходов бюджета (на расходы внутри страны) и увеличение вторичных расходов бюджета (на обслуживание госдолга) означает примат выплаты внешнего долга по отношению к социальным обязательствам государства перед своим населением, т. е. по отношению к социальным правам.

Проблема 6. Внешний долг – инструмент оказания давления. Внешний долг стоит на пути приобретения политической и экономической независимости страны. Как показывают долговые кризисы в Греции и других странах, попадание в долговую зависимость приводит к усилению давления финансовых рынков и институтов, представляющих интересы крупных банков, таких как МВФ и Парижский Клуб.

Проблема 7. Внешний долг съедает ресурсы для развития. Внешний долг становится одной из преград на пути к развитию, так как ресурсы, которые направляются на выплаты процентов, могли бы альтернативно быть использованы для развития науки, высоких технологий и на выполнение социальных программ.

Проблема 8. Внешний долг в системе либерализованных финансовых рынков. Опыт других стран, находящихся в долговой зависимости, показывает, что внешний долг связан и со следующими проблемами: спекулятивные атаки крупных хедж-фондов против государственных облигаций (благодаря использованию деривативов CDS (credit default swaps, см. пример Греции) и участие на рынке долгов т.н. фондов-стервятников (vulture funds), высоко спекулятивных фондов, стремящихся выжать из страны в долговом кризисе в разы больше («super holdouts») и выигрывающих процессы против стран-должников в судах США и Великобритании (см. пример Аргентины).

Проблема 9. Внешний долг – «участие в игре, в принятии правил которой ты не участвуешь». Распространенной практикой последних лет стало оформление договоров в соответствии с английским правом и включение в них пунктов САС (collective action clauses). Эти пункты по требованию МВФ прикрепляются к облигациям стран-должников и закрепляют за странами-кредиторами право без участия страны-должника решать, как будет реструктурирован долг в случае проблем с его выплатой (22). Таким образом, население страны-должника лишается права участвовать в этом процессе.

В 2015 году в рамках ООН были приняты «Принципы реструктуризации суверенного долга», среди которых были прописаны права стран-должников, такие как «суверенный иммунитет» (ограничивает возможности фондов-стервятников обращаться в суды других стран) и защита социальных прав населения страны-должника, которые вступают в противоречие с требованиями кредиторов по выплате высоких процентов. Сами страны центра, представляющие банки-кредиторы,

не поддержали эти принципы, а МВФ, представляющий интересы крупных международных банков, пытается взять под односторонний контроль кредиторов решение проблем долговых кризисов. Реструктуризация долга по рецепту МВФ означает рост долга и давление по проведению неолиберальных реформ. Альтернативным решением долгового кризиса является проведение общественного аудита государственного долга, опробованное во многих странах (22; 31).

Выводы

В статье было показано, что долговая зависимость является одной из форм экономической зависимости и ее груз лежит на населении зависимой страны, а также было указано на проблемы, с которыми сталкивается страна-должник.

Что касается России, то по данным ЦБ РФ, внешний долг государственного сектора в расширенном определении вырос за последние 10 лет примерно на 100 млрд долл. и составил на 01.04.2017 259,4 млрд долл.; также вырос и внешний долг частного сектора: на 01.04.2017 г. – 266,2 млрд долл. («Внешний долг России. Аналитическое представление»). Государственный внутренний долг, по данным Минфина, с 2007 по 2017 г. тоже вырос в разы: с 1064,8 до 8003,4 млрд руб. Вместе с объемами долга растет и объем процентов.

Анализ документов Минфина («Основные направления государственной долговой политики РФ на 2017–2019 гг.», «Программа государственных внешних заимствований РФ на 2017 г. и на плановый период 2018 и 2019 гг.», «Программа управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков») показывает, что планируется дальнейшее значительное увеличение внутреннего и внешнего государственного долга и повышаются пороговые («разрешенные») значения в этой области.

Однако опыт долговой зависимости развивающихся стран говорит о том, что внешний долг выступает инструментом перекачки ресурсов, необходимых стране для собственного развития, в страны центра. Таким образом, внешний долг – одно из препятствий на пути развития страны и приобретения ею экономической и полноценной политической независимости. Следовательно, России нужно двигаться кардинально противоположным путем – не дальнейшего погружения в долговую ловушку, а путем преодоления долговой зависимости.

Кроме этого, Минфин планирует развитие рынка деривативов в области облигаций, а также уже выпущены еврооблигации, которые регулируются именно английским правом. Таким образом, перед Россией в будущем встанут еще и следующие проблемы: спекуляции против государственных облигаций и в случае долгового кризиса между-

народные банки или же фонды-стервятники смогут подать на Россию в английские суды.

При этом, преодоление долговой зависимости за счет углубления внутреннего долга не было бы решением, так как сохранило бы все проблемы долговой экономики. Вместо этого необходим отказ от неолиберальной кредитно-денежной политики (высокой ставки, «независимости ЦБ» под контролем МВФ, политики стерилизации валютных доходов с последующим их вложением в облигации стран центра), изменение кредитно-денежной системы России в соответствии с интересами внутреннего развития страны, преодоление долговой зависимости и общественный аудит внешнего долга по примеру Эквадора и Греции [22; 31].

Общественный аудит – это инструмент проверки обществом легитимности, легальности и социальной устойчивости внешнего и внутреннего долга. Так как груз государственного долга ложится на население, то население во многих странах решило провести проверку внешнего долга с точки зрения законности, легитимности и устойчивости. В ходе общественного аудита в разных странах был вскрыт ряд нарушений, и государства отказались от выплаты части долга. К примеру, в Эквадоре государственный долг перед частными международными банками был сокращен ввиду выявленных нарушений на 70%.

Однако для выхода страны из долговой зависимости недостаточно мер финансовой политики – для преодоления долговой зависимости необходим выход страны из экономической зависимости: Как было показано выше, основой финансовой и торговой форм зависимости страны является зависимость в сфере производства, которая обусловлена структурной и технологической зависимостью. Зависимая структура экономики приводит к зависимой структуре торговли, которая, в свою очередь, приводит к проблемам с доходами бюджета страны, а они открывают путь в новую форму зависимости – долговую. Таким образом, для выхода страны из долговой зависимости необходимо одновременное преодоление разных форм зависимости – производственной, торговой и финансовой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб.: Университетская книга, 2001.
2. Волконский В.А., Кузовкин А.И. Диспаритет цен в России и мире // Проблемы прогнозирования. 2002. № 6.
3. Глазьев С.Ю. Доклад о неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. М.: Институт экономических стратегий, 2015.
4. Глазьев С.Ю. О таргетировании инфляции // Вопросы экономики. 2015. № 9. С. 1–12.

5. Дзарасов Р.С., Новоженов Д.В. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. М.: УРСС, 2009.
6. Дзарасов Р.С. Национальный капитализм: Развитие или насаждение отсталости? // Альтернативы. 2013. № 1–3. www.intelros.ru/readroom/alternativi/a1-2013/19020-nacionalnyu-kapitalizm-razvitie-ili-nasazhdenie-otstalosti.html 26.07.2017 28.06.2017.
7. Ждановская А.А. Куда ведут Россию МВФ, Всемирный Банк и ВТО? М.: УРСС, 2015.
8. Кипиани Г.Г. Валютный демпинг и его последствия. bankir.ru/publikacii/20130605/zaveshchanie-givi-kipiani-valyutnaya-renta-dolzha-prinadlezhat-obshchestvu-10003500 (дата обращения: 26.07.2017).
9. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. М.: Политиздат, 1978. (Гл. 22 «Образование общей (средней) нормы прибыли и цены производства»).
10. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М.: Национальный общественно-научный фонд, 2002.
11. Altwater E., Hübner K. The poverty of nations. A guide to the debt crisis from Argentina to Zaire. London: Zed Books Ltd, 1987.
12. Altwater E. Grenzen der Globalisierung. Münster: Westfälisches Dampfboot, 2002.
13. Altwater E. Die finanzielle Repression der Ökonomie und Gesellschaft / WEED Schuldenreport 2004. Die Entwicklungsblockade. Finanzmärkte und Verschuldung. Fakten. Analysen. Alternativen. Berlin: WEED, 2004. www.weed-online.org (дата обращения: 27.06.2017).
14. Amin S. Accumulation on a World Scale. A Critique of the Theory of Underdevelopment. New-York: Zed Books Ltd, 1974.
15. Amin S. Unequal Development. An Essay on Social Formations of Peripheral Capitalism. New York: Monthly Review Press, 1976.
16. Amin S. The Law of Worldwide Value. New York: Monthly Review Press, 2010.
17. Amin S. The Surplus in Monopoly Capitalism and the Imperialist Rent// Monthly Review. 2012. Vol. 64. Issue 03. monthlyreview.org/2012/07/01/the-surplus-in-monopoly-capitalism-and-the-imperialist-rent (дата обращения: 26.07.2017).
18. Arrighi G., Drangel J. The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone // Review (Fernand Braudel Center). 1986. Vol. 10. P. 9–74.
19. Bello W. Dark Victory. The United States, Structural Adjustment and Global Poverty. London: Pluto Press, 1994.
20. Budhoo D. Enough is Enough. Open Letter of Resignation to the Managing Director of IMF. New York: Apex Press, 1990. www.naomiklein.org/files/resources/pdfs/budhoo.pdf.
21. Chossudovsky M. The Globalisation of Poverty. Impacts of IMF and World Bank Reforms. Penang: Global Research, 1997.
22. Citizen Public Debt Audit – Experiences and methods. Geneva: CADTM and CETIM, 2014. www.cadtm.org/Citizen-Public-Debt-Audit.
23. Global Development Finance 2006. Washington: World Bank, 2006. documents. worldbank.org/curated/en/502991468158973383/pdf/362800v2.pdf.
24. Emmanuel A. Unequal Exchange. A Study of the Imperialism of Trade. New York: Monthly Review, 1972.
25. Felix D. The Rise of Real Long-term Interest Rates since the 1970s / Gutachten für die Enquete-Kommission Globalisierung der Weltwirtschaft. Berlin:MuK, 2002. www.bundestag.de.

26. International Debt Statistics 2017. Washington: World Bank, 2017. openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25697.
27. International Debt Statistics. World Bank (электронная база данных) databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=international-debt-statistics.
28. *Khor M.A Critique of the IMF's Role and Policy Conditionality // Global Economy Series. 2001. No. 4. www.twinside.org.sg/title/geseries4.htm* (дата обращения: 28.06.2017).
29. *Köhler G. The Structure of Global Money and World Tables of Unequal Exchange // Journal of World Systems Research. 1998. Vol. 4. Issue 2.*
30. *Raffer K. Unequal Exchange and the Evolution of the World System. London: Palgrave Macmillan, 1987.*
31. Report of the Truth Committee on Public Debt. CADTM, 2015. www.cadtm.org/IMG/pdf/Report.pdf.
32. The Policy Roots of Economic Crisis and Poverty. A Multi-Country Participatory Assessment of Structural Adjustment. Washington: SAPRIN, 2002. www.saprin.org (дата обращения: 28.06.2017).
33. *Toussaint E. Debt, the IMF and the World Bank. New York: Monthly Review Press, 2010.*
34. World Debt Figures 2015. CADTM, 2015. www.cadtm.org/World-Debt-Figures-2015.
35. World Development Indicators. World Bank Data Bank. databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators.

ABOUT THE AUTHOR

Alexandra Aleksandrovna Zhdanovskaya – a post-graduate student of G.V. Plekhanov Russian University of Economics. Moscow, Russia. licht2007@yandex.ru.

EXTERNAL DEBT AS A FORM OF ECONOMIC DEPENDENCE

In the article, the problem of external debt is analyzed from the viewpoint of the world-system approach as one of the forms of economic dependence. Debt dependence is manifested in an increase in the volume of external debt and its servicing, as well as in the trend of a negative net transfer in favor of creditors. The author introduced the concept of imperialist rent and showed its forms, in relation to external debt.

Keywords: *external debt, debt dependence, exchange rate at purchasing power parity, negative net transfer on debt, imperialist rent.*

JEL: F3, F6, N2.

В.В. ПАЛОЧКИНА

аспирант кафедры политической экономики
экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В статье рассматриваются вопросы финансирования высшего образования в контексте проведенной реформы механизма государственного финансирования оказания государственных услуг по реализации образовательных программ высшего образования в Российской Федерации. Раскрыты основные задачи перехода на новую модель предоставления бюджетных ассигнований в системе высшего образования. Анализируется динамика бюджетных ассигнований для различных групп специальностей (направлений подготовки) и разных уровней высшего образования, а также рассматриваются корректирующие коэффициенты, учитываемые при распределении бюджетных ассигнований.

Ключевые слова: *финансирование образовательной деятельности, нормативное подушевое финансирование, корректирующие коэффициенты, образовательные услуги.*

JEL: H52, I22.

Развитие механизмов финансирования высшего образования во многом связано с ростом контингента обучающихся и необходимостью оптимизации распределения и использования бюджетных средств. Выделяются два основных способа финансирования образовательной деятельности: нормативное подушевое и распределительное. Нормативное подушевое финансирование ориентировано на финансовое обеспечение образовательного процесса студента, то есть расчет бюджетных ассигнований осуществляется на основе утвержденных нормативов на одного студента и количества студентов – получателей государственной услуги [2]. Распределительный способ предполагает выделение определенного объема бюджетных инвестиций учебному учреждению, которые затем распределяются согласно выбранной базе распределения.

В Российской Федерации задача перейти на нормативное подушевое финансирование высшего образования была поставлена в 2005 г. в рамках реализации приоритетного национального проекта «Образование».

вание». Целью являлось повышение эффективности бюджетных ассигнований и прозрачности механизма их распределения, при условии обеспечения высокого качества образовательных услуг. Однако полномасштабное внедрение нормативного подушевого финансирования в сфере высшего образования началось только в 2010 г.

В течение переходного периода осуществлялся постепенный перевод финансирования вузов Министерства образования и науки РФ с установленных индивидуальных нормативных затрат на финансирование на основе базовых нормативных затрат, используемых для всей системы образовательных учреждений. В настоящее время финансирование высшего образования происходит с помощью нормативно-подушевого метода и системы корректирующих коэффициентов. При расчете бюджетных ассигнований высшим учебным заведениям учитываются приоритеты государственной политики, которые отражаются в распределении специальностей (направлений подготовки) по стоимостным группам, а также в использовании территориальных и отраслевых корректирующих коэффициентов.

На первом этапе проведения реформы специальности (направления подготовки) были разбиты на 9 групп с учетом требований к лабораторному оборудованию, соотношению численности преподавателей и студентов. Также в соответствии с распоряжением Правительства РФ от 3 ноября 2011 г. № 1944-р были выделены специальности приоритетной группы¹. Впервые нормативные затраты для стоимостных групп специальностей (направлений подготовки) были утверждены на 2012/2013 учебный год. В 2014 г., с внедрением общей системы нормативного подушевого финансирования для вузов, подведомственных всем федеральным органам исполнительной власти, группировки специальностей (направлений подготовки) были пересмотрены и количество стоимостных групп было сокращено. Министерством образования и науки РФ был утвержден новый перечень и состав стоимостных групп специальностей и направлений подготовки по государственным услугам по реализации основных профессиональных образовательных программ высшего образования, в соответствии с которым были выделены три стоимостные группы².

¹ Распоряжение Правительства РФ от 3 ноября 2011 г. № 1944-р «О перечне направлений подготовки (специальностей) в образовательных учреждениях высшего профессионального образования, специальностей научных работников, соответствующих приоритетным направлениям модернизации и технологического развития российской экономики».

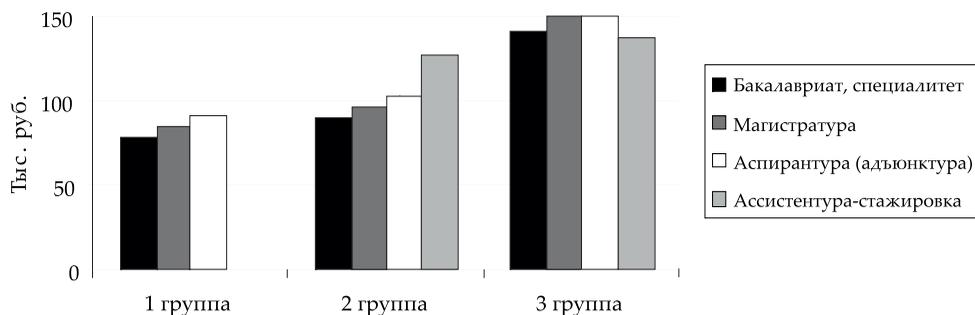
² Приказ Министерства образования и науки РФ от 29 апреля 2014 г. № 420 «О перечне и составе стоимостных групп специальностей и направлений подготовки по государственным услугам по реализации основных профессиональных образовательных программ высшего образования, итоговых значениях и величине составляющих базовых нормативных затрат по государственным услугам по стоимостным

В первую вошли экономика и управление, социология и юриспруденция. Вторую группу составили такие специальности (направления подготовки), как физика, химия, электроника, машиностроение, ветеринария и сестринское дело. К третьей группе были отнесены ядерная энергетика и технологии, авиационная и ракетно-космическая техника, а также изобразительное и прикладные виды искусств.

Приказом Министерства образования и науки РФ от 8 декабря 2014 г. № 1553 были внесены изменения в приказ Минобрнауки № 420 и установлены значения и величина составляющих базовых нормативных затрат по государственным услугам по стоимостным группам специальностей и направлений подготовки в отношении контингента, принимаемого на обучение на первый курс в 2015 г. Для бакалавриата и специалитета итоговое значение базовых нормативных затрат для первой группы составило 63,37 тыс. руб., для второй группы – 70,00 тыс. руб., для третьей группы – 114,00 тыс. руб. Сопоставляя нормативные затраты с данными предыдущего периода, нужно отметить, что итоговое значение базовых нормативных затрат первой группы в 2015 г. равно итоговому значению базовых нормативных затрат для группы специальностей, не требующих лабораторного оборудования, в 2014 г. На рисунке представлены итоговые значения базовых нормативных затрат по государственным услугам по стоимостным группам специальностей и направлений подготовки на 2018 г. и на плановый период 2019 и 2020 гг.

Утвержденные итоговые значения базовых нормативных затрат на 2018 г. и на плановый период 2019 и 2020 гг. для бакалавриата и специалитета для первой группы составили 77,70 тыс. руб., для второй – 90,11 тыс. руб., для третьей – 141,52 тыс. руб. Самые дорогостоящие специальности (направления подготовки) входят в третью группу. Для программ бакалавриата, специалитета и магистратуры финансирование третьей группы превышает бюджетные ассигнования первой группы более чем на 70%, для аспирантуры (адъюнктуры) – более чем на 60%. Это связано с принципами группировки и с определением в третью группу специальностей (направлений подготовки) с наиболее существенными потребностями в дорогостоящем лабораторном оборудовании, а также с соотношением преподавателей и студентов в группе. Бюджетные ассигнования возрастают и в зависимости от уровня образования. Это обусловлено тем, что научная составляющая образования увеличивается с каждой последующей ступенью, что

группам специальностей и направлений подготовки, корректирующих коэффициентах, по формам обучения, по используемым образовательным технологиям в отношении контингента, принимаемого на обучение на первый курс в 2015 году, на весь период обучения».



Источник: «Изменения в итоговые значения и величину составляющих базовых нормативов затрат на оказание государственных услуг по реализации образовательных программ высшего образования, программ послевузовского профессионального образования в интернатуре и подготовки научных кадров в докторантуре, отраслевые корректирующие коэффициенты и порядок их применения на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» (утверждено первым заместителем Министра образования и науки РФ от 27 ноября 2017 г. № ВП-217/18вн). минобрнауки.рф/документы/11778 (дата обращения: 26.02.2018).

Рис. Итоговые значения базовых нормативных затрат по государственным услугам по стоимостным группам специальностей и направлений подготовки на 2018 г. и на плановый период 2019 и 2020 гг.

отражается на стоимости обучения. Нормативные затраты по программам магистратуры превышают нормативные затраты по программам бакалавриата и специалитета в среднем на 7%.

Базовые нормативные затраты включают в себя целый ряд составляющих затрат, среди которых наибольший вес имеет оплата труда профессорско-преподавательского состава (ППС), – на нее приходится более 50% базового размера нормативных затрат (см. табл. 1).

Ежегодный пересмотр размера базовых нормативных затрат непосредственно затрагивает составляющую затрат на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда профессорско-преподавательского состава. Для избежания резких скачков данной составляющей расчет ведется с учетом целевых значений заработной платы в регионе. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2014 г. № 722-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки», установлены соотношения «среднемесячной заработной платы профессорско-преподавательского состава государственных и муниципальных образовательных организаций высшего образования к среднемесячной заработной плате в субъекте Российской Федерации». В соответствии с распоряжением средняя оплата труда ППС должна ежегодно повышаться и в 2018 г. составить 200% от средней заработной платы в регионе,

Таблица 1

Средние значения доли составляющих базовых нормативных затрат в нормативных затратах для программ бакалавриата (специалитета) на 2018 г. и на плановый период 2019 и 2020 гг.

Составляющие базовых нормативных затрат	%
Затраты на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда ППС, включая страховые взносы во внебюджетные фонды	52,1
Затраты на приобретение материальных запасов и на приобретение движимого имущества, а также затраты на аренду указанного имущества	4,3
Затраты на формирование в установленном порядке резерва на полное восстановление состава объектов особо ценного движимого имущества, используемого в процессе оказания государственных услуг	4,0
Затраты на приобретение учебной литературы, периодических изданий, издательских и полиграфических услуг, электронных изданий	0,6
Затраты на организацию учебной и производственной практики	7,7
Затраты на повышение квалификации ППС	3,2
Затраты на проведение периодических медицинских осмотров	0,5
Затраты на коммунальные услуги	2,4
Затраты на содержание объектов недвижимого имущества, в том числе затраты на арендные платежи	3,2
Затраты на содержание объектов особо ценного движимого имущества	0,6
Сумма резерва на полное восстановление состава объектов особо ценного движимого имущества, необходимого для общехозяйственных нужд	0,8
Затраты на приобретение услуг связи	0,1
Затраты на приобретение транспортных услуг	2,5
Затраты на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда работников образовательной организации, которые не принимают непосредственного участия в оказании государственной услуги	14,5
Затраты на организацию культурно-массовой, физкультурной и спортивной, оздоровительной работы со студентами	3,5

Источник: рассчитано автором по: «Изменения в итоговые значения и величину составляющих базовых нормативов затрат на оказание государственных услуг по реализации образовательных программ высшего образования, программ послевузовского профессионального образования в интернатуре и подготовки научных кадров в докторантуре, отраслевые корректирующие коэффициенты и порядок их применения на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» (утверждено первым заместителем Министра образования и науки РФ от 27 ноября 2017 г. № ВП-217/18вн). минобрнауки.рф/документы/11778 (дата обращения: 26.02.2018).

что будет свидетельствовать о выполнении государством своих обязательств по постепенному повышению среднемесячной заработной платы ППС. Однако базовые нормативные затраты не различаются по территориальному признаку. Поэтому для учета региона расположения высшего учебного заведения в целях реализации распоряжения Правительства РФ № 722-р применяются территориальные корректирующие коэффициенты, учитывающие средний уровень заработной платы в конкретном регионе.

В 2015 г., после изменения стоимостных групп специальностей (направлений подготовки), был произведен пересмотр составляющих базовых нормативных затрат. В среднем доля затрат на оплату труда с начислениями на выплаты по оплате труда ППС в базовых нормативных затратах снизилась на 17,2 процентных пункта. При совпадении значения базовых нормативных затрат для стоимостной группы специальностей, не требующих лабораторного оборудования, и специальностей первой группы, составляющего 63,37 тыс. руб., затраты на оплату труда ППС снизились с 36,41 тыс. руб. до 33,35 тыс. руб. На 1,58 тыс. руб. возросли затраты на повышение квалификации профессорско-преподавательского состава и на организацию учебной и производственной практики. Для большинства субъектов Российской Федерации был повышен корректирующий коэффициент, учитывающий целевой уровень заработной платы в регионе. Например, для Белгородской области значение данного показателя было увеличено с 1,086 в 2014 г. до 1,184 в 2015 г., для Магаданской области – с 2,949 до 3,333³. Таким образом, изменения значений составляющих базовых нормативных затрат, произошедшие в рамках существующих бюджетных ограничений, были произведены с учетом действующих нормативных правовых актов РФ в целях предотвращения ситуации невы-

³ Приказ Министерства образования и науки РФ от 8 декабря 2014 г. № 1553 «О внесении изменений в приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 апреля 2014 г. № 420 «О перечне и составе стоимостных групп специальностей и направлений подготовки по государственным услугам по реализации основных профессиональных образовательных программ высшего образования, итоговых значениях и величине составляющих базовых нормативных затрат по государственным услугам по стоимостным группам специальностей и направлений подготовки, корректирующих коэффициентах, по формам обучения, по используемым образовательным технологиям в отношении контингента, принимаемого на обучение на первый курс в 2015 году, на весь период обучения»; «Корректирующие коэффициенты, учитывающие целевой уровень заработной платы в регионе, согласно распоряжению Правительства РФ от 30 декабря 2012 г. №2620-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки», на 2014 год для учреждений, подведомственных Минобрнауки России» (утверждено заместителем Министра образования и науки РФ А.Б. Повалко). минобрнауки.рф/документы/3936 (дата обращения: 26.02.2018).

полнения государственных обязательств в отраслях социальной сферы и позволили избежать резкого колебания общего объема финансового обеспечения.

Мониторинг деятельности вузов, в частности сопоставление стоимости обучения студента на платной основе и обучения за счет бюджетных средств, позволил выявлять ситуации превышения бюджетного финансирования над стоимостью обучения, получаемой вузами на местах с полным возмещением его стоимости. Возникновение подобной ситуации может свидетельствовать о низком качестве предоставляемых образовательных услуг и являться сигналом к анализу сложившегося в учебном заведении соотношения затрат на одного обучающегося и стоимости обучения. Учет факторов, оказывающих влияние на деятельность образовательных организаций, качества предоставления образовательных услуг, региона расположения вуза (дотационность региона), а также социальных факторов позволит принять решение о реорганизации или дополнительной государственной поддержке высшего учебного заведения [1, с. 119–120].

Нежелательной является ситуация, когда происходит возмещение части затрат на студентов, обучающихся на платной основе, из средств государственного бюджета. В связи с этим в 2010 г. Министерством образования и науки РФ для исключения возможности финансирования платных студентов за счет бюджетных ассигнований было установлено, что несмотря на то, что образовательная организация самостоятельно определяет величину платы за предоставляемые платные услуги на основании затрат, связанных с оказанием данной услуги, «размер платы в расчете на единицу оказания платных услуг не может быть ниже величины финансового обеспечения таких же услуг в расчете на единицу оказания государственных услуг, выполняемых в рамках государственного задания»⁴. Нужно отметить, что плата за оказываемые услуги корректируется на размер стипендии, которая выплачивается студентам, обучающимся за счет бюджетных средств, а также материальные выплаты и социальное обеспечение отдельных групп обучающихся.

Одним из важнейших индикаторов успешного процесса модернизации системы образования является повышение качества предоставляемых образовательных услуг. В рамках нормативного подуше-

⁴ Приказ Министерства образования и науки РФ от 20 декабря 2010 г. № 1898 «Об утверждении Порядка определения платы для физических и юридических лиц за услуги (работы), относящиеся к основным видам деятельности федеральных бюджетных учреждений, находящихся в ведении Министерства образования и науки Российской Федерации, оказываемые ими сверх установленного государственного задания, а также в случаях, определенных федеральными законами, в пределах установленного государственного задания».

вого финансирования в составляющие базовых нормативных затрат и систему корректирующих коэффициентов на первоначальном этапе реализации реформы показатели качества заложены не были. Несмотря на то что распределение контрольных цифр приема производилось с учетом потенциала организации и выполняемых ею научных работ, прямое воздействие качественных характеристик деятельности образовательной организации на объем ее финансирования не учитывалось. В августе 2015 г. были введены корректировки модели расчета финансового обеспечения образовательных организаций, имеющих право самостоятельно устанавливать образовательные стандарты реализации профессиональных образовательных программ высшего образования (см. табл. 2).

Таблица 2

Значения отраслевых коэффициентов, отражающих качественные характеристики деятельности образовательных организаций

Наименование коэффициента	Диапазон параметра	Значение коэффициента
Средний балл единого государственного экзамена для специальности или направления подготовки и результатов творческих испытаний по программам подготовки бакалавров и специалистов в разрезе укрупненных групп специальностей и направлений подготовки, баллов	до 60	1
	от 60 до 70	1,1
	от 70 до 80	1,25
	от 80 до 100	1,5
Доля студентов – победителей и призеров олимпиад школьников, принятых на обучение по программам бакалавриата и специалитета в общей численности принятых на обучение по программам бакалавриата и специалитета, в %	до 3%	1
	от 3 до 24%	1,3
	от 24% до 100%	1,7
Объем доходов от научных исследований на 1 научно-педагогического работника, тыс. руб.	до 80	1
	от 80 до 500	1,2
	более 500	1,35
Публикационная активность научно-педагогических работников образовательной организации, единиц публикаций в изданиях, индексируемых в реферативно-библиографических базах научного цитирования Web of Science и Scopus, в расчете на 100 НПП, за год, предшествующий дате определения значений корректирующих коэффициентов	до 40	1
	от 40 до 100	1,2

Источник: данные Министерства образования и науки Российской Федерации. минобрнауки.рф/документы/6092 (дата обращения: 25.02.2018).

В соответствии с внесенными изменениями при расчете финансирования оказания услуг высшего образования были использованы четыре коэффициента, отражающие качественные характеристики образовательной организации. Данные коэффициенты были впервые применены при расчете финансового обеспечения образовательных учреждений, имеющих право самостоятельно устанавливать образовательные стандарты реализации профессиональных образовательных программ высшего образования, на 2016/2017 учебный год.

Принятое решение является шагом вперед к созданию условий мотивации вузов к повышению качества предоставляемых услуг с помощью финансовых рычагов воздействия. Однако пока нельзя утверждать, что задача сопоставления качества образовательных услуг и бюджетных ассигнований реализована в полной мере. Представляется необходимым дальнейшее расширение системы качественных характеристик подготовки выпускников высших учебных заведений за счет включения в нее, например, результатов государственных экзаменов, количества защищенных диссертационных работ, показателей, отражающих трудоустройство выпускников.

На данный момент можно говорить о завершении переходного периода внедрения модели нормативного подушевого финансирования высших учебных заведений, подведомственных Министерству образования и науки РФ. Данная система расчета финансового обеспечения с использованием единых базовых нормативных затрат и корректирующих коэффициентов, определяемых на основании объективных характеристик групп образовательных организаций, представляет собой достаточно прозрачную структуру распределения бюджетных средств. Произошел кардинальный пересмотр стоимостных групп специальностей (направлений подготовки), изменились значения базовых нормативных затрат и их составляющих, перемены коснулись корректирующих коэффициентов и их значений. При этом построенная модель расчета нормативных затрат и определения корректирующих коэффициентов не является статичной и подвергается пересмотру и корректировкам. Ежегодно пересматриваются и утверждаются как базовые нормативные затраты, так и корректирующие коэффициенты, с учетом бюджетных ограничений и необходимости выполнения обязательств государства в социальной сфере. Разрабатываются или вносятся изменения в нормативные правовые акты в целях снижения влияния выявляемых отрицательных эффектов. Так на 2016/2017 учебный год, в связи с началом перехода на новую модель финансирования высших образовательных учреждений, подведомственных всем федеральным органам исполнительной власти, в расчет бюджетных ассигнований для системы образовательных учреждений, оказывающих услуги высшего образования, были внесены существенные коррективы.

Однако необходимо дальнейшее развитие существующих и создание новых стимулов для повышения качества оказания образовательных услуг, что должно найти отражение в модели их финансового обеспечения. Данной цели будет способствовать как проведение конкурса по распределению контрольных цифр приема по профессиям, специальностям и направлениям подготовки и (или) их укрупненным группам для обучения по образовательным программам среднего профессионального и высшего образования за счет ассигнований федерального бюджета, так и включение в процесс расчета бюджетного финансирования образовательной организации отраслевых коэффициентов, отражающих качественные характеристики деятельности образовательных организаций. Реализация таких подходов в рамках конкуренции за бюджетное финансирование позволит обеспечить повышение эффективности деятельности образовательных учреждений и качества оказываемых образовательных услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клячко Т.Л., Мау В.А., Синельников-Мурылев С.Г. О реформе бюджетных учреждений // Экономическая политика. 2009. № 1.
2. Форджи Л. Финансирование в расчете на одного учащегося в школьных системах стран ЕЦА // Информационный бюллетень. Выпуск 6. Всемирный банк, 2009.

ABOUT THE AUTHOR

Victoria Vladimirovna Palochkina – a graduate student of the Department of Political Economy of the Economic Faculty of the Moscow State University named after M.V. Lomonosov. Moscow, Russia. palochkinavika@mail.ru.

DEVELOPMENT OF MECHANISMS OF FINANCING HIGHER EDUCATION AS A CONDITION FOR IMPROVING THE QUALITY OF EDUCATIONAL SERVICES

The article discusses the issues of financing higher education, in the context of the reform of the mechanism of state funding for the provision of public services, for the implementation of educational programs of higher education in the Russian Federation. The main tasks of transition to a new model for the provision of budgetary allocations in the system of higher education were disclosed. The dynamics of budgetary allocations for different groups of specialties (training areas) and different levels of higher education is analyzed, as well as the corrective factors, taken into account in a process of distribution of budgetary allocations, are considered.

Key words: *financing of educational activity, normative per capita financing, corrective coefficients, educational services.*

JEL: H52, I22.

Компьютерная верстка: Хацко Н.А.

Подписано в печать 24.04.2018.
Формат 70×100/16. Объем 10 п.л. Тираж 300 экз.
Печать офсетная. Заказ № 07/16048

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

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», 2018