

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

№ 1/2019

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
Лыкова Л.Н., докт. экон. наук
Братченко С.А., канд. экон. наук
Грибанова О.М.



СЕКРЕТАРИАТ ЖУРНАЛА
Касьяненко Т.М.
Нефедова Н.П.

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 Отделения 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

Каравая 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

Музычук В.Ю.

доктор экономических наук, заместитель директора по научной работе Института экономики РАН

Некипелов А.Д.

академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Московской школы экономики Московского государственного университете 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 РАН

Шабунова А.А.

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

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 1/2019

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.
ISSN 2073-6487
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 диссертаций
на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора
наук, по следующим научным специальностям и соответствующим им отраслям науки:
08.00.01 – Экономическая теория (экономические науки),
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам
деятельности) (экономические науки),
08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (экономические науки),
08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки)

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

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.

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», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

- Караваева И.В., Казанцев С.В., Коломиец А.Г.,
Иванов Е.А., Лев М.Ю., Колпакова И.А.**
Федеральный бюджет РФ на 2019 г. и на плановый период
2020–2021 гг. в свете актуальных задач стимулирования
экономического роста и социального развития. 9

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Мусаев Р.А., Малахов А.А.**
Влияние бюджетных расходов на динамику внутреннего спроса
в экономике России 27
- Корепанов Е.Н.**
Парадоксы в науке и инновациях. 47
- Братченко С.А.**
К вопросу о понятии качества государственного управления 57
- Анохов И.В.**
Нравственность как инструмент управления 73
- Сидорова А.А.**
Зарубежный опыт стратегического сотрудничества университетов
и бизнеса в экономике знаний 88
- Казенин К.И., Козлов В.А., Митрофанова Е.С.,
Варшавер Е.А., Рочева А.Л.**
Рождаемость среди иностранных трудовых мигрантов в России
и влияющие на нее факторы (анализ данных опроса) 100

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- Квашнин Ю.Д.**
Миграционный кризис: вызов или возможности для развития
европейской экономики? 112
- Шурубович А.В.**
Евразийская интеграция и экономическая модернизация:
роль человеческого капитала. 126

Четверикова А.С.	
Взаимодействие России и стран Вишеградской группы на территориальном уровне: государственный и корпоративный аспекты	144
Баронина Ю.А.	
Современные производственные стратегии европейских автомобильных ТНК	159

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Джуманова Р.А.	
Внешнеэкономическая деятельность Республики Казахстан: участие в международной торговле и в процессах инвестирования.	175

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Савченко П.В.	
К 100-летию со дня рождения Евгения Семеновича Городецкого . . .	191

CONTENTS

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

- Karavaeva I.V., Kazantsev S.V., Kolomiets A.G.,
Ivanov E.A., Lev M. Yu. Kolpakova I.A.**
The Federal Budget of the Russian Federation for the Year 2019
and for the Planning Period from 2020 through 2021 in the Light
of the Urgent Tasks of Promoting Economic Growth and Social
Development..... 9

ECONOMICS AND MANAGEMENT

- Musaev R.A., Malakhov A.A.**
The Impact of Budget Spending on the Dynamics of Domestic Demand
in the Russian Economy..... 27
- Korepanov E.N.**
Paradoxes in Science and Innovations..... 47
- Bratchenko S.A.,**
To the Question about the Governance Quality Concept 57
- Anokhov. I.V.**
Morality as a Management Tool..... 73
- Sidorova A.A.**
Foreign Experience of Strategic Cooperation of Universities
and Businesses in the Knowledge Economy 88
- Kazenin K.I., Kozlov V.A., Mitrifanova E.S., Varshaver E.A., Rocheva A.L.**
The Birth Rate among Foreign Labor Migrants in Russia
and the Factors Affecting it (Analysis of Survey Date) 100

WORLD ECONOMY

- Kvashnin Yu.D.**
Migration Crisis: a Challenge or an Opportunity for the Development
of the European Economy? 112
- Shurubovich A.V.**
Eurasian Integration and Economic Modernization: The Role
of Human Capital..... 126

Chetverikova A.S.	
Interaction between Russia and the Countries of the Visegrad group at the Territorial Level: State and Corporate Aspects	144
Baronina Yu.A.	
Modern Manufacturing Strategies of European Automotive Transnational Corporations	159

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

Jumanova R.A.	
Foreign Economic Activity of the Republic of Kazakhstan: Participation in International Trade and in Investment Processes	175

SCIENTIFIC LIFE

Savshenko P.V.	
To the 100th Anniversary of the Birth of Evgeny Semenovich Gorodetskiy	191

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

И.В. КАРАВАЕВА

доктор экономических наук, профессор, руководитель сектора
экономической безопасности ФГБУН Институт экономики РАН

С.В. КАЗАНЦЕВ

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

А.Г. КОЛОМИЕЦ

доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

Е.А. ИВАНОВ

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

М.Ю. ЛЕВ

кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики
и финансов Московского финансово-юридического университета, ведущий
научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

И.А. КОЛПАКОВА

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ РФ НА 2019 г. И НА ПЛАНОВЫЙ ПЕРИОД 2020–2021 гг. В СВЕТЕ АКТУАЛЬНЫХ ЗАДАЧ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ¹

В статье анализируются основные направления государственной бюджетной политики на 2019 г. и на плановый период 2020–2021 гг. Характеризуются приоритеты экономического и социального развития России на трехлетний период, непосредственно

¹ При подготовке статьи использованы материалы Экспертных заключений ИЭ РАН на «Проект Федерального бюджета РФ на 2019 г. и на плановый период 2020–2021 гг.» и «Прогноз социально-экономического развития РФ на 2019–2021 гг.», подготовленных группой независимых экспертов в составе: д.э.н., проф. И.В. Караваевой, д.э.н. Л.Н. Лыковой, к.э.н. И.С. Букиной, к.э.н. Е.А. Иванова, д.э.н., проф. С.В. Казанцева, д.э.н., проф. Е.М. Бухвальда, д.э.н. А.Г. Коломийца, к.э.н., проф. М.Ю. Льва, к.э.н., доц. И.А. Колпаковой, к.э.н., доц. Ю.В. Быковской, д.э.н., проф. Л.С. Ржаницыной. Экспертные заключения выполнены для Комитета по бюджету и налогам Государственной Думы РФ.

обеспечиваемые средствами федерального бюджета. Дается оценка соответствия структуры расходов бюджета Российской Федерации на 2019–2021 гг. задачам экономического развития страны. Авторами дана критическая оценка проводимых налоговых реформаций, расходов на социальные нужды и научно-технологическое развитие, пенсионное обеспечение, а также оценка проектировок в области инфляции. Предложены направления необходимой корректировки бюджетной политики с учетом целей стратегического планирования, обозначенных Президентом РФ.

Ключевые слова: *федеральный бюджет, прогноз социально-экономического развития, государственные программы развития экономики, социальные программы, межбюджетные отношения.*

JEL: H60, H12, H77.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10001

Федеральный бюджет на 2019 г. и на плановый период 2020–2021 гг. разработан на крайне ответственный и очень трудный период функционирования российской экономики. Именно в это трехлетие должны быть сформированы основы для устойчивого и долговременного экономического роста на протяжении всего предстоящего шестилетия, для выполнения задач, поставленных в послании Президента Федеральному Собранию в 2018 г. и в майском Указе № 204 [1], а именно:

- повышение ожидаемой продолжительности жизни граждан России до 78 лет;
- выход на темпы роста ВВП выше среднемировых;
- включение России в пятерку стран, имеющих наибольший объем ВВП;
- обеспечение устойчивого роста реальных располагаемых денежных доходов населения;
- снижение в два раза уровня бедности;
- обеспечение улучшения жилищных условий не менее 5 млн семей ежегодно;
- увеличение объемов жилищного строительства не менее чем до 120 млн кв. м в год;
- увеличение количества организаций, осуществляющих технологические инновации, до 50% от их общего числа;
- обеспечение инфляции на уровне, не превышающем 4%;
- создание в базовых отраслях промышленности, прежде всего в обрабатывающей промышленности, экспортно ориентированного сектора.

Приоритеты государственной бюджетной политики на 2019 г. и на плановый период 2020–2021 гг.

Современному периоду, в рамках которого должны быть решены эти жизненно важные для страны задачи, предшествовали непростые годы развития отечественной экономики. Опыт этих лет обязательно

должен быть учтен. Это, прежде всего, период 2010–2012 гг., характеризовавшийся рядом позитивных тенденций в экономическом развитии нашей страны – ростом ВВП выше среднемирового; повышением реальных располагаемых денежных доходов населения в 2011–2012 гг., опередившим рост ВВП; снижением доли населения с доходами ниже прожиточного минимума с 13,2% в 2009 г. до 10,7% в 2012 г. – самого низкого показателя в новой российской истории [2, с. 38, 39].

При этом в указанный период темпы экономического роста последовательно снижались, что не характерно для развивающихся экономик. Вызывали серьезные опасения высокий дефицит консолидированного бюджета 2009 г. (6,3% к ВВП) и инфляция (8,8%). Именно на решение этих проблем были направлены регулятивные механизмы федерального бюджета в 2010–2012 гг. И действительно, к 2012 г. бюджет стал исполняться с профицитом, а инфляция снизилась до 6,6%. Однако итогом этого трехлетия стало сокращение ресурсов финансового обеспечения экономического роста на 2,3 трлн руб. [2, с. 117].

Проводившаяся в 2010–2012 гг. финансовая политика, нацеленная, прежде всего, на улучшение финансовых показателей бюджета, дала в следующем трехлетии негативные результаты. Уже в 2013 г. снова образовался дефицит бюджета в 1,2% ВВП, который увеличился к концу трехлетия (2013–2015 гг.) до 3,5% ВВП. Быстро росла инфляция, достигшая к концу данного периода 12,9% [2, с. 445].

В результате в 2013 г., когда мировая цена на нефть была выше 100 долл/барр и никаких антироссийских санкций еще не существовало, начался период рецессии и потребовалось перейти к бюджетной политике, нацеленной на финансовое обеспечение экономического роста. Но делалось это крайне скупно. Доходы консолидированного бюджета выросли с 23,5 трлн руб. в 2012 г. до 26,9 трлн руб. в 2015 г., т. е. на 3,4 трлн руб., а расходы – с 23,2 трлн руб. до 27,9 трлн руб., т. е. на 4,7 трлн руб. Этот дополнительный объем финансовых вложений в развитие экономики (более 1 трлн руб.), конечно, не мог обеспечить выход из рецессии, а смог поддержать только крайне низкий экономический рост ценой увеличения дефицита бюджета и инфляции. В итоге в 2015 г. закончился цикл борьбы с рецессией и начался новый цикл борьбы с дефицитом и инфляцией в рамках новой бюджетной политики 2016–2018 гг. Эта политика продолжается и в настоящее время уже в контексте запланированного профицита федерального бюджета на 2019–2021 гг. [3, с. 33, 34].

Итак, период 2019–2021 гг. должен стать периодом устойчивого и долгосрочного экономического роста, обеспечить прорывное экономическое развитие. При этом ни в Послании Президента Федеральному собранию 01.03.2018 г., ни в майском Указе №204 не ставится задача обеспечения профицита федерального бюджета. Тем не менее

именно задача обеспечения профицита бюджета доминирует в рамках действующего основного финансового документа страны.

Рассмотрим основные параметры федерального бюджета на 2019 г. и на плановый период 2020–2021 гг. (см. табл. 1).

Таблица 1

Параметры федерального бюджета Российской Федерации на 2019 г. и на плановый период 2020–2021 гг.

Показатели	2019	2020	2021
Доходы, трлн руб.	20,0	20,2	21,0
в % к предыдущему году с поправкой на инфляцию	102,6	97,3	100,0
в % к ВВП	18,9	18,3	17,7
В т. ч. нефтегазовые, трлн руб.	8,3	7,9	8,0
в % к предыдущему году с поправкой на инфляцию	91,5	91,7	97,4
в % к ВВП	7,8	7,2	6,8
в % ко всем доходам	41,5	39,1	38,1
Расходы, трлн руб.	18,1	19,0	20,0
в % к предыдущему году с поправкой на инфляцию	99,7	101,1	101,2
Профицит (+) / дефицит (-), трлн руб.	+1,9	+1,3	+1,0
в % к ВВП	1,8	1,1	0,8

Источник: [3].

Обращает на себя внимание крайне медленный рост как доходов, так и расходов федерального бюджета. И это номинальный рост. В реальном же исчислении (с учетом прогнозируемой Минэкономразвития инфляции) рост практически не наблюдается (см. табл. 1), а по нефтегазовым доходам – происходит снижение. Очевидно, что политика консервации финансовых ресурсов и сдерживания бюджетных расходов не может обеспечить нужные темпы экономического роста.

Следует также обратить внимание на то, что возобновленное действие бюджетного правила должно обеспечивать изъятие доходов, полученных в результате превышения фактической мировой цены нефти над расчетной величиной в суверенный фонд. До 2019 г. Фонд национального благосостояния (ФНБ) пополнится весьма скупо. В последующие годы средства ФНБ использовать не предполагается, зато резко возрастает его пополнение. В результате к концу планового периода объем ФНБ составит 14,3 трлн руб., что сопоставимо со всем объемом доходов федерального бюджета (21 трлн руб.), а его отношение к ВВП составит 12,1%. Зачем нужно столь резкое наращивание

средств Фонда? Очевидно, что это истощает финансовое обеспечение экономического роста, создавая иллюзию финансового благополучия.

Существует и еще один резерв, в котором накапливаются избыточные финансовые активы – официальные валютные резервы. В международной практике оптимальным признается ситуация, когда их размер соответствует объему трехмесячного импорта. В бюджете на следующее трехлетие прогнозируются такие объемы импорта (в млрд долл. США): 2019 г. – 271,7 млрд долл., 2020 г. – 289,3 млрд долл., 2021 г. – 308,7 млрд долл. [4]. Если принять в расчет импорт за последний год трехлетия, то его трехмесячный объем составит около 80 млрд долл. Однако уже к середине 2018 г. объем официальных международных резервов составлял около 457 млрд долл. США и имел тенденцию к дальнейшему росту. Часть этих средств также со всей очевидностью могла бы послужить задачам финансового обеспечения экономического роста.

Доходы федерального бюджета на 2019–2021 гг.: достоверность и сопоставимость расчетов

Существенный интерес представляет сопоставление структуры доходов федерального бюджета 2019–2021 гг. (см. табл. 3) с предыдущим трехлетним бюджетом 2018–2020 гг. (см. табл. 2). В рамках сценария предыдущего трехлетнего бюджета (2018–2020 гг.) просматривается сокращение доли доходов в ВВП с 16,0% в 2017 г. – до 14,8% в 2020 г. Основной причиной сокращения доли доходов бюджета в ВВП в данном периоде является снижение объемов нефтегазового сектора экономики относительно к ВВП на 1,4%, или на 740,6 млрд руб. Параллельно было запланировано последовательное увеличение нефтегазовых доходов в 2018 и 2019 гг. – 10,0% ВВП, и 9,8% в 2020 г., при общем увеличении этих доходов в 2019–2020 гг. на 1923,9 млрд руб.

Во вновь принятом бюджете при расчете прогнозируемого объема доходов на 2019 г. и на плановый период 2020 и 2021 гг. учтены изменения законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов Правительства Российской Федерации, вводимые и планируемые к введению в действие с 1 января 2019 г. Рост нефтегазовых доходов в рамках этого периода в значительной мере будет связан с повышением НДС, как на продукцию внутрироссийского производства, так и на импорт.

Обращает на себя внимание существенный рост доходов в прогнозируемом периоде 2019–2021 гг. Так, только за 2019 г. их поступления превысят прогнозированный в рамках того же периода рост в предыдущем трехлетнем бюджете на 4414,7 млрд руб. (19 969,3 млрд руб. – 15 554,6 млрд руб.). Вместе с тем обращает на себя внимание и следу-

Таблица 2

Динамика доходов федерального бюджета в 2018–2020 гг., млрд руб.

Показатель	2017 (оценка)	2018		2019		2020	
		Прогноз	Отклоне- ние	Прогноз	Отклоне- ние	Прогноз	Отклоне- ние
1	2	3	4=3–2	5	6=5–3	7	8=7–5
Доходы, всего	14 720,3	15 257,8	537,5	15 554,6	296,8	16 285,4	730,8
в % к ВВП	16,0	15,7	–0,3	15,1	–0,6	14,8	–0,3
<i>В том числе:</i>							
Нефтегазовые доходы	5 795,2	5 479,6	–315,6	5 247,5	–232,1	5 440,4	192,9
в % к ВВП	6,3	5,6	–0,7	5,1	–0,5	4,9	–0,2
Ненефтегазовые доходы	8 925,1	9 778,2	857,1	10 307,1	528,9	10 845,0	537,9
в % к ВВП	9,7	10,0	0,3	10,0		9,8	–0,2
<i>Связанные с внутрен- ним производством</i>	4 677,8	5 098,8	421,0	5 413,2	314,4	5 818,2	405,0
НДС	3 050,8	3 330,9	280,1	3 558,7	227,8	3 880,1	321,4
Акцизы	902,0	961,8	59,8	1 029,3	67,5	1 053,4	24,1
Налог на прибыль	725,0	806,1	81,1	825,2	19,1	884,7	59,5
<i>Связанные с импортом</i>	2 671,3	2 959,6	287,1	3 071,1	112,7	3 143,4	72,3
НДС	2 038,7	2 294,0	255,3	2 402,3	108,3	2 473,8	71,5
Акцизы	77,4	92,2	14,8	97,8	5,6	102,1	4,3
Ввозные пошлины	555,2	572,2	17,0	571,0	–1,2	567,5	–3,5
Прочее	1 576,0	1 721,0	145,0	1 822,8	101,8	1 883,4	60,6

Источник: [3].

ющий факт: показатель общего объема доходов увеличивается с прогнозируемых в 2019 г. 19 969,3 млрд руб. до 20 978,0 млрд руб., прогнозируемых на 2021 г., то есть на 2230,5 млрд руб. При этом нефтегазовые доходы федерального бюджета, в соответствии с последними данными, с 2018 г. по 2021 г. сократятся на (–) 696,1 млрд руб. (соответственно с 8714,3 до 8018,2 млрд руб.). Для сравнения, снижение нефтегазовых доходов в рамках аналогичного предшествующего трехлетнего периода 2017 г. (оценка) – 2020 г. (прогноз) планировалось в объеме (–)

Динамика доходов федерального бюджета в 2019–2021 гг. (млрд руб.)

Показатель	2018 (оценка)	2019		2020		2021	
		Прогноз	Откло- нение	Прогноз	Откло- нение	Прогноз	Откло- нение
1	2	3	4=3-2	5	6=5-3	7	8=7-5
Доходы, всего	18 747,5	19 969,3	1 221,8	20 218,6	249,3	20 978,0	759,4
в % к ВВП	18,5	18,9	0,3	18,3	-0,6	17,7	-0,5
<i>В том числе:</i>							
Нефтегазовые доходы*	8 714,3	8 298,2	-416,1	7 936,3	-362,0	8 018,2	82,0
в % к ВВП	8,6	7,8	-0,8	7,2	-0,7	6,8	-0,4
из них базовые нефтегазовые доходы	4 699,4	4 929,1	229,7	5 159,3	230,3	5 386,2	226,9
Ненефтегазовые доходы	10 033,2	11 671,1	1 637,9	12 282,3	611,3	12 959,8	677,4
в % к ВВП	9,9	11,0	1,1	11,1	0,1	10,9	-0,1
<i>Связанные с внутрен- ним производством</i>	5 188,2	5 916,4	728,1	6 216,4	300,0	6 577,8	361,4
НДС	3 446,5	3 986,4	539,9	4 279,3	292,9	4 609,4	330,1
Акцизы	845,2	969,6	124,4	959,1	-10,6	948,8	-10,3
Налог на прибыль	896,5	960,3	63,9	978,0	17,7	1 019,7	41,7
<i>Связанные с импортом</i>	3 151,8	3 667,6	515,7	3 916,9	249,4	4 204,6	287,7
НДС	2 432,7	2 913,3	480,6	3 115,9	202,6	3 348,7	232,8
Акцизы	95,7	98,7	3,0	106,3	7,6	111,9	5,6
Ввозные пошлины	623,4	655,5	32,1	694,7	39,2	744,0	49,3
Прочее	1 693,1	2 087,2	394,0	2 149,0	61,9	2 177,4	28,3

* состав нефтегазовых доходов с 2019 г. дополняется акцизом на нефтяное сырье и НДС.
Источник: [3].

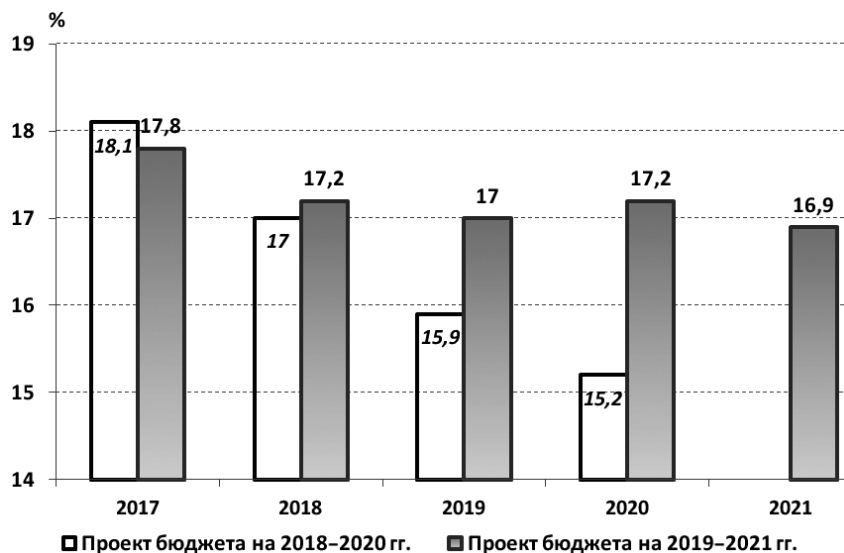
354,8 млрд руб. По отношению к нефтегазовым доходам ненефтегазовые доходы увеличиваются и составляют в среднем по прогнозируемым годам во вновь принятом бюджете – 11,0% ВВП. При этом основной рост ненефтегазовых доходов связан прежде всего с увеличением ставки НДС.

Вместе с тем следует понимать, что в принятом бюджете не отражены прогнозируемые показатели снижения темпов роста товарооборота и соответствующего снижения покупательского спроса населения за счет неизбежного роста цен в результате повышения ставки НДС.

Оценка соответствия структуры расходов федерального бюджета Российской Федерации на 2019–2021 гг. задачам экономического развития

Ожидающие Российскую Федерацию в среднесрочной перспективе внешние и внутренние трудности требуют роста государственной активности и, соответственно, финансирования социально-экономического развития страны. Поэтому разработчики Федерального закона «О федеральном бюджете на 2019 г. и на плановый период 2020 и 2021 годов» заложили в него более высокие, чем в предыдущем плановом периоде, темпы роста расходов федерального бюджета и, соответственно, выросло их отношение к ВВП (см. рис.).

Безусловный приоритет в расходах федерального бюджета в 2019–2021 гг. отдан охране окружающей среды, здравоохранению, обслуживанию государственного долга, образованию, ЖКХ и национальной экономике (см. табл. 4).



Источник: данные Пояснительных записок к проекту федерального закона «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» и к проекту федерального закона «О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов».

Рис. Отношение расходов федерального бюджета (с учетом условно утвержденных) к ВВП в 2017–2021 гг., %

Таблица 4

**Динамика расходов федерального бюджета в 2019–2021 гг.
(функциональная классификация расходов)***

Статья расходов	Реальные темпы роста в 2019–2021 гг., %	Изменение доли в общем объеме расходов, п. п.
Охрана окружающей среды	267,6	0,83
Здравоохранение	153,1	1,26
Обслуживание государственного и муниципального долга	132,8	0,97
Образование	120,8	0,40
Жилищно-коммунальное хозяйство	119,4	0,07
Национальная экономика	115,4	0,64
Общегосударственные вопросы	110,6	0,01
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	108,5	–0,21
Культура и кинематография	108,1	–0,01
Национальная оборона	104,2	–0,99
Социальная политика	102,5	–1,94
Межбюджетные трансферты общего характера	95,7	–0,75
Средства массовой информации	81,7	–0,13
Физическая культура и спорт	69,8	–0,15

* Индекс инфляции в 2019–2021 гг. принимался равным 112,6%.

Источник: [3].

Выбранные приоритеты в области здравоохранения, науки, образования, ЖКХ и национальной экономики отчетливо видны в запланированных расходах федерального бюджета 2019–2021 гг. на реализацию национальных проектов (см. табл. 5).

Обращает на себя внимание сокращение расходов федерального бюджета на финансирование национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости», на средства массовой информации (и это в условиях все обостряющейся информационной борьбы), а также крайне низкие темпы роста расходов по разделу «Социальная политика» – 102,5% в реальном исчислении (см. табл. 4).

Далее рассмотрим особенности прогнозируемой реализации приоритетных национальных проектов.

Таблица 5

Расходы федерального бюджета на реализацию национальных проектов в 2019–2021 гг.

Национальные проекты	Реальные темпы роста в 2019–2021 гг., %	Изменение доли в общем объеме расходов, п. п.
Экология	229,2	0,29
Цифровая экономика РФ	164,87	0,29
Наука	152,0	0,07
Здравоохранение	149,4	0,31
Международная кооперация и экспорт	145,0	0,014
Культура	131,5	0,01
Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры	126,4	0,25
Образование	123,7	0,07
Безопасные и качественные автомобильные дороги	105,9	–0,03
Демография	103,3	–0,20
Жилье и городская среда	102,9	–0,04
Производительность труда и поддержка занятости	97,2	–0,1
Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы	81,7	–0,08

Источник: [3].

Расходы социальной направленности: национальные проекты «Демография», «Здравоохранение», «Образование»

Реализации блока национальных проектов (НП): «Демография», «Здравоохранение», «Образование» среди всех национальных проектов, утвержденных Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. №204, придается особое значение. На их финансирование выделено около 46,3% ассигнований на все национальные проекты за три года (в 2019 г. – 46%, в 2020 г. 50,4% и в 2021 г. – 42,9%) [4].

Осуществление всех национальных проектов начинается с 2019 г., что вносит существенные изменения в процесс финансирования государственных программ не только с точки зрения значительного увеличения финансовых ресурсов на направления, выделенные в качестве приоритетных, но и в отношении перераспределения, перегрупп-

пировки этих финансовых ресурсов. В основном это осуществляется путем выделения в рамках национальных проектов ряда федеральных проектов и включения их в уже осуществляющиеся государственные программы, что в итоге усложняет анализ обоснованности и эффективности соответствующих расходов и их перераспределения.

НП «Демография» является приоритетным в блоке национальных проектов и включает в себя пять федеральных проектов. Задача реализации данного НП состоит в том, чтобы переломить негативные тенденции в данной области. Так, по данным Росстата, 2017 г. стал худшим по количеству рожденных в стране детей за последние 10 лет. Спад рождаемости составил 10,7% по сравнению с предыдущим годом, смертность превысила рождаемость на 134,4 тыс. человек [4].

НП «Демография» включает в себя пять весьма разноплановых федеральных проектов. Так, в этот НП перераспределены финансовые ресурсы, которые принято считать социальными выплатами. Например, около четверти всех затрат на НП «Демография» составляют расходы на федеральный проект (ФП) «Поддержка семей при рождении детей» (23,5% из запланированных расходов на данный ФП за весь плановый период). По данному ФП предусматриваются субвенции и субсидии субъектам РФ для осуществления социальных выплат семьям, межбюджетные трансферты Пенсионному фонду России для выплаты материнского капитала и т. п. Подобные же социальные расходы предусмотрены ФП «Содействие занятости женщин – создание условий для дошкольного образования для детей в возрасте до трех лет» и «Старшее поколение», входящими в НП «Демография».

С другой стороны, ФП «Старшее поколение» (2,6% затрат по НП «Демография» за три года), «Укрепление общественного здоровья» (0,12%) и «Спорт – норма жизни» (3,5%) из данного НП предусматривают расходы на мероприятия по укреплению здоровья и продолжительности здоровой жизни различными средствами. Они невелики, что особенно непонятно в отношении ФП «Старшее поколение», поскольку за счет отведенных ей 2,6% всех расходов по НП нужно и увеличить количество и качество социальных услуг, и обеспечить оздоровление пожилых людей. Есть и вещи, с которыми трудно согласиться. Например, в ФП «Спорт – норма жизни», включенной в НП «Демография» и превышающей по объему финансирования ФП «Старшее поколение», предусматривается «финансирование развития служебно-прикладных видов спорта, совершенствование физической подготовки сотрудников правоохранительных органов и органов безопасности» и «подготовку спортивного резерва для сборных команд РФ».

Таким образом, НП «Демография», занимая центральное место в расходах на национальные проекты, реализует очень широкий диа-

пазон функций, зачастую лишь косвенно относящихся к демографии, и это небесспорно.

НП «Здравоохранение» входит в государственную программу «Развитие здравоохранения» и ассигнования на него составляют: в 2019 г. – 31,7% ассигнований на данную программу; в 2020 г. – 39,2% и в 2021 г. – 34,4%. Этот НП включает в себя восемь федеральных проектов и концентрирует 12,8% всех расходов на национальные проекты за три года. И эта доля также меняется по годам: в 2019 г. она составляет 9,5% всех соответствующих расходов, в 2020 г. увеличивается до 16,6%, а в 2021 г. снижается до 11,5% [4].

Наибольший удельный вес ассигнований по НП «Здравоохранение» составляют расходы по федеральному проекту «Борьба с онкологическими заболеваниями» – 67,5%. Это является обоснованным, так как государство берет на себя важные финансовые обязательства по обновлению высокотехнологического оборудования лечебных учреждений. Однако остается неясным, какие средства направляются на то, чтобы снять с пациентов финансовое бремя оплаты дорогостоящих и эффективных лекарственных препаратов. В проект включена самая крупная статья, предусматривающая «оказание медицинской помощи больным с онкологическими заболеваниями в соответствии с клиническими рекомендациями и протоколами лечения», – в размере 70 млрд руб. в 2019 г., 120 млрд руб. в 2020 г. и 140 млрд руб. в 2021 г. [4], но прямо об оказании помощи в предоставлении бесплатных лекарственных препаратов не говорится.

Второе место по значимости занимают расходы по ФП «Создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе единой государственной информационной системы здравоохранения (ЕГИСЗ)» – соответственно 10,4% в 2019 г. и 15,1% – в 2020 г. Они превышают даже расходы на такой важный федеральный проект, как «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями», – 5,0%, что выглядит необоснованным.

Вызывает удивление то, что на ФП «Обеспечение медицинских организаций системы здравоохранения квалифицированными кадрами» выделено лишь 1,9% всех затрат на НП «Здравоохранение» (по годам: 3,5% – в 2019 г., 1,5% – в 2020 г., 1,5% – в 2021 г.). Это не соответствует запланированному по данному НП выполнению задач по обновлению материально-технической базы здравоохранения, улучшению качества услуг по детскому здравоохранению и т. п. Все эти задачи по всему фронту работ должен выполнять медицинский персонал с намного более высокой квалификацией, обладающий более широким набором компетенций. Кроме того, в НП «Здравоохранение», предполагающем строгий контроль за его реализацией и строгую ответственность, ничего не говорится о выделении различным катего-

риям больных бесплатных лекарств – проблеме, которая в последние годы заметно обострилась. Это выглядит как несоблюдение принципов усиленной социальной направленности национальных проектов.

НП «Образование» входит в государственную программу «Развитие образования», принимая на себя большую часть расходов по этой программе. Необходимо отметить, что расходы на государственную программу в целом сократились по сравнению с проектировками предыдущего закона о федеральном бюджете (Законом № 362-ФЗ²). Так, в 2019 г. из сокращенных почти на 63% расходов на эту программу (по сравнению с предшествующими проектировками на 2019 г.) 52% приходится на данный национальный проект, в 2020 г. из сокращенных на 64% по данной госпрограмме на этот НП приходится 63,9%, в 2021 г. из возросших на 6,7% расходов на госпрограмму на НП приходится 65,0%. Необходимо отметить, что в то же время расходы в федеральном бюджете по разделу «Образование» по сравнению с Законом № 362-ФЗ в целом растут на 23,8% в 2019 г.; на 23,4% в 2020 г. и на 4% в 2021 г. [4]. Таким образом, речь не идет о снижении финансирования образовательной деятельности, просто в отличие от здравоохранения оно в большей степени осуществляется по другим каналам, вне государственных программ и национальных проектов.

НП «Образование» включает в себя 10 федеральных проектов и концентрирует чуть более 6% всех расходов на национальные проекты. Наибольший удельный вес расходов приходится на ФП «Современная школа» – 39,4% за весь период, причем в 2019 г. эта цифра составляет 46,5%. Вторым по значимости является ФП «Молодые профессионалы (Повышение конкурентоспособности профессионального образования)», на которую приходится в среднем 21,4% (в 2019 г. – 26,3%). Третье место в рейтинге федеральных проектов данного НП принадлежит ФП «Экспорт образования», который аккумулирует 12,9% расходов по проекту, причем в 2021 г. его доля составляет 16,4%. Далее идут ФП «Успех каждого ребенка» – 10,6% и «Цифровая образовательная среда» – 10,5%. Наименьший удельный вес в расходах на данный НП выпал на долю ФП «Социальные лифты для каждого» (0,6% в среднем) и ФП «Поддержка семей, имеющих детей» (в среднем 0,7%) [4]. Среди недофинансируемых федеральных проектов следует выделить ФП «Учитель будущего», на который выделено средств намного меньше, чем, например, на ФП «Экспорт образования» (1,7% всех расходов на НП против 12,9%). Опять проявляется невнимание к совершенствованию подготовки кадров, как и в сфере здравоохранения.

² Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» от 05.12.2017 № 362-ФЗ.

Очевидно, что для реализации национальных проектов, призванных создать условия для прорыва в развитии человеческого потенциала в России, требуется разработка эффективного механизма контроля за их продвижением и реализацией, иначе они рискуют превратиться в очередной структурный элемент государственного программирования, который не будет иметь никакого другого эффекта кроме краткосрочного мобилизационного, причем только для органов федеральной исполнительной власти.

Риски финансового обеспечения фундаментальных и прикладных научных исследований в бюджетной концепции 2019–2021 гг.

Указанные выше риски хорошо заметны при анализе условий реализации национальных проектов, связанных с развитием науки. Характерно, что расходы на гражданскую (фундаментальную и прикладную) науку в Федеральном бюджете на 2019–2021 гг. уже давно потеряли статус самостоятельного раздела. Отсутствие раздела «Наука» не позволяет ответить на вопрос о том, будет ли в 2019 г. и в последующие годы переломлена тенденция сокращения абсолютного объема расходов бюджета на науку, которая наблюдается начиная с 2015 г. А с 2013 г. сокращается их доля в федеральном бюджете и относительно ВВП. Напомним, что доля расходов на финансирование гражданской науки в федеральном бюджете в период с 2013 по 2017 г. сократилась с 3,19% до 2,30%; отношение расходов на гражданскую науку в федеральном бюджете к ВВП – снизилось за тот же период с 0,58% до 0,41%. По сравнению с 2015 г. на науку федеральный бюджет в 2016–2017 гг. уже сэкономил 98,2 млрд руб., или $\frac{1}{3}$ общей суммы ассигнований, предусмотренных федеральным бюджетом на финансирование НП «Наука» в 2019–2021 гг. Данные об исполнении расходов федерального бюджета на финансирование гражданской науки в 2015–2017 гг. представлены в табл. 6.

Финансирование научных исследований, научно-технических и опытно-конструкторских работ за счет федерального бюджета осуществляется в рамках целого ряда программ, имеющих различный статус (национальных, федеральных, государственных проектов), а также расходов на оборону, образование, здравоохранение и других разделов. Глобальные цели развития науки четко и однозначно сформулировать невозможно, а конкретные цели быстро меняются, в т. ч. в результате развития самих научных знаний. По этим причинам невозможно избежать дублирования и корректировок целей различных программ и проектов. Все это создает значительные трудности при оценке как общих результатов расходов бюджета на науку, так и отдачи от отдельных программ и проектов. Часто используе-

Таблица 6

Расходы федерального бюджета на финансирование гражданской науки в 2015–2017 гг., млрд руб.

Расходы федерального бюджета РФ на финансирование гражданской науки	2015	2016	2017	Отклонение 2017–2015	2015/2017, %
Всего	439,4	402,7	377,9	–61,5	86,0
в т. ч.					
фундаментальные исследования	120,2	105,3	117	–3,2	97,3
прикладные разработки	319,2	297,5	260,9	–58,3	81,7

Источник: рассчитано по данным Росстата (www.gks.ru) и Пояснительной записки к проекту федерального закона «О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» [3].

мый для оценки результативности научной деятельности критерий числа публикаций в журналах, индексируемых в базах данных WEB of Science, едва ли можно считать универсальным. Такое положение объективно усиливает риски неэффективного использования бюджетных ассигнований даже в тех случаях, когда казначейское сопровождение и контроль Счетной палаты обеспечивают строго целевое расходование средств распорядителями бюджетных средств.

Кроме того, составители программ, по-видимому, не информированы, что публикация в журналах, индексируемых в базах данных WEB of Science, Scopus и в других, официально требует компенсации расходов издания на перевод, рецензирование, печать издания. Кроме того, платной является и актуальная информация из этих изданий. Участие в современном научном обмене – вещь дорогая, но результаты, полученные в отрыве от этого обмена, как правило, имеют малую ценность. Однако ни одна из программ, финансируемых из федерального бюджета, не предусматривает компенсацию таких совершенно законных и имеющих документальное подтверждение затрат исследователям.

Финансирование пенсионной реформы в системе межбюджетных отношений

В Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации предусмотрена реализация мер, направленных на обеспечение достойного уровня пенсий гражданам на основе принципа социальной справедливости. При этом предусматривается: обеспечение среднего размера трудовой пенсии по старости на уровне 2,5–3 прожиточных минимумов пенсионера, а именно – 8 846,0 руб. [5]. То есть средний размер трудовой пенсии по старости должен составлять 22 115 руб. – 26 538 руб.

С 2019 г. пенсия неработающих пенсионеров должна начать расти устойчиво, опережая инфляцию, чтобы ее размер в течение ближайшего десятилетия приблизился к 40% от уровня заработной платы (сейчас он составляет немногим более 30%). Именно такая задача стоит перед Правительством в связи с необходимостью выполнения Указа Президента РФ № 204 от 07.05.2018 г. При этом, по данным Росстата, в настоящее время средняя пенсия по старости составляет 12,0 тыс. руб.³

Таким образом, по подсчетам специалистов, для выполнения поставленных задач в бюджете требуется предусмотреть увеличение выплат для каждого пенсионера как минимум на 10,0 тыс. руб. Кроме того, заложенный в бюджет рост выплат в рамках пенсионного обеспечения – 1000 руб. в год, явно недостаточен для реального роста дохода этой категории граждан в связи с прогнозируемым увеличением роста цен и при увеличении ставки НДС.

По заключению Счетной палаты России на проект федерального закона «О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2018 г. и на плановый период 2019 и 2020 годов» соотношение между среднегодовым размером страховой пенсии по старости и средней заработной платой составит: в 2018 г. – 33,1%, в 2019 г. – 32,2%, в 2020 г. – 31,5%⁴. Необходимо также учитывать, что бюджетные ассигнования по направлению «Развитие пенсионной системы» в течение предстоящего трехлетия постепенно будут сокращаться: в 2019 г. они составят 3 105 595,3 млн руб., в 2020 г. – 3 081 236,3 млн руб. (уменьшение на 1% по сравнению с 2019 г.) и в 2021 г. – 2 867 429,9 млн руб. (сокращение на 8% по сравнению с 2019 г. и на 7% по сравнению с 2020 г.) [3]. Это не способствует выполнению масштабных задач пенсионной реформы.

Данные сопоставления неизбежно приводят нас к выводу, что поставленная цель увеличения трудовой пенсии по старости до 40% утраченного заработка при нормативном страховом стаже и средней заработной плате в настоящем бюджете пока не может быть реализована в связи с очевидным недофинансированием.

* * *

Приходится признать, что в целом федеральный бюджет на 2019 г. и плановый период 2020–2021 гг. подготовлен в русле осторожного финансового планирования и экономии средств, что серьезно ограничивает его возможности в качестве инструмента стимулирования экономического роста и социального развития. В этой связи пред-

³ Данные Росстата. www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_p2.htm; www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/doc3-1-1.ht (дата обращения: 10.10.2018).

⁴ www.ach.gov.ru/activities/audit-of-the-federal-budget/28599 (дата обращения: 22.01.2019).

ставляется целесообразным и необходимым внесение в Федеральный бюджет в процессе его исполнения серьезных корректировок с учетом стратегических целей, поставленных Президентом РФ в Послании Федеральному собранию РФ 2018 г. и майском Указе № 204. Обязательные изменения должны коснуться увеличения расходов, направленных на борьбу с бедностью, на обеспечение роста производительности труда, повышение качества образования, на здравоохранение, науку. Очевидно требуют пересмотра и параметры перераспределения доходов между Федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Федерации с учетом принятых на федеральном уровне решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента РФ № 204 от 7.05.2018 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». www.kremlin.ru/acts/bank/43027 (дата обращения: 22.01.2019).
2. Россия в цифрах. 2017. Краткий статистический сборник М.: Росстат, 2017.
3. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов». www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_210967/f938e46a4000bf25f99c70c69823278591395d7d.
4. Приложение №6 к пояснительной записке к проекту Федерального закона «О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» Информация о бюджетных ассигнованиях на финансовое обеспечение реализации национальных проектов в 2019–2021 гг. www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_210967/f938e46a4000bf25f99c70c69823278591395d7d.
5. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» (проект). base.garant.ru/56727430.
6. Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ 01.03.2018 г. informpskov.ru/news/265032.html (дата обращения 27.11. 2018).
7. Отчет об исполнении федерального бюджета за 2016 г. www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannyj-byudzhet/191.
8. Отчет об исполнении федерального бюджета за 2017 г. www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetrov/federalnyj-byudzhet/1020; ФСГС www.gks.ru.
9. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841.

ABOUT THE AUTHORS

Irina Vladimirovna Karavaeva – Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of Economic Security Sector of the Federal State Budgetary Institution of Science – the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.
ikaravaeva30@yandex.ru

Sergey Vladimirovich Kazantsev – Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science- the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.
kzn-sv@yandex.ru

Andrei Grigorievich Kolomiets – Doctor of Economic Sciences, Leading Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science- the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.
agk1807@mail.ru

Evgeny Alexandrovich Ivanov – Candidate of Economic Sciences, Leading Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science – the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.
nina.190858@yandex.ru

Mikhail Yuryevich Lev – Candidate of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department Economics and Finance of the Moscow University of Finance and Law, Leading Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science- the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.
ew.mih@yandex.ru

Irina Alekseevna Kolpakova – Candidate of Economic Sciences, Senior Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science- the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.
kolpakova.ia@gmail.com

THE FEDERAL BUDGET OF THE RUSSIAN FEDERATION FOR THE YEAR 2019 AND FOR THE PLANNING PERIOD FROM 2020 THROUGH 2021 IN THE LIGHT OF URGENT TASKS OF PROMOTING ECONOMIC GROWTH AND SOCIAL DEVELOPMENT

The article analyzes the main directions of the state budget policy for the year 2019 and for the planned period from 2020 through 2021. It describes the priorities of Russia's economic and social development for a three-year period, directly provided by the federal budget. An assessment is made of the compliance of the expenditure structure of the budget of the Russian Federation for the years from 2019 through 2021 with the tasks of the country's economic development. The authors gave a critical assessment of the ongoing tax reformations, social spending and scientific and technological development, pensions, as well as an assessment of the projections in the field of inflation. Directions have been proposed for the necessary adjustment of the budget policy, taking into account the goals of strategic planning, designated by the President of the Russian Federation.

Keywords: *federal budget, forecast of socio-economic development, state programs of economic development, social programs, interbudgetary relations or intergovernmental relations.*

JEL: H60, H12, H77.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Р.А. МУСАЕВ

доктор экономических наук, профессор кафедры макроэкономической политики и стратегического управления экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

А.А. МАЛАХОВ

аспирант кафедры макроэкономической политики и стратегического управления экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

ВЛИЯНИЕ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ НА ДИНАМИКУ ВНУТРЕННЕГО СПРОСА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Политика в области государственных расходов является важным инструментом регулирования совокупного спроса в экономике. Для оценки вклада государственных расходов в экономический рост предложена авторская методика, предполагающая определение основных компонентов расходов бюджетной системы, влияющих на внутренний спрос, и вычисление общего объема внутреннего спроса, финансируемого за счет бюджетных средств. Согласно полученным результатам, реализованная в 2000-е и 2010-е годы фискальная политика была преимущественно проциклической, несмотря на различные механизмы ограничения избыточного роста государственных расходов. В то же время для повышения эффективности фискальной политики в предстоящие годы следует учитывать цикл экономического роста, во многом пока еще основывающийся на динамике нефтяных цен, и избегать популистских решений. Достижимая таким образом стабилизационная бюджетная политика будет способствовать устойчивому экономическому росту благодаря снижению влияния государства на экономику и содействию развитию частного бизнеса.

Ключевые слова: бюджетные расходы, экономический рост, бюджетные правила, социальные расходы, инвестиционные расходы, проциклическая бюджетная политика.

JEL: С13, Н61, Н69, Н72, О011, Е62, Н54, Н55.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10002

Макроэкономическая политика по регулированию совокупного спроса в экономике осуществляется через инструменты монетарной и фискальной политики, реализуемой как в сфере налогового регулирования, так и путем изменений государственных (бюджетных) расходов. Кроме того, политика в сфере финансирования бюджетного дефицита оказывает большое влияние на макроэкономические процессы. В част-

ности, долговая политика и политика в области управления фискальными резервами (фондами) может оказывать влияние на уровень процентных ставок в экономике, динамику обменного курса, денежную массу и инфляцию, поэтому эффективность фискальной политики зависит также от ее согласованности с монетарной политикой.

Взаимосвязь бюджетных расходов с экономическим ростом

Политика бюджетных расходов в Российской Федерации реализуется через бюджетную систему, включающую, согласно Бюджетному кодексу, несколько бюджетов, главным из которых является федеральный (см. табл. 1). Значимым источником доходов федерального бюджета являются нефтегазовые доходы, формируемые в соответствии с бюджетным правилом¹. Из федерального бюджета осуществляются значительные трансферты в бюджет Пенсионного фонда и региональные бюджеты.

Таблица 1

Параметры бюджетной системы РФ, в процентах к ВВП, если не указано иное

	2011	2014	2015	2016	2017
Доходы, всего	34,6	33,8	32,3	32,7	33,3
Федеральный бюджет	18,9	18,3	16,4	15,6	16,4
Консолидированные бюджеты субъектов	12,7	11,2	11,2	11,5	11,7
<i>Собственные доходы субъектов, доля в общих доходах, %</i>	78	81	83	84	84
Государственные внебюджетные фонды	9,7	10,1	11,1	11,5	11,6
в т. ч. Пенсионный фонд	8,7	7,8	8,5	8,9	9,0
<i>Собственные доходы фонда, доля в общих доходах, %</i>	57	68	64	64	63
Расходы, всего	33,2	34,9	35,7	36,4	34,8
Дефицит (-) / профицит (+), всего	1,4	-1,1	-3,4	-3,6	-1,5
Федеральный бюджет	0,7	-0,4	-2,4	-3,4	-1,4
Консолидированные бюджеты субъектов	-0,1	-0,6	-0,2	0,0	-0,1
Государственные внебюджетные фонды	0,7	0,0	-0,8	-0,2	0,0
в т. ч. Пенсионный фонд	0,6	0,0	-0,7	-0,2	-0,1

Источник: рассчитано по данным Минфина (www.minfin.ru) и Росстата (www.gks.ru).

¹ Ст. 10, 96.6. Бюджетного кодекса РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ в редакции от 28.12.2017.

Расходы бюджетной системы нацелены на достижение трех главных целей: распределение ресурсов, перераспределение доходов и стабилизация экономической ситуации [1, с. 20–21]. Распределительная функция связана с обеспечением населения общественными благами. Функция перераспределения средств направлена на поддержание социальной справедливости, выравнивание доходов населения, снижение социальной напряженности. Стабилизация предполагает формирование бюджетных излишков для покрытия избыточных расходов в периоды экономических кризисов. Реализация данных функций позволяет обеспечивать устойчивый экономический рост.

Согласно международному консенсусу, под экономическим ростом понимают динамику ВВП (хотя этот показатель не лишен недостатков и не отражает напрямую такие важные социально-экономические процессы, как расслоение населения по доходам, качество жизни, экологические проблемы). Существуют и альтернативные показатели экономического роста, например, индикатор подлинного прогресса, индекс человеческого развития, «зеленый» ВВП и другие. Однако в широкую практику ни один из них не вошел, и ВВП остается ключевым показателем для количественного измерения экономического роста. Только некоторые страны (например, Ирландия) для анализа экономических тенденций и выработки мер экономической политики применяют скорректированный показатель ВВП [2].

Связь между бюджетными расходами и экономическим ростом двусторонняя. С одной стороны, бюджетные расходы влияют на рост ВВП как в текущем периоде, так и с отложенным эффектом. Политика бюджетных расходов, как часть макроэкономической политики, позволяет стимулировать либо ограничивать темпы роста ВВП. С другой стороны, рост ВВП предопределяет бюджетные расходы в будущем. Когда цены на нефть в 2014 г. резко упали и пришло понимание нового равновесного уровня цен, то бюджетная политика России сильно изменилась: была принята стратегия консолидации, поскольку снизились темпы роста ВВП, сократились нефтегазовые поступления и соответственно возможности для финансирования бюджетных расходов. Консолидация предполагала «замораживание» номинальных объемов расходов, их перераспределение между статьями, поиск альтернативных источников поступлений в бюджет, постепенное сокращение уровня бюджетного дефицита в течение трехлетнего периода.

До 2008 г. ситуация была иной. Интенсивно растущие цены на нефть способствовали увеличению бюджетных расходов будущих периодов. Различные механизмы – бюджетные правила, резервные фонды – вводились в целях ограничения процикличности в бюджет-

ных расходах. Такие риски в сырьевых экономиках особенно велики, что обусловлено низким качеством социально-политических институтов [3, с. 35] и волатильностью макроэкономических показателей [4, с. 3–4]. Несмотря на внедрение различных механизмов, политика бюджетных расходов в России в целом была проциклической. Изменение нефтяных цен на 10% в среднем приводило к однонаправленному изменению непроцентных расходов бюджета в реальном выражении (с поправкой на инфляцию) на 1,35% (см. рис. 1).



Источник: Минфин, Росстат, расчеты авторов по данным Минфина (www.minfin.ru).
Рис. 1. Темпы прироста реальных непроцентных расходов бюджетной системы и цен на нефть, %

Факторы экономического роста

Бюджетные расходы оказывают прямое и косвенное влияние на экономический рост, на уровень и структуру совокупного спроса в экономике. Согласно основному макроэкономическому тождеству, совокупный спрос состоит из потребительских расходов, инвестиций, государственного потребления и чистого экспорта. Бюджетные расходы влияют на компоненты совокупного спроса, в частности:

- являются важным ресурсом расходов домашних хозяйств (расходы бюджета на заработную плату и социальные выплаты);
- являются одним из источников финансирования валового накопления капитала (капитальные расходы бюджета);
- определяют расходы государства на конечное потребление (закупки товаров и услуг);
- создают спрос на импорт товаров и услуг;
- оказывают поддержку экспортирующим предприятиям.

Бюджетная политика может в разной степени оказывать влияние на компоненты совокупного спроса. В период экономического

спада, исходя из складывающихся тенденций и возможных рисков, правительство принимает решения о приоритетах в бюджетных расходах для обеспечения социально-экономической стабильности. Например, государство может увеличить социальные расходы, что приведет к росту покупательной способности населения и потребительских расходов (так действовало правительство РФ в 2010 г., что позволило быстро восстановить уровень благосостояния населения после кризиса). С другой стороны, государство в дальнейшем будет вынуждено финансировать более высокий уровень социальных обязательств, если такие расходы не были единовременными (как пенсионная выплата в январе 2017 г.). При этом, в условиях отсутствия устойчивого экономического роста, интенсивная социальная поддержка населения за счет бюджетных средств создает риски для последующего финансирования.

Другим примером поддержки экономического роста может быть увеличение государственных инвестиционных расходов, которые, с одной стороны, позволяют поднять общую эффективность в экономике (за счет роста производительности труда и капитала), но, с другой стороны, увеличивают будущие расходы бюджета на обслуживание созданных основных фондов.

Таким образом, при стимулирующей бюджетной политике требуется глубокий анализ последствий принимаемых решений. Непродуманные решения могут вызвать негативные эффекты, усложняющие деятельность отдельных субъектов экономики. Расширение расходных обязательств бюджета для стимулирования отдельных субъектов хозяйствования или отраслей экономики в условиях сокращения поступлений в бюджет обернется ростом налоговой нагрузки и затронет прочие экономические субъекты, что в итоге может привести как к сокращению производства, так и к последующему снижению налоговых поступлений.

Экономическая динамика характеризуется изменением факторов совокупного спроса и совокупного предложения (отрасли экономики). Совокупный спрос состоит из внешнего спроса (экспорт) и внутреннего, основными компонентами которого, помимо импорта, являются²:

- расходы на конечное потребление субъектов экономики (в частности, домашних хозяйств, некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства (НООДХ), и органов государственного управления);
- расходы на валовое накопление (инвестиции в основной капитал и изменения запасов материальных оборотных средств).

² Согласно структуре ВВП России по использованию (расходам), по методологии Росстата.

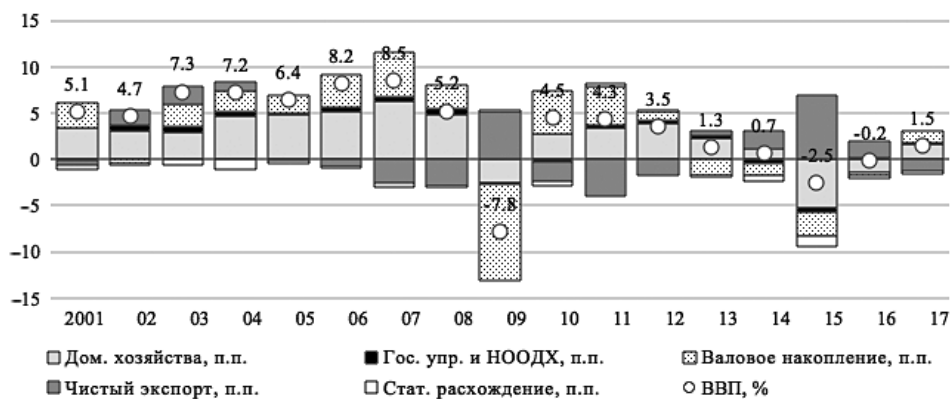
В России с начала 2000-х годов³ традиционную поддержку росту ВВП оказывали расходы домашних хозяйств. В 2001–2008 гг. вклад конечного потребления домашних хозяйств в прирост ВВП составлял в среднем 4,4 п. п. на фоне роста ВВП в среднем на 6,6% ежегодно. Быстрый рост расходов населения объясняется интенсивным ростом мировых цен на нефть в 2000-е годы, обеспечившим увеличение доходов и благосостояния россиян, а также снижение уровня бедности благодаря росту занятости и реализации государством социальных программ. Наибольший удельный вес расходы домашних хозяйств достигли в 2014 г. (55,8% в ценах 2008 г.), а в 2016 г. эта доля снизилась до 50,5% вследствие сокращения реальных доходов населения. В период спада в экономике в 2015–2016 гг. уменьшающиеся расходы населения, вследствие падения реальных располагаемых денежных доходов (за 2015–2016 гг. они снизились на 8,8%), были ключевым фактором сжатия экономики.

Второй важный источник роста экономики России – это валовое накопление. Однако инвестиции играют меньшую роль в экономическом росте в сравнении с расходами домохозяйств. Например, в 2001–2008 гг. рост инвестиций обеспечил в среднем 2,5 п. п. из 6,6% прироста ВВП. Отчасти это объясняется неблагоприятным бизнес-климатом, а также высокими ставками по кредитам. По этим причинам сохраняется устойчивый чистый вывоз капитала частным сектором экономики. В конце 2016 г. Председатель Центрального банка Э.С. Набиуллина заявила, что российская экономика должна перейти к новой модели развития, основанной на инвестиционном росте. Снижение инфляции и закрепление ее на низких уровнях («заякоривание») благодаря следованию режиму таргетирования инфляции и уменьшению инфляционных ожиданий станут предпосылками для формирования стабильных финансовых условий, которые будут способствовать развитию внутренних источников долгосрочных инвестиций⁴.

Остальные факторы роста ВВП играют незначительную роль в относительно стабильные годы. Однако в кризисные периоды, вследствие курсовых колебаний, как правило, сокращаются импортные поставки и растет экспорт за счет улучшения ценовой конкурентоспособности товаров на внешних рынках (в 2009, 2015–2016 гг.), благодаря чему значительно повышается вклад чистого экспорта в рост ВВП (см. рис. 2).

³ Период до 2000-х годов в данном случае не анализируется в связи тем, что экономика России находилась в глубоком трансформационном кризисе, а также из-за недостатка статистической информации.

⁴ Выступление Председателя Банка России Э. Набиуллиной в Государственной думе. 2016. www.cbr.ru/press/st/press_centre/Nabiullina_14112016/.



Источник: рассчитано по данным Росстата (www.gks.ru).

Рис. 2. Структура прироста ВВП России в постоянных ценах.

Методика оценки влияния бюджетных расходов на компоненты внутреннего спроса ВВП

Основные исследования влияния бюджетных расходов на ВВП посвящены оценке фискальных мультипликаторов. Как правило, такие мультипликаторы отражают накопленный эффект, оказываемый на ВВП, приростом бюджетных расходов. Для оценки фискальных мультипликаторов наибольшее распространение получил метод структурной векторной авторегрессии (SVAR). Данный метод позволяет учитывать как прямую, так и обратную зависимость расходов и ВВП, а также лаговое воздействие показателей. Например, рост расходов обеспечивает увеличение государственного потребления, однако потребительская и инвестиционная активности могут впоследствии снижаться из-за появления ожиданий относительно роста налоговой нагрузки. В работе А. Кудрина и А. Кнобеля [5] на основе оценки SVAR-моделей изучается эффективность государственных расходов в России с точки зрения влияния их структуры на экономическое развитие. Оцениваются краткосрочные и долгосрочные мультипликаторы по отдельным направлениям расходования бюджетных средств. В работе С. Дробышевского и П. Назарова [6] на основе SVAR-моделей оценивается влияние общих государственных расходов, а также оборонных расходов на выпуск и потребление.

В то же время в отечественной литературе не уделяется должного внимания статистическим оценкам прямого воздействия расходов бюджета на внутренний спрос. В данной работе такой анализ проводится путем дезагрегирования внутреннего спроса и разложения бюджетных расходов по статьям экономической классификации. Данный подход позволяет проанализировать направления стимулирования

роста экономики через различные каналы политики бюджетных расходов, определить вклад бюджетных расходов в текущую динамику ВВП, выявить проблемы избыточного стимулирования или недостаточной поддержки роста экономики.

Расходы бюджетной системы имеют две формы представления – в соответствии с функциональной и экономической классификациями⁵. Хотя функциональная классификация является стандартной формой представления расходов бюджета, экономическая дает больше информации о сути государственных расходов. Основываясь на структуре ВВП по использованию и экономической классификации бюджетных расходов, в данном исследовании были разработаны подходы к определению уровня и динамики внутреннего спроса, финансируемого за счет бюджетных средств.

ВВП (Y) является суммой компонентов расходов на конечное потребление домашних хозяйств (C), валового накопления (I), расходов на конечное потребление государственного управления (G) и чистого экспорта (NX).

$$Y = C + I + G + Nx. \quad (1)$$

Уравнение (1) можно представить в темпах прироста, где w_i – удельный вес каждого компонента в ВВП.

$$\Delta Y = w_C \Delta C + w_I \Delta I + w_G \Delta G + w_{Nx} \Delta Nx. \quad (2)$$

Внутренний спрос финансируется за счет двух основных источников: средств частного сектора (P) и бюджетной системы (G). Это средства текущего периода, либо средства, которые были накоплены в прошлые периоды (сбережения) или взяты в кредит (займы). Финансирование потребления и инвестиций можно представить в следующем виде.

$$\Delta Y = w_P \Delta P + w_G \Delta G + w_{Nx} \Delta Nx, \quad (3)$$

$$\Delta P = w_{C_p} \Delta C_p + w_{I_p} \Delta I_p, \quad (4)$$

$$\Delta G = w_{C_G} \Delta C_G + w_{I_G} \Delta I_G + w_G \Delta G, \quad (5)$$

В уравнении (5) представлены компоненты ВВП, которые финансируются за счет бюджетных средств и оказывают влияние на динамику ВВП в текущем периоде. К ним относятся потребление домашних хозяйств, инвестиции и потребление органами государственного управления. Источником информации для уравнения (5) является экономическая классификация расходов бюджетной системы (оплата труда, закупка товаров и услуг, инвестиции, обслуживание кредитов,

⁵ Статья 21. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 N 145-ФЗ в редакции от 28.12.2017.

субсидии предприятиям, гранты предприятиям, социальные расходы, межбюджетные трансферты, прочие расходы). Однако этот набор статей бюджетных расходов может быть разным в зависимости от используемого формата классификации.

Данные о бюджетных расходах по экономической классификации представлены на сайте Казначейства Российской Федерации⁶. Рассматриваемая группировка расходов менялась – если до 2016 г. применялся формат классификации операций сектора государственного управления (КОСГУ), то после 2016 г. – классификация кодов видов расходов (КВР). Кроме того, данные бюджета по КОСГУ до 2010 г. на сайте не опубликованы. Поэтому для анализа можно использовать базу данных Международного валютного фонда «Government Finance Statistics»⁷ (GFS), содержащие информацию о расходах стран мира по экономической классификации (группировка расходов не всегда совпадает с КОСГУ и КВР), но, к сожалению, отличающуюся недостаточной актуализацией, хотя длинные ряды данных имеются.

Настоящее исследование базируется на информации об основных компонентах расходов уравнения (5) по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат) и Министерства финансов РФ (см. табл. 2). При использовании данных Росстата проводилось сопоставление с близкими по экономическому смыслу данными Минфина или МВФ.

Таблица 2

Источники данных для декомпозиции бюджетных расходов согласно структуре ВВП по использованию

Компоненты ВВП (см. уравнение 5)	Направления бюджетных расходов	
	Росстат	Минфин
Конечное потребление домашних хозяйств	Социальные выплаты в таблице «Состав денежных доходов»	Расходы на социальную политику
Валовое накопление	Бюджетные средства в таблице «Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования»	Капитальные расходы
Конечное потребление государственного управления	Конечное потребление государственного управления в таблице «ВВП по использованию»	Сумма расходов: расходы на оплату труда, закупки товаров и услуг, субсидии государственным компаниям

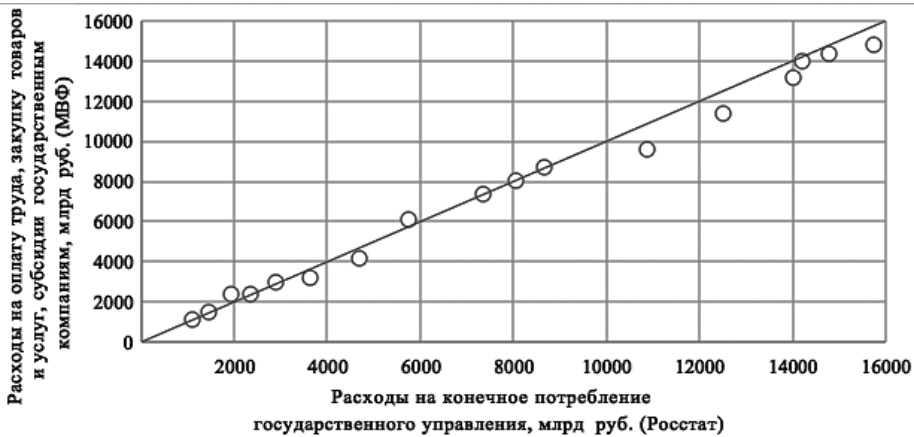
Источник: составлено авторами.

⁶ www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannyj-byudzheto.

⁷ data.imf.org/?sk=3C005430-5FDC-4A07-9474-64D64F1FB3DC.

Конечное потребление домашних хозяйств. Домашние хозяйства получают из бюджетной системы денежные средства в виде заработной платы и социальных выплат. Заработная плата относится к другому компоненту ВВП – конечное потребление государственного управления. Поэтому бюджетные средства, финансирующие конечное потребление домашних хозяйств, представляют собой преимущественно расходы на социальную политику. Стоит отметить, что показатель Росстата «Социальные выплаты в доходах населения» отличается от показателя Минфина «Расходы на социальную политику» на 0,6–1,1% ВВП в 2000–2017 гг., но при последующих расчетах использовались данные Минфина.

Конечное потребление государственного управления. Эта группа расходов содержит в себе несколько статей бюджета: расходы на оплату труда, расходы на закупку товаров и услуг, а также субсидии государственным предприятиям. Сумма этих расходов высоко коррелирует с объемами конечного потребления государственного управления, согласно данным о ВВП (см. рис. 3).



Источник: расчеты авторов по данным Росстата (www.gks.ru) и МВФ (www.imf.org).

Рис. 3. Расходы на конечное потребление сектора государственного управления (2000–2016 гг.).

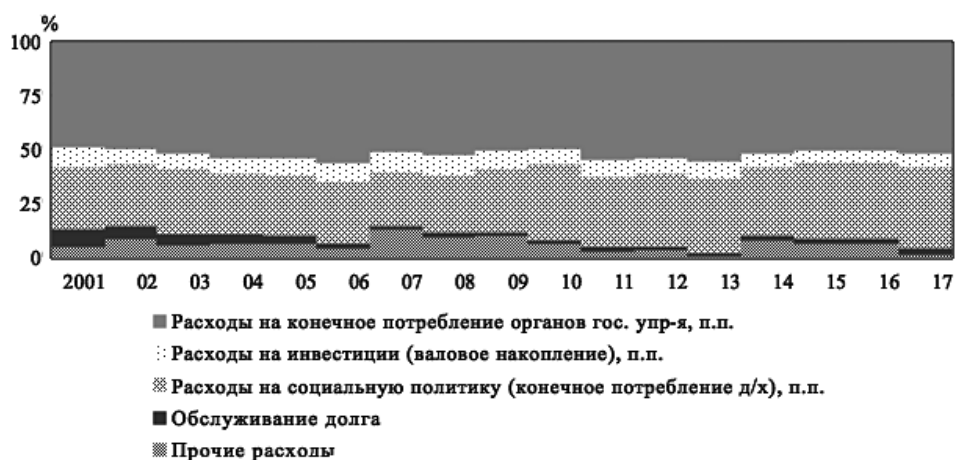
Валовое накопление. Государственные инвестиции являются частью общих инвестиций в экономику. Информация о бюджетных инвестициях в основной капитал публикуется Росстатом, но в данном случае они не учитывают изменения в запасах материальных оборотных средств, которые могут быть существенными в периоды восстановления экономики после спада.

Прочие расходы. В состав общих расходов также входят расходы на обслуживание долга. Но эти расходы не оказывают влияние на динамику ВВП. Остальные расходы составляют в среднем 7%

от общей суммы. К ним относятся в том числе расходы, которые по итогам календарного года остаются на банковских счетах населения или субсидируемых предприятий, а также потраченные на закупки импортной продукции. Такие расходы называются «утечками» (от англ. «leakages») бюджетной политики. При их увеличении эффективность бюджетной политики снижается, т. е. уменьшается величина бюджетного мультипликатора [7, с. 2–3].

Кроме того, оставшиеся расходы – это расходы, которые не были учтены ранее. Это субсидии частным организациям, межправительственные гранты, гранты предприятиям, межбюджетные трансферты. Данные расходы в итоге могут быть связаны с потреблением домашних хозяйств, инвестициями, государственным потреблением, сбережениями или импортом («утечками»). Однако информации о них недостаточно для соотнесения их с конкретными компонентами ВВП.

В итоге структуру расходов бюджетной системы для ее сопоставления с компонентами ВВП можно представить в следующем виде: расходы, финансирующие потребление домашних хозяйств; государственные инвестиции; государственное потребление; обслуживание долга и другие расходы (см. рис. 4). Среди этих направлений основную долю составляют расходы на конечное потребление государственного управления – около 51% в общей структуре в 2000–2017 гг. Расходы на социальную политику (компонент расходов домашних хозяйств на конечное потребление) занимают в среднем 30,5%, инвестиции – 7,9%. С 2010 г. доля расходов на социальную политику выросла, при этом они вытесняют другие расходы, главным образом расходы на инвестиции. С 2007 по 2017 гг. их доля в структуре расходов увеличилась на 11,3 п. п., тогда как доля инвестиций снизилась на 3,7 п. п.



Источник: составлено авторами.

Рис. 4. Структура расходов бюджетной системы РФ, 2001–2017 гг.

Социальные и инвестиционные расходы, как было показано, являются основными компонентами расходов бюджетной системы – в 2017 г. их доля составила 43,7%. Данные виды расходов во многом определяют характер экономической политики, поскольку социальные расходы ориентированы на конечное потребление, а инвестиционные – на укрепление основ долгосрочного роста экономики.

Социальные расходы бюджета, как будет показано ниже, являются одним из главных факторов роста расходов бюджетной системы (см. рис. 7). С 2000 по 2017 гг. социальные расходы обеспечили 39% совокупного прироста расходов бюджетной системы. Доля этих расходов в структуре расходов с 2010 г. находится на уровне не менее 30%. Накопление «социального долга» (социальных обязательств) можно объяснить следующими причинами. Во-первых, такие расходы повышают уровень жизни населения – в частности, они способствовали снижению уровня бедности до 2014 г. (см. рис. 5). Дополнительные 10% расходов бюджетной системы на социальную политику сокращали уровень бедности в среднем на 0,2 п. п. (по отношению к общей численности населения). Во-вторых, обеспечивалась социальная стабильность и усиливалась лояльность к проводимой государственной политике. В то же время увеличение «социального долга» основывалось на ожиданиях сохранения благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры. Увеличивать расходы позволяли избыточные нефтегазовые доходы в условиях мягких бюджетных правил. После падения нефтяных цен в 2014 г. несырьевая производственная база экономики была не способна финансировать социальные обязательства в прежнем объеме. В 2014 г. реальные социальные расходы сократились на 6,1% (с корректировкой на дефлятор потребления домашних хозяйств). И уровень бедности, достигший минимальных значений



Источник: расчеты авторов по данным Росстата (www.gks.ru).

Рис. 5. Уровень бедности и социальные расходы бюджетной системы, 2003–2017 гг.

в 2012–2013 гг., с 2014 г. начал расти. В 2015–2017 гг. уровень бедности находился на отметке выше 13%, что соответствует социальному положению в стране в 2007–2009 гг.

Инвестиционные расходы. Объем государственных инвестиций по отношению к ВВП снижается на фоне общего замедления инвестиционного спроса, а также уменьшения уровня коррупции. Наибольшие темпы роста инвестиций наблюдались до 2009 г., восстановительный рост после кризиса не обеспечил восстановления до уровня 2008 г. После экономического кризиса 2008–2009 гг. были планы увеличить государственные инвестиции – использовать до 60% ФНБ для финансирования инфраструктурных проектов, модернизации несырьевых производств. Однако в условиях кризиса 2015–2016 гг. неприоритетные инвестиционные расходы сокращались или откладывались, а ФНБ стал резервом для финансирования бюджетного дефицита. В 2013–2016 гг. под влиянием неблагоприятного внутреннего бизнес-климата и геополитических факторов валовое накопление (инвестиционный спрос) сокращалось. Доля бюджетных средств в источниках финансирования инвестиций в основной капитал в 2000–2017 гг. в среднем составляла 19,4%, в общих расходах бюджета – 7,9%. Но эти доли снижались с 2009–2010 гг. и в 2017 г. достигли 16,4 и 6,1% соответственно.

В общем случае инвестиции являются залогом устойчивого роста экономики. Государственные инвестиции нацелены на устранение инфраструктурных ограничений, финансирование долгосрочных проектов, содействие импорту технологий, на компенсацию рисков для частных инвестиций в интересах их привлечения⁸. Однако государственные инвестиции могут не оказать должного влияния на экономику и даже сдерживать экономический рост вследствие высокого уровня коррупции, административных барьеров, низкого качества государственного управления, повышающих издержки бюджетных расходов [8]. Масштабные государственные инвестиции вытесняют текущие расходы ввиду необходимости поддерживать новую инфраструктуру. При этом коррупция может стимулировать масштабные инвестиционные проекты [9]. В России были реализованы несколько крупных «имиджевых» проектов. С одной стороны, была построена современная инфраструктура, как инструмент для развития бизнеса и туризма в соответствующих регионах, с другой стороны, реализованные проекты создают давление на бюджетную систему в долгосрочной перспективе. В частности, Внешэкономбанк после Олимпиады 2014 г. оказался обременен убыточными активами и невозвратными кредитами и нуждается в регулярной государственной поддержке.

⁸ На основе информации из Основных направлений бюджетной политики, опубликованных в период 2008–2015 гг. www.minfin.ru/ru/statistics/docs/budpol_taxpol.

Таким образом, неблагоприятный геополитический фон сдерживал в последние годы развитие внутренних инвестиций, а также привлечение иностранных. Вместе с тем бюджетная консолидация и необходимость сбалансировать бюджет при новых ценах на нефть не позволяли бюджетным инвестициям стать катализатором для частных инвестиций. В то же время снижение государственных инвестиций также может быть следствием ужесточения контроля за расходованием бюджетных средств, что отражает снижающийся уровень коррупции (см. рис. 6).



Источник: расчеты авторов по данным Росстата (www.gks.ru) и Corruption Perceptions Index (www.transparency.org).

Рис. 6. Изменение государственных инвестиций на фоне состояния уровня коррупции.

Порядок проведения расчетов

Оценка роли бюджетных расходов в финансировании внутреннего спроса сводится к последовательному выполнению следующих действий.

1. Формирование рядов данных в текущих ценах. На основе данных Минфина и Росстата выявлены основные направления бюджетных расходов, связанные с компонентами ВВП по использованию.
2. Определение дефляторов. Использовались следующие дефляторы, публикуемые Росстатом: дефляторы расходов на конечное потребление государственного управления, дефляторы расходов на конечное потребление домашних хозяйств, дефляторы валового накопления основного капитала, общий дефлятор ВВП (для прочих расходов).
3. Вычисление реальных объемов. Реальные индексы рассчитываются исходя из номинальных объемов и дефляторов.

4. Выбор базового года. В базовом году используются текущие цены, расчет реальных объемов расходов в ценах базового года производится при помощи реальных индексов. На основе полученных объемов рассчитываются удельные веса компонентов.
5. Расчет основных компонентов (см. уравнение 5). Оценивается их вклад в прирост ВВП на основе удельных весов прошлого периода и реальных темпов прироста текущего периода.
6. Вычисление внутреннего спроса, финансируемого бюджетными средствами, производится как сумма трех основных компонентов (см. уравнение 5).
7. Вычисление внутреннего спроса, финансируемого частными средствами, производится по остаточному принципу, исходя из оценочных данных, полученных в п.6, и фактических данных о чистом экспорте.

Результаты анализа

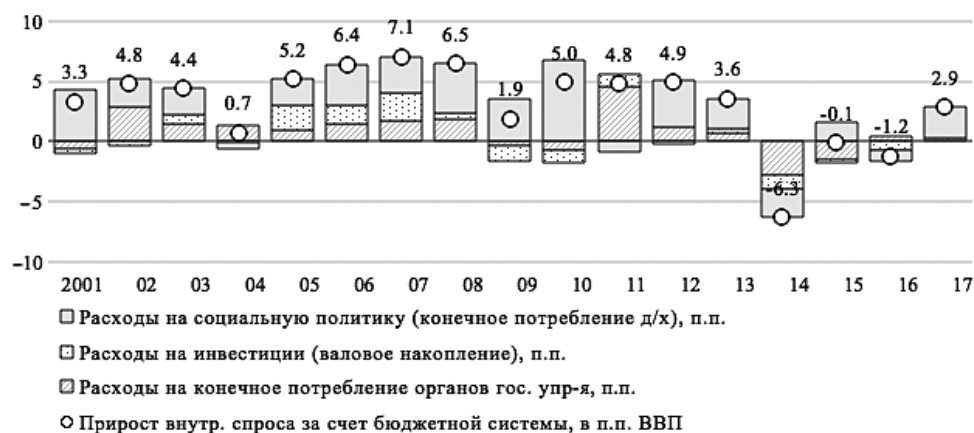
На основе разработанных методологических подходов было проведено изучение влияния бюджетных расходов на внутренний спрос в экономике. Рассмотрена структура прироста номинальных расходов, декомпозирована структура прироста внутреннего спроса за счет бюджетных средств и произведено сопоставление влияния на экономику государства и частного сектора экономики.

Под влиянием динамики цен на нефть темпы прироста расходов бюджетной системы снижались. Если в 2001–2008 гг. в среднем они составляли 25,0%, то в 2010–2013 гг. – 12,1%, в 2014–2016 гг. – 7,4%. На замедление роста влияют основные анализируемые компоненты: расходы на социальную политику, расходы на инвестиции и расходы на потребление органов государственного управления. Последние из этих расходов до 2008 г. были ключевым фактором роста совокупных бюджетных расходов. С 2009 г. рост общих расходов в наибольшей мере определяется расходами на социальную политику (см. рис. 7). Наиболее волатильными являются инвестиционные расходы (в 2009–2010 гг., в 2014 и 2016 г. они снижались), а расходы на обслуживание долга начали расти с 2008 г., их доля в совокупном приросте расходов в последние годы превышает 5%.

Расходы бюджетной системы оказывали положительное влияние на динамику ВВП в течение 2001–2013 гг. (см. рис. 8). Вклад бюджетных расходов в прирост внутреннего спроса ВВП в среднем составлял 4,5 п. п., тогда как общий прирост ВВП составлял тоже 4,5%, а вклад частного сектора был 0,6 п. п. С 2014 г. по 2016 г., в условиях резкого сокращения поступлений в бюджет нефтегазовых доходов, вклад в прирост ВВП внутреннего спроса, профинансированного бюджет-



Источник: расчеты авторов по данным Минфина (www.minfin.ru) и Росстата (www.gks.ru).
Рис. 7. Структура прироста номинальных расходов бюджетной системы, 2001–2017 гг.



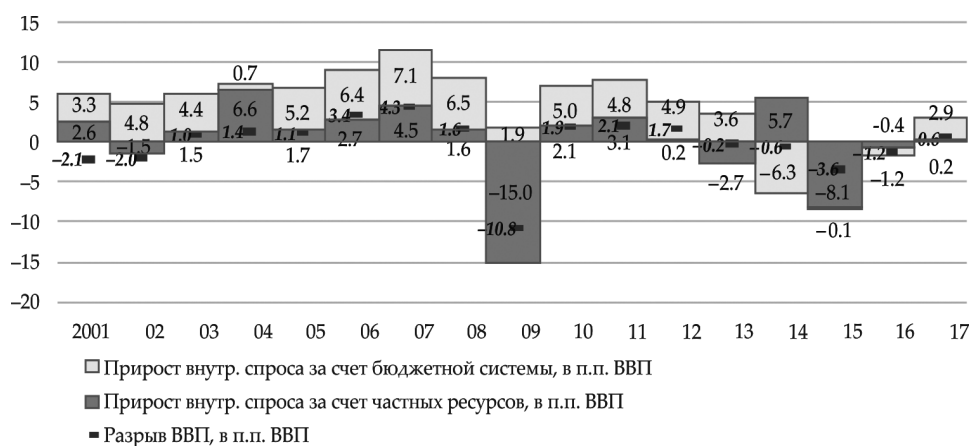
Источник: расчеты авторов.
Рис. 8. Структура прироста внутреннего спроса, финансируемого бюджетной системой РФ, 2001–2017 гг.

ной системой, был отрицательным: сокращались субсидии предприятиям, замедлился номинальный рост социальных выплат и заработных плат работников бюджетной сферы, вследствие чего в реальном выражении доходы населения уменьшились. В 2017 г. началось восстановление роста, во многом predeterminedенного низкой инфляцией, поскольку номинальные темпы роста бюджетных расходов остаются на низком уровне.

Проведение политики макроэкономической стабилизации предполагает, что рост бюджетных расходов в период интенсивного роста частного сектора экономики должен сдерживаться (замедляться или

сокращаться). Напротив, в периоды снижения внутреннего частного спроса бюджет должен стимулировать внутренний спрос. В реальности поддержка внутреннего спроса государственными расходами в целом была связана с общей ситуацией в экономике и не имела ярко выраженного контрциклического характера. На фоне общего роста внутреннего спроса в 2005–2008 гг. и перегрева в экономике государство также активно стимулировало экономический рост (см. рис. 9). В 2009 г. – в период спада экономической активности в частном секторе – поддержка экономики государством снизилась. В 2014–2016 гг. – в период рецессии – ввиду нехватки финансовых ресурсов государство сокращало траты на экономику.

При перегреве экономики эффективность стимулирующей бюджетной политики снижается, поскольку вытесняется частный сектор. Кроме того, дополнительные бюджетные расходы при перегреве способствуют ускорению инфляции, а это является сильным ограничением для роста инвестиций. Избыточное стимулирование снижает возможности для накопления бюджетных резервов, которые важны для преодоления спада в экономике. Все это указывает на важность использования таких стабилизирующих механизмов, как бюджетные правила, чтобы бюджетная политика была контрциклической.



Источник: расчеты авторов.

Рис. 9. Динамика внутреннего спроса за счет частных ресурсов и бюджетных средств, 2001–2017 гг.

Бюджетные правила в России

Эффективные бюджетные правила способствуют накоплению резервов в «хорошее время» и обеспечивают бюджетное стимулирование в «плохое время». Состояние экономики России во многом определяют нефтяные цены. Как было показано выше, рост бюджетных

расходов связан с динамикой нефтяных цен, а бюджетные расходы, влияющие на конечное потребление и государственные инвестиции, определяют динамику внутреннего спроса в экономике. Чтобы противодействовать сильному влиянию со стороны нефтяных цен, внедрялись стабилизирующие механизмы, по свойствам близкие бюджетным правилам. Россия испробовала несколько их версий. Формализованные бюджетные правила в РФ появились накануне глобального кризиса 2008–2009 гг. и в 2008 и 2013 гг. не были готовы к внешнему шоку.

Экономический цикл в России совпадал с нефтяным циклом. Однако с 2012 г. (ввиду стагнации инвестиционного спроса) и с 2014 г. (под влиянием внешних санкций) экономика оказалась под дополнительным давлением. Тем не менее в основу конструкции нового бюджетного правила были положены нефтяные цены. Новое правило было внедрено в 2017 г. в целях снижения зависимости роста ВВП от нефтяных цен и давления государственного сектора, в случае роста цен на нефть, на частный сектор. Основу правила составляет принцип «цены отсечения», использовавшийся в начале 2000-х годов при появлении первых нефтяных сверхдоходов. Установление цены отсечения на консервативном уровне (40 долл. США за баррель в 2017 г. и далее с индексацией на 2% ежегодно) позволяет выстраивать предсказуемую бюджетную политику. Изъятие из экономики нефтегазовых сверхдоходов бюджета снимает давление на инфляцию и обеспечивает стабильность реального обменного курса, предотвращает экспансию государственного сектора в экономику, исключает накопление избыточных бюджетных обязательств, снижает страновую риск-премию и равновесный уровень реальных процентных ставок, позволяет сформировать резервы и подготовить бюджет к очередному глобальному кризису. Новое бюджетное правило является наиболее консервативным, поскольку ограничивает возможности для активного роста социальных и инвестиционных расходов, однако формирует устойчивую макроэкономическую базу для развития частного сектора экономики.

Подход к сбережению дополнительных нефтегазовых доходов при высоких ценах на нефть имеет как сторонников, так и критиков. Критики основываются на предположении, что за счет инвестиций ресурсной ренты в экономику – транспортную, жилищную, социальную инфраструктуру – можно построить новую структуру экономики, менее зависимую от добычи углеводородов. Это соответствует общей теории, гласящей, что, при низком уровне запасов капитала, следует инвестировать ресурсную ренту в экономику для стимулирования несырьевого роста. Однако большинство развивающихся стран, богатых природными ресурсами, находятся в ловушке «ресурсного проклятия» – имеют низкий уровень институционального развития для

эффективного расходования невосполнимых ресурсов [10, с. 4], в частности, коррупция не позволяет рационально распорядиться извлекаемыми доходами и, как было показано, в России имеет высокую связь с уровнем государственных инвестиций. В таких условиях накопление резервов и использование их в период спада оказывается более эффективным подходом.

Заключение

Проведенный анализ показал, что в течение продолжительного периода времени бюджетное стимулирование в России было избыточным, то есть проводилось на фоне перегрева в экономике, что не соответствует стабилизационной функции бюджетной политики. При этом в периоды рецессий бюджетная поддержка была слабой. Это было следствием внедрения уязвимых бюджетных правил. Расчеты, проведенные на основе авторской методики, показали, что в течение 2001–2013 гг. расходы бюджетной системы оказывали положительное влияние на динамику ВВП. Вклад бюджетных расходов в прирост внутреннего спроса ВВП в среднем составлял 4,5 п. п. на фоне прироста ВВП также в 4,5%. Динамика государственных расходов в целом была связана с общей ситуацией в экономике, и политика бюджетных расходов была проциклической. В 2005–2008 гг. в условиях роста внутреннего спроса и перегрева в экономике государство активно стимулировало рост экономики. В 2009 г. – в период спада экономической активности в частном секторе – поддержка экономики государством снизилась. В 2014–2016 гг. – в период рецессии – государство сокращало траты на экономику ввиду нехватки финансовых ресурсов. Новое бюджетное правило, консервативное по содержанию, позволит избежать избыточного стимулирования экономики, восстановить бюджетные резервы и снизить влияние государства на экономику. Однако для роста экономики необходима комплексная экономическая политика, в ином случае – при отсутствии импульсов со стороны частного сектора – внутренний спрос будет стагнировать.

ЛИТЕРАТУРА

1. Масгрейв Р.А., Масгрейв П.Б. Государственные финансы: теория и практика. М.: Бизнес Атлас. 2009.
2. Rohner U. GDP Should Be Corrected, Not Replaced. 2018. www.project-syndicate.org/commentary/correcting-gdp-flaws-by-urs-rohner-2018-01.
3. Manasse P. Procyclical Fiscal Policy: Shocks, Rules, and Institutions: A View From MARS // IMF, 2006. www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp0627.pdf (дата обращения 14.01.2019).

4. Barnett S., Ossowski R. Operational Aspects of Fiscal Policy in Oil-Producing Countries // IMF. 2002. www.imf.org/external/pubs/nft/2003/fispol (дата обращения 14.01.2019).
5. Кудрин А., Кнобель А. Бюджетная политика как источник экономического роста // Вопросы экономики. 2017. № 10. С. 5–26.
6. Дробышевский С., Назаров П. Теоретические аспекты оценки бюджетного мультипликатора в Российской Федерации // РАНХиГС, 2013. papers.ssrn.com/sol3/cf_dev/AbsByAuth.cfm?per_id=2140283 (дата обращения 14.01.2019).
7. Schindler M., Spilimbergo A., Szymanski S. Fiscal Multipliers // IMF. 2009. www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0911.pdf (дата обращения 14.01.2019).
8. Акиндинова Н., Кондрашов Н., Чернявский А. Фискальное стимулирование российской экономики и бюджетная устойчивость // Вопросы экономики. 2013. № 10. С. 90–108.
9. Tanzi V., Davoodi H. Corruption, Public Investment and Growth // IMF. 1997. www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp97139.pdf (дата обращения 14.01.2019).
10. Bausgaard Th., Villafuerte M., Poplawski-Ribeiro M., Richmond Ch. Fiscal Frameworks for Resource rich developing countries // IMF. 2012. www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2012/sdn1204.pdf (дата обращения 14.01.2019).

ABOUT THE AUTHORS

Rasul Abdullaevich Musaev – Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of Macroeconomic Policy and Strategic Management of the Faculty of Economics of the M.V. Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia.
rasmous@mail.ru

Anton Andreevich Malakhov – Postgraduate Student of the Department of Macroeconomic Policy and Strategic Management of the Faculty of Economics of the M.V. Lomonosov Moscow State University Lomonosov, Moscow, Russia.
antonmalakhov@gmail.com

THE IMPACT OF BUDGET SPENDING ON THE DYNAMICS OF DOMESTIC DEMAND IN THE RUSSIAN ECONOMY

A public spending policy is an important tool for regulating aggregate demand in the economy. To assess the contribution of government expenditures to economic growth, the author proposes a method of determining the main components of budgetary expenditures, affecting domestic demand and calculating the total amount of domestic demand, financed by budgetary funds. According to the results obtained, the fiscal policy implemented in the 2000s and 2010s was mainly pro-cyclical, despite various mechanisms to limit the excessive growth of government spending. At the same time, in order to increase the efficiency of fiscal policy in the coming years, it is necessary to take into account the economic growth cycle, which is still largely based on the dynamics of oil prices, and to avoid populist decisions. The stabilization budget policy, achieved in this way, will contribute to sustainable economic growth by reducing the influence of the state on the economy and promoting the development of private business.

Keywords: *budget expenditures, economic growth, budget rules, social expenditures, investment expenditures, pro-cyclical fiscal policy.*

JEL: C13, H61, H69, H72, O011, E62, H54, H55.

Е.Н. КОРЕПАНОВ

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

ПАРАДОКСЫ В НАУКЕ И ИННОВАЦИЯХ

Рассматриваются явления и процессы в сфере науки и технологических инноваций, не получившие до сих пор убедительного истолкования, а именно: видимая независимость изобретательской активности от уровня затрат на науку; смещение технологических инноваций в сферу науки и образования; независимость объемов производства в отраслях промышленности от уровня затрат на технологические инновации и т. д. Автор не столько анализирует эти явления и процессы, сколько пытается обозначить сопутствующие им проблемы.

Ключевые слова: научные исследования и разработки, технологические инновации, изобретения, публикации, технологии.

JEL: I28, O30, O31, O32, O33, O38.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10003

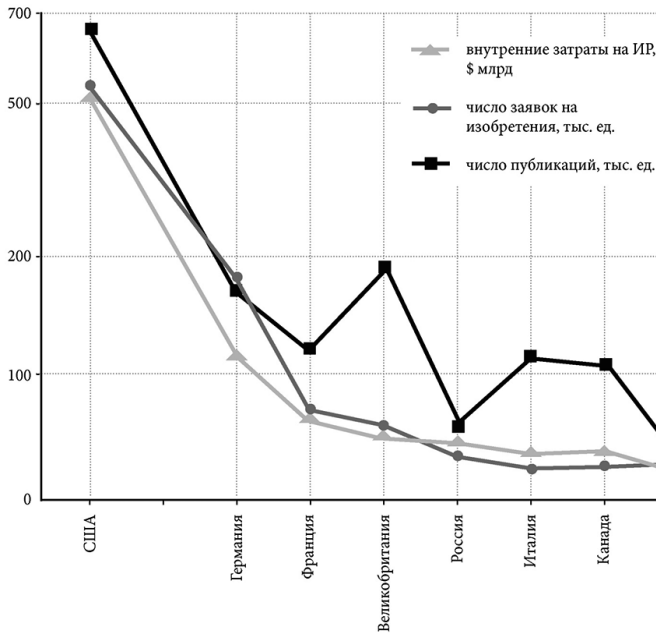
1. Затраты на науку и ее результативность

Несмотря на застойные и кризисные явления в экономике, 2000-е годы характеризуются постепенным ростом затрат на научные исследования и разработки (ИР) и технологические инновации (ТИ), сопровождающимся структурными сдвигами в этих сферах и неоднозначными изменениями результативности ИР и ТИ. При этом, однако, обозначился ряд парадоксальных явлений и процессов, не нашедших до сих пор убедительного истолкования.

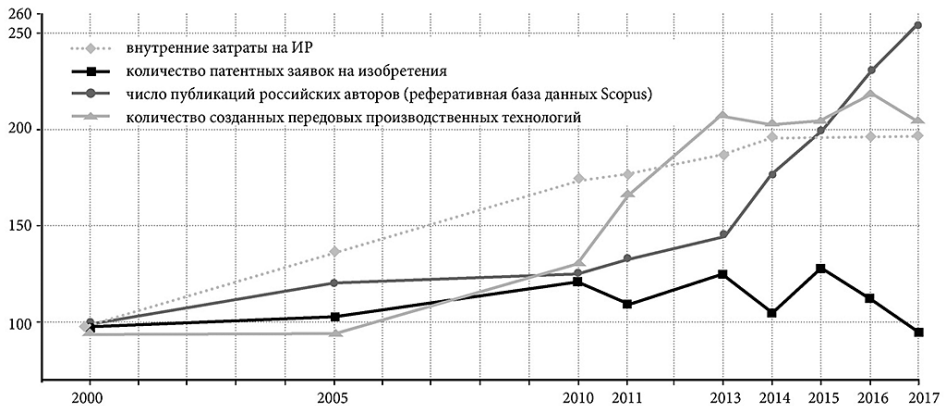
На основе анализа статистических материалов автор пытается охарактеризовать их и выявить сопутствующую им проблематику.

Ведущие страны ОЭСР и Россия расположены в порядке убывания расходов на ИР (рис. 1).

Диаграмма, представленная на рис. 1, иллюстрирует соотношение затрат на ИР, количества патентных заявок на изобретения и публикаций по семи странам, лидирующим по объемам расходов на науку. Тесная корреляция прослеживается здесь между затратами на ИР и количеством патентных заявок, что подтверждается и близостью значений затрат



Источник: Индикаторы науки: 2018: стат. сб. М.: НИУ ВШЭ, 2018.
Рис. 1. Затраты на ИР и результаты ИР в странах ОЭСР и России, 2015 г.



Источник: Статистика науки и образования. Выпуски 2, 6. Инф.-стат. мат. М.: ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, 2018; расчеты автора.
Рис. 2. Затраты на ИР и результаты ИР в России, %

на ИР в этих странах в расчете на одну заявку на изобретение. Напротив, затраты в расчете на одну публикацию разнятся в несколько раз, причем наибольшую продуктивность (и, соответственно, наименьшую «цену» публикации) демонстрируют исследования из Великобритании и Италии, видимо, потому, что здесь в общих затратах на ИР доминируют расходы на фундаментальные и прикладные исследования.

В России соотношение противоположное (см. рис. 2). Количество публикаций и созданных передовых технологий в целом корреспондирует с затратами на ИР, а число заявок на изобретения такой связи не показывает – здесь налицо стагнация показателя.

Видимо, причины такой разнородности кроются в содержании и уровне кооперации труда при создании тех или иных продуктов интеллектуальной деятельности. Новые технологии суть плод коллективных усилий по преобразованию результатов прикладных или фундаментальных исследований, ориентированных на методы и способы воздействия на вещество природы. Этот процесс предполагает непрерывное совершенствование всех составляющих научного потенциала – кадрового, информационного, организационного, материально-технического и, наконец, институционального. Разработка технологий – всегда коллективная деятельность, построенная на пространственной и временной кооперации труда.

Напротив, изобретательство – это нахождение новых технических решений, процесс, носящий индивидуальный характер и предполагающий наличие творческой атмосферы в науке, доверия между субъектами интеллектуальной собственности, востребованности новаций, вознаграждаемости авторов и т. д. Очевидно, эти условия в России выполняются неудовлетворительно [1].

Характер связи продуктивности ИР с ресурсным обеспечением еще более отчетливо прослеживается по соотношениям удельных показателей (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика ресурсного обеспечения и результативности ИР
(в расчете на одного исследователя), %**

	2000	2005	2010	2013	2014	2015	2017
Внутренние затраты на ИР (в ценах 2000 г.)	100,0	149,0	198,9	213,7	221,7	217,9	235,8
Техновооруженность труда (в ценах 2000 г.)	100,0	119,5	146,7	180,3	192,1	210,2	239,8
Количество патентных заявок на изобретения	100,0	110,4	142,2	142,3	117,5	140,7	115,5
Количество созданных передовых производственных технологий	100,0	100,6	140,4	238,9	232,7	227,2	240,5
Количество публикаций российских авторов (реферативная база данных Scopus)	100,0	129,9	141,5	171,1	197,6	224,9	298,6

Источники: Статистика науки и образования. Выпуски 2, 5, 6. 2018; расчеты автора.

Анализируя данные табл. 1 можно сделать вывод, что темпы роста количества созданных технологий и публикаций за 2000–2015 гг. были близки к темпам роста удельных затрат на ИР и техновооруженности труда исследователей. Напротив, количество патентных заявок на изобретения устойчивой тенденции к росту не обнаруживало.

Еще более парадоксально соотношение продуктивности труда исследователей и наукоемкости¹ регионов. В табл. 2 регионы условно разделены на три группы:

- высоконаукоемкая, где наукоемкость каждого из субъектов РФ не менее чем в 1,5 раза выше средней по России;
- средненаукоемкая, где наукоемкость близка к средней;
- низконаукоемкая, где наукоемкость ниже средней не менее чем вдвое.

Таблица 2

Научный потенциал и результативность ИР по группам субъектов РФ

Группы субъектов РФ	Наукоемкость, %	Персонал одной научной организации, чел.		Количество полученных патентов на изобретения в расчете на 1000 исследователей, ед.		Создано передовых производственных технологий в расчете на 1000 исследователей, ед.	
		2016 г.	2005 г.	2016 г.	2005 г.	2017 г.	2005 г.
Высоконаукоемкая	2,49	315	296	35,3	43,2	1,00	2,5
Средненаукоемкая	0,76	236	155	61,0	70,0	2,02	7,05
Низконаукоемкая	0,25	92	57	107,0	125,2	4,19	7,97

Источники: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017. М.: Росстат, 2017; www.rupro.ru; расчеты автора.

С 1996 г. нами отслеживаются показатели, характеризующие ресурсную обеспеченность и результативность ИР, в частности удельную (в расчете на одного исследователя) продуктивность труда. Вопреки общепринятому утверждению о стимулирующем влиянии концентрации науки в регионе на результативность ИР, нами установлено, что за все прошедшие с 1996 г. годы низконаукоемкая группа субъектов РФ (ее средневзвешенная наукоемкость в 10 раз ниже, чем

¹ Нами принято понятие наукоемкости как соотношение численности персонала, выполняющего ИР, к общей численности занятых в экономике региона

в высоконаучной группе) стабильно демонстрировала продуктивность труда исследователей в два-три раза большую, чем высоконаучная группа. Сколько-нибудь убедительного объяснения этот феномен до сих пор не получил.

Наконец, парадоксальным является и абсолютное превосходство сектора высшего образования в результативности ИР. В 2016 г. на этот сектор пришлось $\frac{2}{3}$ статей, опубликованных российскими исследователями в научных журналах, индексируемых в Web of Science. В 2015 г. здесь подано 47,9% патентных заявок на изобретения и 55,6% заявок на полезные модели², при том что в вузах занято лишь 11,7% исследователей, технооборуженность их труда близка к средней по России, а внутренние затраты на ИР в расчете на одного исследователя в 1,5 раза меньше, чем в предпринимательском секторе.

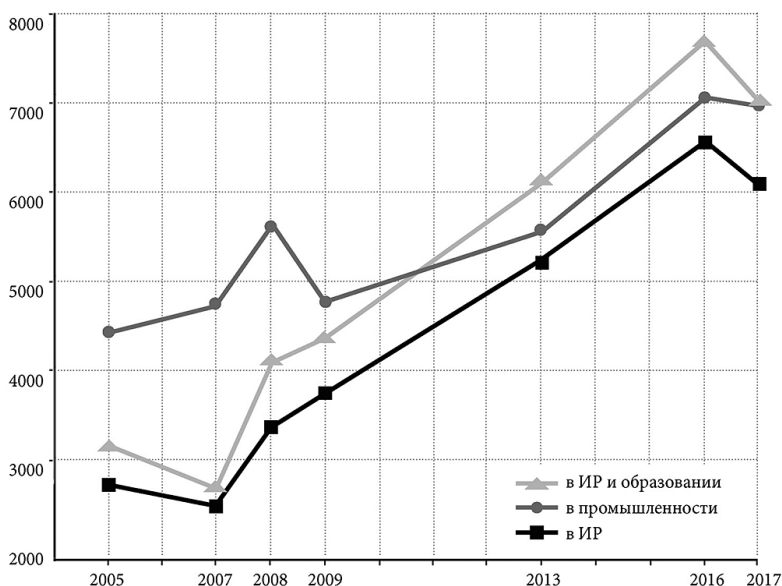
2. Распределение использованных изобретений по видам экономической деятельности

Использование изобретений, то есть их коммерциализация, искони было уделом промышленности. Именно промышленность, ее спрос на инновации, ее резервные мощности двигали процесс внедрения новшеств. Однако с 2007 г. ситуация начинает меняться в пользу сферы ИР и, в меньшей степени, образования, так что в 2012 г. общее количество используемых в ИР и образовании изобретений превысило показатель промышленности. Эта ситуация сохранилась по 2017 г. включительно (см. рис. 3).

Рост числа используемых в ИР изобретений происходит при устойчивом повышении затрат на ТИ в сфере ИР (см. табл. 3).

Основываясь на данных табл. 3 можно сказать, что объем затрат на ТИ в сфере ИР менее чем вдвое уступает таковому в промышленности, но структура затрат на ТИ в этих областях кардинально различается. В промышленности 50,7% этих затрат расходуется на приобретение оборудования и только 21,6% – на исследования и разработки, тогда как в сфере ИР на приобретение оборудования тратится только 5,5%, а на исследования и разработки 82,9%. Очевидно, мы имеем перед собой ТИ, совершенно разные по содержанию, назначению и специализации, по объемам тиражирования, экономической эффективности, методам реализации и т. п. Объем затрат на ТИ, осуществляемые в сфере ИР, обязывает тщательно изучить эти стороны инноваций, чтобы превратить парадоксальную ситуацию в понятную и управляемую.

² Бюллетень № 80. Исследования и разработки в секторе высшего образования. М.: НИУ ВШЭ, 1 февр. 2018.



Источник: Справки Роспатента об использовании объектов интеллектуальной собственности по видам экономической деятельности за 2005–2017 гг. www.rupro.ru; расчеты автора.

Рис. 3. Количество использованных изобретений по видам деятельности, ед.

Таблица 3

Распределение затрат на ТИ по видам экономической деятельности, %

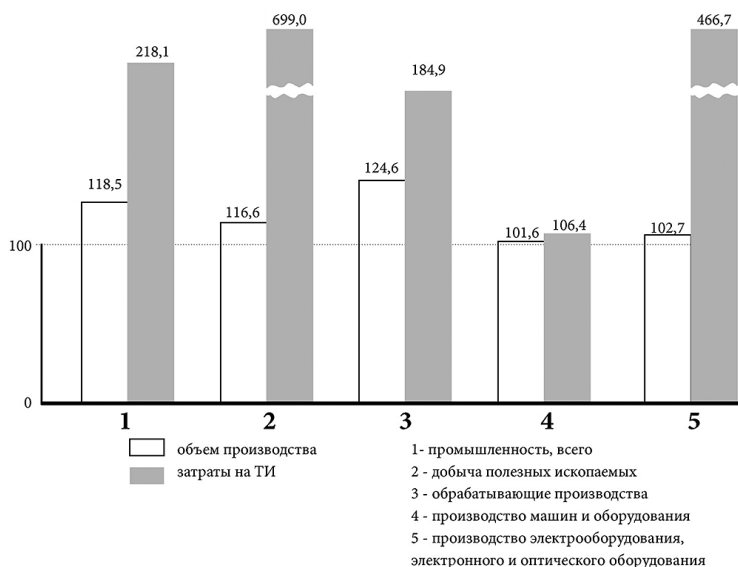
	2010 г.	2011 г.	2013 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Всего в экономике	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Промышленность	87,3	64,0	67,1	61,1	60,5	60,4
ИР	–	15,9	26,0	31,8	32,4	33,3

Источники: Российский статистический ежегодник. 2017, М.: Росстат, 2017; Статистика науки и образования. Выпуск 4. 2018; расчеты автора.

3. Затраты на ТИ и объемы производства

В статистике выделяются два типа ТИ – процессные и продукто-вые. Процессные инновации преобладают в промышленности в целом (77,8%), в добыче полезных ископаемых, металлургическом производстве. Они сопряжены с обновлением оборудования и предназначаются как для увеличения объемов производства, так и для повышения качества продукции. Продуктовые инновации нацелены прежде всего на внедрение новых или усовершенствованных продуктов, но так или иначе сопряжены с процессными инновациями. Продуктовые инновации преобладают в машиностроении, в производстве электронных компонентов и т.п.

Динамика объемов производства и затрат на ТИ свидетельствует, однако, что рост расходов на ТИ, в ряде отраслей весьма значительный, и при этом не сопровождается заметным увеличением объемов производства независимо от доминирующего типа инноваций (см. рис. 4). Очевидно, ТИ повсюду направлены на поддержание достигнутых объемов производства.



Источники: Российский статистический ежегодник. 2017; расчеты автора.

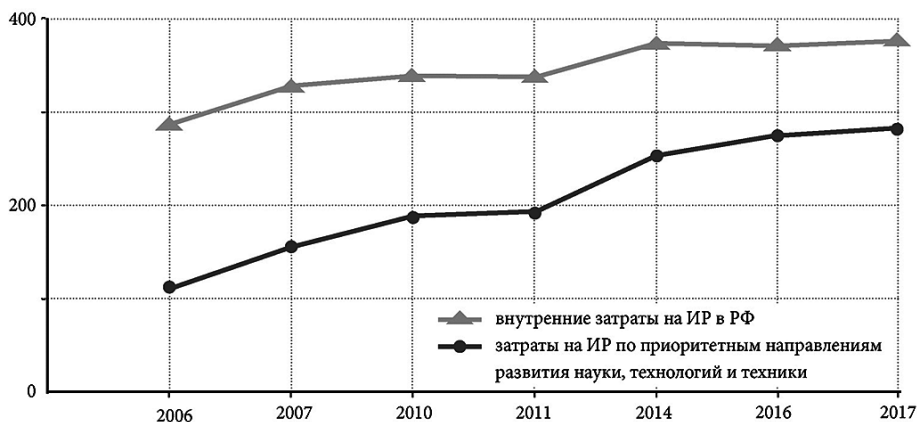
Рис. 4. Рост объемов производства и затрат на ТИ за 2006–2016 гг., % (2005 г. = 100%)

Другой парадокс заключается в игнорировании необходимости первоочередного становления и развития главной инвестиционной отрасли – производства машин и оборудования. Здесь практически неразличимы приросты объемов производства и затрат на ТИ. Программа развития станкостроения провалена. Степень износа оборудования в добывающей и обрабатывающей промышленности, как и в самом производстве машин и оборудования, возрастает. Заявления о приоритетах в достижении технологической независимости остаются на бумаге.

4. Приоритеты в науке, технологиях и технике

При анализе затрат на ИР по «Приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники»³ прежде всего обращают на себя внимание объемы этих расходов и их стремительный рост в 2006–2017 гг. (см. рис. 5).

³ Утверждены Указом Президента Российской Федерации от 7 июля 2011 г. № 899.

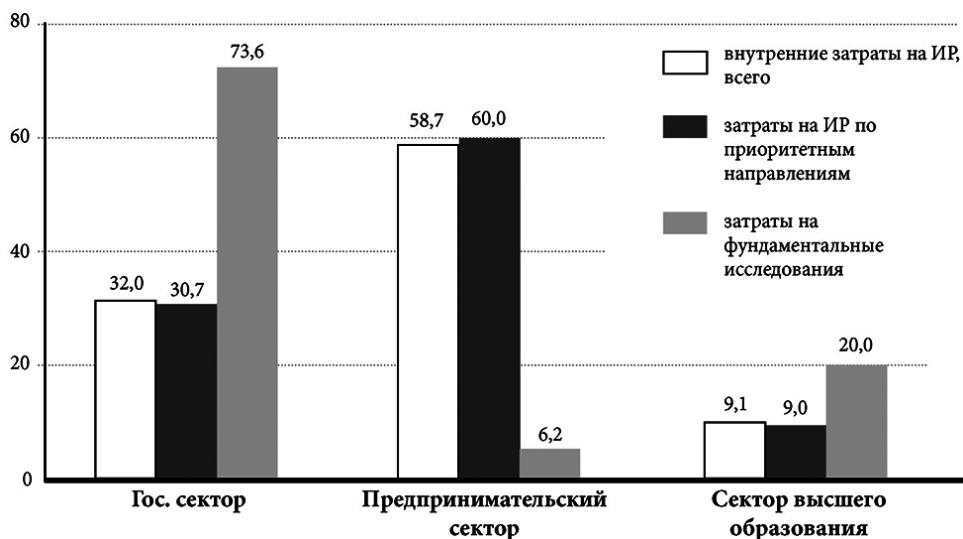


Источник: Статистика науки и образования. Выпуск 6. 2018.

Рис. 5. Внутренние затраты на ИР, млрд руб. (в ценах 2006 г.)

Уже в первый год реализации (2006 г.) затраты на ИР по приоритетным направлениям составили 100,4 млрд руб., или 34,8% от общих внутренних затрат на ИР. В 2017 г. эти показатели выросли до 272,7 млрд руб. и 70,5% соответственно. Таким образом приоритетные направления превратились в доминирующие. Уже сам факт стремительного преобразования все большей доли традиционных направлений в приоритетные не может не вызвать ряд вопросов. Как совместить это с необходимостью масштабной модернизации базовых инвестиционных отраслей обрабатывающей промышленности, прежде всего машиностроения и приборостроения [2]? И действительно ли это преобразование состоялось, или мы имеем перед собой очередную кампанию, призванную скрыть «распиливание» госбюджетных ассигнований? Ведь для того чтобы такое преобразование свершилось (а оно предполагает переход исследований на новый, более высокий уровень организации материи), необходимо не только создать новые научные школы (а их по ряду технологий нет), но и оснастить науку (70%!) оборудованием соответствующего уровня [3]. Отсутствие такой подготовки очевидно уже потому, как распределены затраты на ИР по приоритетным направлениям и секторам науки. Расчеты показали, что это распределение с точностью до 1,3% соответствует распределению общих внутренних затрат на ИР (см. рис. 6).

Реализован принцип «всем сестрам по серьгам» – должно быть, «сестры» располагают соответствующими средствами лоббирования. Такое распределение, на наш взгляд, неправомерно уже по той причине, что уровень ИР по большинству приоритетных направлений в России далек от мирового. Очевидно, для ликвидации отставания необходимо прежде всего развернуть фундаментальные и поисковые



Источник: Статистика науки и образования. Выпуск 6. 2018.

Рис. 6. Распределение затрат на ИР по секторам науки, 2016 г., % (РФ = 100%)

прикладные исследования. Сегодня 73,6% общего объема фундаментальных исследований выполняется в государственном секторе, 20,0% в секторе высшего образования и только 6,2% – в предпринимательском секторе. Однако именно в предпринимательский сектор направлена большая часть расходов на ИР по приоритетным направлениям (60,0%), тогда как в государственный сектор только 30,7%.

Вышеизложенное позволяет заключить, что отмеченные парадоксальные ситуации носят системный характер. Разрешение таковых предполагает, во-первых, изучение экономических, социальных, психологических и моральных оснований их возникновения и укоренения и, во-вторых, жесткую коррекцию научной и промышленной политики в пользу истинных, а не кампанейских приоритетов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Корепанов Е.Н.* К результативности научных исследований и разработок // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2018. № 4. С. 158–166.
2. *Ленчук Е.Б.* Формирование инновационной модели развития России: работа над ошибками // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 1. С. 27–39.
3. *Миндели Л.Э., Луцкекина Е.В.* Фундаментальная наука: состояние и тенденции развития материально-технического потенциала. М.: ИПРАН РАН, 2018.

ABOUT THE AUTHOR

Evgeny Nikolaevich Korepanov – Candidate of Economic Sciences, Leading Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science – the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.

e.n.korepanov@mail.ru

PARADOXES IN SCIENCE AND INNOVATIONS

We consider the phenomena and processes in the field of science and technological innovation, which have not yet received a convincing interpretation, namely: the apparent independence of inventive activity on the level of expenditure on science; shifting technological innovations into science and education; independence of production volumes in industries from the level of costs for technological innovations, etc. The author does not so much analyze these phenomena and processes, as he tries to identify the problems that accompany them.

Keywords: *research and development, technological innovations, inventions, publications, technologies.*

JEL: I28, O30, O31, O32, O33, O38.

С.А. БРАТЧЕНКО

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Современное состояние государственного управления признается одним из главных препятствий для социально-экономического развития России. Решение стоящих перед обществом проблем во многом связывают с повышением качества государственного управления. Однако в науке нет четкого понимания того, что такое «качество государственного управления». В работе проанализировано, что известно о понятии «качество государственного управления» из литературы, предложено определение данному понятию и кратко описаны его свойства. Лучшее понимание содержания категории «качество государственного управления» позволит повысить качество государственного управления, что, в свою очередь, будет содействовать решению проблем современного социально-экономического развития.

Ключевые слова: *качество государственного управления, эффективность, результативность, новый государственный менеджмент, достойное управление.*

JEL: E60, E61, H11.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10004

1. Введение. Актуальность темы и задача исследования

В течение последних десятилетий в экономике, как в науке, так и на практике, наблюдается вполне конкретный тренд: экономическая наука превращается в эконометрику, в бизнесе все более широкое распространение получают квантифицированные инструменты. Однако ключевыми вопросами в выступлениях ведущих политиков и ученых оказываются отнюдь не количественные аспекты, а проблемы качества. Так, Премьер-министр в своей последней программной статье [1] слова «качество» и «качественный» употребляет 39 раз. И это не случайно: для перехода российской экономики на инновационный путь развития именно качественная сторона трансформации всей социально-экономической системы (качество экономического роста, каче-

ство человеческого капитала и т. д.) приобретает особую актуальность, и прежде всего качество государственного управления. Поэтому Премьер-министр ставит этот вопрос на первое место среди всех направлений институциональной модернизации [1, с. 12].

Тезис об особой значимости качества государственного управления (ГУ) для социально-экономического развития нашей страны разделяется ведущими учеными-экономистами – В.М. Полтеровичем [2, с. 5, 10], А.Е. Городецким [3, с. 136], И.И. Смотрицкой [4, с. 7] и др. Центр стратегических разработок считает тему качества ГУ настолько важной, что посвятил ей специальный доклад [5]. Современное состояние ГУ признается одним из главных препятствий для социально-экономического развития России и повышения ее конкурентоспособности в глобальном мире, в связи с чем решение этих проблем требует не только совершенствования ГУ, повышения его качества, но и определения новой роли самого государства [6, с. 7; 7, с. 123].

В науке на сегодняшний день нет четкого понимания того, что же такое «качество государственного управления». Обычно о качестве ГУ упоминают в контексте изучения других проблем. Задачей настоящей работы является анализ имеющихся подходов к исследованию понятия «качество государственного управления». Автор предлагает свое определение категории «качество государственного управления», адекватное новым задачам социально-экономического развития мировой экономики на современном этапе.

2. Категория «качества государственного управления» в современной научной литературе

2.1. Новый государственный менеджмент (*New public management, NPM*)

О качестве ГУ заговорили в начале 80-х годов прошлого века, когда была разработана и начала внедряться концепция Нового государственного менеджмента (*New public management, NPM*). Она явилась ответом на кризис веберовской концепции идеального государства, оказавшейся неэффективной для решения задач ГУ в условиях инновационного развития [8, с. 166], роста неопределенности и скорости изменения внешней среды. С другой стороны, концепция NPM вполне органично вписалась в монетаристскую политику дерегулирования и приватизации. В соответствии с ней государство (как актор) должно предоставлять потребителям качественные услуги с минимальными издержками.

Современная концепция российского государственного управления во многом базируется на принципах нового государственного

менеджмента. Черты NPM явственно прослеживаются как во многих правительственных¹, так и в программных концептуальных документах (например, [5]). Согласно NPM, качество ГУ сводится к качеству предоставляемых услуг [5, с. 4]. Мерой качества ГУ признается уровень удовлетворенности получателей услуг качеством их предоставления [9, с. 26; 5, с. 11]. Для повышения качества государственных услуг предлагается использовать менеджмент качества (Total Quality Management, TQM) и процессный подход [5; 10; 11].

В связи с вышеизложенным представляются существенными следующие замечания:

1. В цели данной работы отнюдь не входит намерение критически анализировать содержание концепций. Однако нельзя не отметить, что концепция Нового государственного управления заведомо сужает поле ГУ. Если задачей ГУ действительно является только представление услуг населению и бизнесу, то должны быть закрыты, например, МИД, Министерство обороны, etc.

Сужение предмета управления неизбежно сужает содержание производных категорий, в частности, качества ГУ, которое, в случае NPM, предлагается относить лишь к услугам. Между тем понятие качества ГУ применимо ко всем областям государственной деятельности независимо от доминирующей в какой-то момент времени концептуальной парадигмы. Качество государственных услуг является только одним из показателей, характеризующих качество ГУ². Таким образом, парадигма Нового государственного управления оставляет открытым вопрос о содержании категории «качество государственного управления».

2. Авторы доклада [5] ставят знак тождества между категориями «качество менеджмента», «качество (государственного) управления» и концепцией «менеджмент качества». Между тем это отнюдь не эквивалентные понятия. В логике такая ошибка называется *ignoratio elenchi*, или подменной тезиса.

3. Концепция менеджмента качества (TQM) и процессный подход (Business Process Management, BPM), предлагаемые авторами доклада ЦСР, несомненно, могут быть полезны для повышения качества государственных услуг и отдельных аспектов качества ГУ в целом. Однако, в силу замечания относительно *ignoratio elenchi* (подмены тезиса), это

¹ Например, в Указе Президента РФ от 23 июля 2003 г. № 824, в Распоряжении Правительства РФ от 25 октября 2005 г. № 1789-р, а также во многих принятых позднее документах.

² Так, в методике оценки качества ГУ, предложенной Всемирным банком (см. подробнее п. 2.2), качеству оказываемых государством услуг посвящена лишь часть одного из шести разделов (Government Effectiveness).

не приближает нас ни к пониманию содержания категории «качество государственного управления», ни к пониманию тех факторов, от которых это качество зависит.

2.2. Концепция достойного (добросовестного) управления (Good Governance)

Концепция Good Governance (GG), достойного (добросовестного, хорошего, эффективного) управления, впервые опубликованная в 90-х годах прошлого века в документах Программы развития ООН, явилась развитием альтернативного по сравнению с NPM видения целей и средств ГУ: в отличие от функционально-сервисной неolibеральной парадигмы она в большей степени опирается на традиции демократии и более широкое вовлечение общества (организаций, граждан) в решение задач государственного управления. По сравнению с NPM спектр задач ГУ значительно расширяется, при этом делается заметный акцент на решении социальных проблем.

Согласно Кембриджскому словарю, буквальное значение выражения «Good Governance» – «эффективное и ответственное управление (менеджмент) ... , которое принимает во внимание общественные потребности при принятии решений».

Концепция GG широко используется такими влиятельными организациями, как Всемирный банк³, Совет Европы [12]. Всемирный банк (ВБ) и Совет Европы (СЕ) используют разные, самостоятельно разработанные инструменты. Однако их роднит два факта:

а) они оба используют индикативный подход;

б) предложенные наборы индикаторов называются показателями качественного ГУ. Наборы индикаторов в деталях различаются, но концептуально весьма близки.

Для Всемирного банка качество ГУ, согласно его методике GRICS, ассоциируется с шестью группами показателей: учетом мнения населения и подотчетностью государственных органов, политической стабильностью и отсутствием насилия, эффективностью работы правительства⁴, эффективностью законодательного регулирования, верховенством закона и противодействием коррупции.

Совет Европы сформулировал 12 принципов качественного ГУ следующим образом: справедливые выборы, представительство и участие в выборах; ответственность; результативность и эффективность; открытость и прозрачность; верховенство права/закона; этичное поведение; компетентность и высокая отдача от служащих; инновации и откры-

³ info.worldbank.org/governance/wgi/#home.

⁴ NB: В этот раздел входит качество государственных услуг.

тость к изменениям; устойчивость и долгосрочная ориентация; гласность финансового менеджмента; права человека, культурное разнообразие и общественное согласие; подотчетность [12].

Цели разработки и использования данных инструментов существенно различаются: для ВБ это прежде всего аналитический инструмент, позволяющий сравнивать уровни качества ГУ в разных странах, что затем используется широким кругом государственных органов, организаций и частных лиц для самых различных целей.

Документ СЕ преследует прежде всего практические цели: помочь правительствам стран, входящих в ЕС, повысить (точнее, унифицировать) качество ГУ. Это, по существу, набор инструментов (так, собственно, и называется документ – Toolbox [13]). Для этого:

а) выделяются индикаторы качества ГУ – то есть те сферы деятельности, на основании которых возможно, по мнению экспертов ЕС, судить о качестве ГУ;

б) правительствам предлагается, ориентируясь на предложенные индикаторы, следить за состоянием дел в этих областях и прилагать усилия для улучшения их состояния;

в) для каждой области предлагаются меры (инструменты), применяя которые можно улучшить состояние дел (и, значит, повысить качество ГУ) в каждой отдельной области. Некоторые из этих инструментов могут быть востребованными при решении задачи повышения качества государственного управления в России.

В связи с этим следует сказать следующее:

1. Вопрос о том, какое ГУ можно назвать качественным, неоднозначен (и наличие различных концепций тому подтверждение). Система индикаторов и их нормативных значений субъективна и существенно зависит от позиции заказчика.

2. Данные в обеих методиках (GRICS и ЕС) получаются на основе экспертных, то есть субъективных оценок. Таким образом, с учетом замечания в п. 1, численные значения оценок являются субъективными «в квадрате». Результаты, полученные при помощи данных методик, подвержены значительному политическому влиянию и зачастую политически ангажированы.

3. Исходя из названий, предметом обеих концепций является качество ГУ. Однако обе концепции говорят не о качестве ГУ, а о результатах ГУ, не раскрывая содержания категории «качество». При более внимательном изучении состава индикаторов выясняется, что они описывает отнюдь не столько качество ГУ⁵, сколько качество государства – то состояние, ту желаемую модель государства, к которой, по мнению развитых стран, должны стремиться все страны мира. Ведь

⁵ Такие индикаторы присутствуют, но составляют небольшую часть.

управление – это воздействие субъекта управления на объект управления с целью изменения объектом своего состояния [14], и оценка качества управления – это оценка изменения объектом своего состояния под воздействием субъекта. В предложенных моделях нет ни оценки динамики, ни оценки воздействия на объект управления. По сути, задан вектор целей ГУ для правительств мира.

4. Данные методики представляют «западную» модель государства в качестве идеала, то есть являются еще одним инструментом, навязывающим миру унификацию и модернизацию (вестернизацию)⁶.

5. Заметим, что в этот вектор целей не входят показатели экономического или социального развития – по мнению авторов методик, эти параметры не относятся к значимым целям ГУ.

6. Таким образом, имеет место подмена: модель государства называется качеством ГУ. В рамках данной парадигмы качественным государственным управлением признается тогда, когда модель государственного устройства (не управления – sic!) соответствует западным стандартам. Смысл данной манипуляции явно соответствует характеру политических задач, стоящих перед ВБ и ЕС (для ЕС – в отношении недавно присоединенных стран).

7. В связи с вышеуказанной подменой имеет место существенное методическое несоответствие: ведь оценка фактического положения дел в некоторой области (характеристика статического состояния объекта) и оценка качества управления (характеристика динамики объекта) – отнюдь не одно и то же. Качество государственного управления – это оценка реального вклада власти в решение некой проблемы, в данном случае – проблемы переустройства государства в соответствии с западной моделью.

Зависит ли фактическое положение дел в какой-то момент времени, помноженное на субъективность экспертного взгляда (например, в отношении уровня политической стабильности) от управленческого воздействия и его качества? Да, зависит. Но в гораздо большей степени уровень политической стабильности зависит от уровня стабильности в предыдущий момент времени. А степень изменения уровня политической стабильности (или любого другого показателя) зависит не только от усилий правительства, но и от множества иных, экзогенных по отношению к государственному управлению факторов (на это указывают, в частности, Ф. Фукуяма, К.Н. Калашников, В.Н. Лексин [15; 16, с. 52; 17]). То есть положение страны в мировом рейтинге качества государственного управления в действительности весьма условно связано с реальным вкладом государственной власти в решение стоящих перед страной проблем и, следовательно, с реальным качеством государственного управления.

⁶ Вопрос о том, насколько совершенна предлагаемая модель, остается за рамками данного исследования.

8. Другим существенным следствием вышеуказанной подмены является заведомо высокое положение развитых стран в данном рейтинге (независимо от результативности усилий власти) и заведомо низкое положение стран с отличными моделями государственного устройства [18, с. 140].

9. И – the last but not the least – концепция Good Governance не приближает нас ни к пониманию содержания категории «качество государственного управления», ни к четкому пониманию тех факторов, от которых это качество непосредственно зависит. Вопрос как был, так и остался открытым.

На индикативной парадигме базируются также отечественные попытки повысить эффективность исполнительной власти, отраженные в указах Президента РФ от 28.06.2007 № 825 «Об оценке эффективности органов исполнительной власти субъектов РФ» и от 28.04.2008 № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов». Утвержденные данными документами показатели характеризуют уровень социально-экономического развития регионов (районов), но мало отражают собственно управленческую деятельность и не позволяют судить о ее качестве, поскольку велико влияние иных условий и факторов, не связанных с системой государственного управления [18, с. 148].

Таким образом, использование концепций NPM и GG вряд ли существенно поможет решить текущие острейшие проблемы качества ГУ в России: данные концепции разработаны с целью решения совсем других проблем (но могут содействовать улучшению в отдельных областях, например, в повышении качества государственных услуг).

2.3. Соотношение эффективности, результативности и качества государственного управления

Вопросы о том, какое государственное управление можно считать успешным⁷ и существует ли мера этого успеха, возникли не вчера. Для характеристики успешности ГУ обычно используются три категории – эффективность, результативность и – в последние годы – качество. Как они соотносятся между собой?

В силу непроработанности темы качества государственного управления ряд ученых не проводит различия между вышеуказанными понятиями [19, с. 15; 20, с. 256; 21; 22, с. 662; 23; 24, с. 61–77; 25, с. 7 и др.].

Между тем содержание категорий эффективности и результативности исчерпывающе определено не только в научной и бизнес-литературе,

⁷ Используется слово успешный, поскольку термины «эффективный», «результативный» и «качественный» уже «заняты».

но и в государственных стандартах (например, в ГОСТ Р ИСО 9000-2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь»).

1. Результативность (effectiveness) – степень достижения цели, соотношение фактически полученных результатов с поставленными целями (планами).

2. Эффективность (efficiency) – фактические достижения, результаты, соотношенные с затратами (инвестициями).

Исходя из этого, эффективность деятельности и эффективность управления – не одно и то же:

- эффективность деятельности – соотношение результатов деятельности с затратами на осуществление этой деятельности;
- эффективность управления (в буквальном смысле, хотя часто ее не отличают от эффективности деятельности) – соотношение результатов управления с затратами на управление.

Отметим, что в основе вышеописанной научной коллизии лежит коллизия лингвистическая: терминологическая пара «эффективность» и «результативность» пришла в российскую науку из англоязычных источников в конце XX в. В то время как в русском языке гораздо ранее заимствованное слово «эффект» означает достигаемый результат в его материальном, денежном или социальном выражении [26].

Обе категории (и эффективность, и результативность) лишь частично и одномерно характеризуют успехи управления: эффективность – безотносительно степени достижения целей, а результативность – безотносительно затрат.

Между тем эксперты Совета Европы различают результативность, эффективность и качество управления. Более того, они говорят о причинно-следственной связи: как результативность, так и эффективность управления зависят от качества управления [13, р. 7; 21, с. 37]. Качество управления, в свою очередь, является фактором как эффективности, так и результативности.

3. Качество государственного управления

В отечественной научной литературе вопрос качества ГУ рассматривается (а чаще всего затрагивается в контексте изучения других проблем) лишь в статьях. На сегодняшний день нет ни диссертаций, ни монографий на эту тему (за исключением объемной, но методологически спорной работы [25]).

Наиболее продуктивными представляются весьма близкие между собой точки зрения В.Н. Лексина и Л.Т. Волчковой о том, что качество государственного управления – это способность власти реализовывать задачи (цели) управления. По мнению авторов, в качестве задач могут выступать:

- властные функции, в соответствии с правовыми предписаниями [27, с. 101] или;
- задачи «удовлетворять установленные и предполагаемые потребности большинства, реализовывать его интересы в целях обеспечения качества жизни и устойчивого развития страны в целом и отдельных регионов» [28, с. 47]⁸.

Если следовать методике Рене Декарта, восходя от простого к сложному [29], и попытаться понять, что понимается под качеством ГУ, опираясь на более общие или близкие категории качества управления в социальных системах и качество менеджмента, а затем использовать метод индукции, то получим следующее.

Качество управления (в социальных системах) – это способность системы управления объектом формулировать и затем достигать цели управления объектом, адекватные цели деятельности объекта в изменяющейся внешней среде.

Качество менеджмента – это способность менеджмента формулировать, а затем достигать такие цели и стратегии компании, которые позволяют последней оставаться конкурентоспособной (и повышать свою конкурентоспособность) в изменяющейся внешней среде.

Таким образом, с учетом специфики ГУ, можно сказать, что качество государственного управления – это способность системы государственного управления формулировать и реализовывать цели управления государством и объектами ГУ, соответствующие текущим и перспективным государственным интересам, задачам и проблемам с учетом специфики деятельности объектов ГУ в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды.

3.1. Качество государственного управления как результат управленческой деятельности и как институциональная характеристика системы управления

Категория «качество государственного управления» может пониматься двояко:

- как характеристика результатов управленческой деятельности;
- как институциональная характеристика самой системы управления.

Качество государственного управления – интегральная категория, характеризующая результаты управленческой деятельности. Например, вполне корректно высказывание: «качество государственного управления в 2016 г. ухудшилось, поскольку общая сумма ущерба от

⁸ Вопрос о конкретных целях и задачах государственного управления (и, в частности, мнения В.Н. Лексина и Л.Т. Волчковой на этот счет) – отдельная тема исследования, выходящая за пределы предмета данной работы.

выявленных аудиторами злоупотреблений и недостатков в системе государственного управления по сравнению с 2015 г. выросла на 87%» [4, с. 7–8]. С другой стороны, качество ГУ выступает имманентной характеристикой самой системы управления (конкретной страны или конкретного субъекта управления в конкретное время) – способностью данного субъекта управления качественно исполнять свою работу, то есть управлять. Это зависит от многих факторов, в частности, от того, как устроена (организована) сама система управления⁹, каков менталитет сотрудников и «корпоративная культура» в системе ГУ.

Мы солидарны с Ю.А. Тихомировым и Е.Л. Писаревским, которые рассматривают систему управления в каждой стране как неотъемлемый элемент национальной культуры, детерминированной историческими и географическими факторами. Эта управленческая культура весьма стабильна и инертна. Любые импортируемые технологии управления будут приняты и востребованы государственным аппаратом и обществом лишь в том случае, если они адаптированы к национальным культурным традициям [3; 31]. В.М. Полтерович еще в 2001 г. предостерегал от бездумного копирования чужих практик (называя данный феномен трансплантацией): «Многочисленные факты свидетельствуют о том, что институты, эффективные в одной среде, могут оказаться бесполезными или даже деструктивными в другой» [32, с. 25]. То есть качество государственного управления является институциональной характеристикой системы ГУ (иногда говорят просто о качестве государства, хотя, строго говоря, содержательно – это более широкая категория). Это аналогично тому, как В.М. Полтерович говорит о качестве рынка [2], а А.В. Клименко с соавторами – о качестве бюрократии [33, с. 3].

Эти два аспекта качества государственного управления взаимосвязаны: от качества системы государственного управления непосредственно зависит результат управленческой деятельности, который в наиболее общем, интегральном виде можно охарактеризовать как качество государственного управления. На это указывают Ф. Фукуяма («Гораздо более важным, чем размер правительства, является его качество. ... Наблюдается устойчивая зависимость между качеством государства и результатами социально-экономического развития» [34]) и эксперты ЕС («Качество институтов в стране, как правительственной, так и судебной системы, является ключевым фактором, определяющим благосостояние страны» [13, р. 1]). Еще более рельефно выразился по этому поводу проф. Дж. Кэй: «В современном мире квалификация

⁹ Зависимость качества управления от того, как устроена система управления, – отдельная, весьма важная и интересная тема, которой будет посвящена одна из наших следующих работ.

может быть получена где угодно, а капитал и технологии свободно перемещаются между странами. Разница между богатыми и бедными странами отражает разницу качества их экономических институтов» [35]). В этом же ключе А.Д. Некипелов с соавторами говорит о качестве государственного аппарата («На эффективности осуществления исполнительной властью регулирующей функции негативно сказывается качество государственного аппарата» [36]).

Институциональные параметры обычно являются чрезвычайно инертными, так что государству в действительности удается управлять довольно малой частью общественных отношений, сознания, поведения и деятельности людей. Одна из особенностей России заключается в том, что институциональное моделирование, для которого в первую очередь используются законодательные инструменты, осуществляется с еще большими, чем обычно, трудностями. Исполняемость правовых норм оставляет желать лучшего, – отмечает Г.В. Атаманчук [37, с. 97]. Да это и неудивительно: еще М.Е. Салтыков-Щедрин писал, что строгость российских законов смягчается необязательностью их исполнения...

3.2. Особенности целеполагания в государственном управлении

1. Ценностно-рациональное и целерациональное целеполагание

Как в менеджменте, так и в традиционной бюрократической практике широко используется категория результативности – степень достижения поставленной цели – цели, установленной руководством. В практике ГУ и, как следствие, при определении качества ГУ, этого оказывается недостаточно. Для ГУ принципиально, как полученные результаты соотносятся с целями объекта¹⁰, с исходными государственными интересами, задачами, проблемами, чтобы понять, насколько были достигнуты эти первичные цели. Более того, из-за сложности управляемого объекта результатом предпринятых действий могут «вдруг» явиться непредвиденные и зачастую нежелательные политические, социальные, экономические или иные последствия [27; 38].

Примером может служить реформирование отношений собственности в начале 1990-х годов. С точки зрения бюрократии, то есть формальных критериев результативности, эта реформа оценивается как блестяще проведенная уполномоченными федеральными органами (разгосударст-

¹⁰ «Цели объекта управления» звучит на первый взгляд странно, но при управлении в социальных системах, в отличие от управления в технических системах, это непреложный факт: объект управления сам является субъектом (личностью) или в силу сложности (подобно государству или организации) обладает некоторыми субъектными качествами (имеет цели, миссию, интересы, etc.)

вление и передача в частные руки бывшей общенародной собственности были проведены почти бесконфликтно и в кратчайшие сроки). Однако не следует забывать, что изначальная идея, глубинная цель приватизации, зиждилась на мифологеме о грядущем процветании, поскольку частный собственник а priori, per se является эффективным собственником, – мифологеме, которая выступила одной из движущих сил всего тотального российского переустройства в конце XX в. Эта «глубинная цель» не была достигнута, с точки зрения государственных интересов реформа в действительности «провалилась»: массовый эффективный собственник в стране в результате приватизации не сформировался [39, с. 107–108]. К 1998 г. российский ВВП составлял менее 60% от ВВП 1990 г.

Адаптируя терминологию М. Вебера [40], можно выделить два телеологических подхода к управлению:

- ценностно-рациональный, когда цели управления формулируются, а результаты управления соотносятся с целями объекта управления, то есть с государственными ценностями и государственными интересами;
- целерациональный – соответствие результатов управления не с целями объекта управления, а с целями системы управления (выраженными, например, в программах, планах и иных государственных нормативных документах или документах субъектов государства) [18, с. 137].

Исходя из вышесказанного, необходимым условием качественного государственного управления является использование ценностно-рационального целеполагания, когда в качестве целей управления выступают не формальные узкие «бюрократические» цели, а цели объекта управления, цели, достижение которых отвечает государственным интересам и (или) позволяет решить государственные задачи или проблемы (несмотря на то, что именно целерациональный подход чрезвычайно удобен для бюрократии).

2. Необходимость учета специфики конкретных объектов ГУ.

При решении конкретных проблем, лежащих в плоскости государственного управления, помимо «глобальных» целей государственного уровня следует непременно учитывать специфику конкретных объектов, подпадающих под действие тех или иных управленческих решений. Так, к задаче эффективного управления государственным имуществом нецелесообразно подходить исключительно с позиций коммерческой эффективности, следует учитывать специфику этого имущества. Например, такая организация, как Центральный НИИ машиностроения – головной НИИ Госкорпорации «Роскосмос», юридически является унитарным предприятием (ФГУПом), то есть коммерческой организацией. Это означает, что формально основной целью деятельности института являются отнюдь не научные исследования (и не их

результаты) и не содействие ГК «Роскосмос» в реализации задач, имеющих чрезвычайное значение для национальной безопасности и даже суверенитета России, а коммерческая деятельность [41, с. 75].

3.3. Качество государственного управления в условиях изменяющейся среды

Специфика современного управления состоит в том, что, независимо от принадлежности объекта (находящегося в государственной или частной собственности), оно осуществляется в условиях волатильно изменяющейся внешней и (применительно к объектам ГУ, в виду их сложности) внутренней среды. Как следствие, обеспечение качества ГУ должно происходить с учетом этой изменчивости:

- за счет высококвалифицированного целеполагания (включающего элементы предвидения), которое способно сформулировать цели, адекватные будущему состоянию среды;
- за счет создания механизмов адаптации системы управления и объекта управления к изменяющейся внешней среде.

Как следствие, система государственного управления, с одной стороны, вынуждена адаптироваться к изменяющимся условиям, а, с другой стороны, сама является движущей силой этих изменений. Поэтому задачу повышения качества управления следует рассматривать как управление управлением, то есть как мета-управление.

4. Выводы

Современное состояние государственного управления признается одним из главных препятствий для социально-экономического развития России. Решение стоящих перед обществом проблем во многом связывают с повышением качества государственного управления.

Категорией «качество государственного управления» оперируют две широко используемые концепции – Нового государственного менеджмента и Достойного управления. Однако при ближайшем рассмотрении выясняется, что они обе, пользуясь термином, не раскрывают его содержание.

Понятие «качество государственного управления» является самостоятельной категорией по отношению к понятиям результативности и эффективности. Более того, и результативность, и эффективность управления зависят от качества управления.

Качество государственного управления – это способность системы государственного управления формулировать и реализовывать цели управления государством и объектами ГУ, соответствующие текущим и перспективным государственным интересам, задачам и проблемам

с учетом специфики деятельности объектов ГУ в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды.

Категория «качество государственного управления» может пониматься двояко: как характеристика результатов управленческой деятельности и как институциональная характеристика самой системы управления. Более глубокое понимание содержания категории «качество государственного управления» (включающее не только сформулированное выше определение, но систему факторов, определяющих качество ГУ, и инструментов, способных улучшить качество ГУ¹¹) позволит повысить качество государственного управления, что, в свою очередь, будет содействовать решению проблем современного социально-экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Медведев Д.А.* Россия-2024: стратегия социально-экономического развития // Вопросы экономики. 2018. № 10. С. 5–28.
2. *Полтерович В.М.* Приватизация и рациональная структура собственности. М.: Институт экономики РАН, 2012.
3. *Городецкий А.Е.* Институты государственного управления в условиях новых вызовов социально-экономического развития: Монография. М.: Институт экономики РАН, 2018.
4. *Смотрицкая И.И.* Новая государственная стратегия требует нового качества государственного управления // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2017. № 5. С. 7–22.
5. *Маслов Д.В., Дмитриев М.Э., Айвазян З.С.* Отдельные аспекты трансформации государственного управления: процессы и качество. Аналитический доклад ЦСР. М.: РАНХиГС, 2018.
6. *Положихина М.А.* Организация государственного управления в современной России. М.: ИНИОН, 2012.
7. *Лексин В.Н.* Административная реформа и оценка качества государственного управления // Труды ИСА РАН. 2006. Т. 22. С. 113–132.
8. *Барабашев А.Г.* Кризис государственного управления и его влияние на основные административные парадигмы государства и бюрократии // Вопросы государственного и муниципального управления. 2016. № 3. С. 163–194.
9. *Барабашев А.Г., Киндрась А.А.* Об эффективности программно-целевого метода реформирования государственной службы: опыт России // Вопросы государственного и муниципального управления. 2014. № 2. С. 7–27.
10. *Milakovich M.E.* Total quality management in the public sector // National Productivity Review. 1991. Vol. 10. P. 195–213.
11. *Swiss J.E.* Adapting total quality management (TQM) to government // Public Administration Review. 1992. Vol. 52. P. 356–362.

¹¹ Выражаем надежду, что факторы, определяющие качество ГУ, и инструменты, способные повысить качество ГУ, станут предметом нашего следующего исследования.

12. Principles of Good Democratic Governance. Council of Europe, Center of Expertise for Local Government Reform, 2017.
13. EU Quality of Public Administration. A Toolbox for Practioners. Abridged version /Ed. by F. Hauster. 2017 ed. European Union, 2017.
14. Братченко С.А. Использование системного подхода в целях повышения качества государственного управления / II Сенчаговские чтения: Оценка рисков и угроз экономической безопасности России 2018–2020 гг. Сборник научных трудов // М.: Институт экономики РАН, 2018.
15. Fukuyama F. Democracy and corruption. The American interest, 2012. www.the-americaninterest.com/2012/10/05/democracy-and-corruption.
16. Калашников К.Н. Качество государственного управления: критерии оценок в сравнительно-территориальных фреймах // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2017. № 5. С. 51–65.
17. Лексин В.Н. Результативность и эффективность действий региональной и муниципальной власти: назначение и возможности корректной оценки // Регион: экономика и социология. 2012. № 1. С. 3–39.
18. Положихина М.А. Качество и эффективность государственного и муниципального управления: вопросы оценки // Экономические и социальные проблемы России. 2009. № 2. С. 133–156.
19. Артамонов А.Д. Формирование системы критериев эффективности государственного и муниципального управления. Автореферат диссерт... ученой степени доктора экономических наук. СПб.: Санкт-Петербургский университет сервиса и экономики, 2007.
20. Камоликова В.Р., Шулика Ю.Е. Эффективность государственного управления: в поиске объективной концептуализации и измерения // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Политология. 2018. № 2. С. 255–268.
21. Кожевников С.А., Ворошилов Н.В. Актуальные вопросы оценки эффективности государственного управления в современной России // Проблемы развития территории. 2017. № 6. С. 35–53.
22. Охотский Е.В. Теория и механизмы современного государственного управления. М.: Юрайт, 2013.
23. Тютин Д.В. Новое Государственное Управление: от управления эффективностью и результативностью к менеджменту публичных ценностей // Управление экономическими системами. 2014. № 4. С. 24.
24. Якимова О.Ю., Королева Т.П., Коваленко Е.Г., Полушкина Т.М. Развитие электронного правительства в Республике Мордовия. М.: Академия естествознания, 2014.
25. Якунин В.И., Сулакшин С.С., Багдасарян В.Э., Орлов И.Б., Строганова С.М. Качество и успешность государственных политик и управления. М.: Научный эксперт, 2012.
26. Райзберг Б.А., Лазовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: Инфра-М, 1999.
27. Лексин В.Н., Порфирьев Б.Н. Особенности оценки результативности и эффективности программ развития макрорегионов (на примере Программы развития Арктической зоны РФ) // Проблемы теории и практики управления. 2016. № 4. С. 28–36.
28. Волчкова Л.Т. Качество государственного управления: социологический анализ // Материалы афанасьевских чтений. 2007. № 5. С. 44–47.
29. Декарт Р. Рассуждение о методе, чтобы верно направлять свой разум и отыскивать истину в науках и другие философские работы / Пер. с лат. М.: Академический проект, 2011.

30. Тихомиров Ю.А. Правовое регулирование: теория и практика. М.: Формула права, 2008.
31. Писаревский Е.Л. Качество государственного управления: проблемы целеполагания // Административное право и процесс. 2013. № 3. С. 3–10.
32. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 24–50.
33. Алескеров Ф.Т., Головицкий К.И., Клименко А.В. Оценки качества государственного управления. М.: ГУ ВШЭ, 2006.
34. Fukuyama F. Political Order and Political Decay. From the Industrial Revolution to the Globalization of Democracy. Farrar, Straus, & Giroux, 2014.
35. Kay J. The Truth About Markets: Why Some Nations are Rich But Most Remain Poor. Penguin, 2004.
36. Некипелов А.Д., Ивантер В.В., Глазьев С.Ю. Политика перехода к эффективной экономике // Экономист. 2014. № 1. С. 3–31.
37. Атаманчук Г.В. Проблемы анализа государственного управления // Публичное и частное право. 2008. № 1. С. 92–102.
38. Алаев А.А., Козлова С.В., Малютин К.М., Перова И.Т. Оценка социально-экономической эффективности инфраструктурных проектов // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2015. № 4. С. 41–52.
39. Лексин В.Н. Качество государственного управления: возможность объективных оценок // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2009. № 5. С. 100–109.
40. Вебер М. Основные социологические понятия. М.: Директ-медиа, 2014.
41. Братченко С.А. Методологические подходы к определению цели управления предприятием // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2018. № 4. С. 63–78.

ABOUT THE AUTHOR

Svetlana Anatolievna Bratchenko – Candidate of Economic Sciences, Senior Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science – the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.
svetlana.bratchenko@gmail.com

TO THE QUESTION ABOUT THE GOVERNANCE QUALITY CONCEPT

Current situation with governance is recognized as an basic obstacle to Russian social and economic development. Solution of the society problems is largely attributed to enhancement of governance quality. Hitherto there is no clear scientific understanding what is governance quality. The paper reflects the following results: scientific literature on the concept of governance quality has been succinctly reviewed and analyzed; a definition of governance quality has been propounded; some properties of governance quality has been compactly described. The better understanding of governance quality concept enables to improve the governance quality in practice. In its turn it enables to solve current problems of social and economic development.

Keywords: *public administration quality, efficiency, effectiveness, New public management, Good governance.*
JEL: E60, E61, H11.

И.В. АНОХОВ

кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономическая теория и институциональная экономика»
Байкальского государственного университета

НРАВСТВЕННОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ

В статье анализируется влияние этики на экономические процессы. Выдвигается гипотеза о том, что востребованность и действенность этики определяются горизонтом планирования и долгосрочностью целей. Автор приходит к выводу, что в предельно протяженном горизонте времени происходит гармонизация общественных отношений. Нравственные образы, сконцентрированные носителями этики, непосредственно определяют характер и направления общественно-экономических процессов и явлений. Это видно на примере научно-технического прогресса, характер которого сигнализирует о доминирующей этике.

Ключевые слова: *этика, мораль, нравственность, горизонты планирования.*

JEL: A13.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10005

Значение этики в хозяйственной деятельности

В сфере внимания экономической науки находится решение двух важных вопросов:

- как использовать имеющиеся ограниченные ресурсы для удовлетворения потребностей, формализованных как цели.
- как обеспечить гармоничное сочетание активностей субъектов для достижения максимальной экономической эффективности.

Оба эти вопроса имеют ярко выраженное этическое измерение, т.к. и цели, и взаимоотношения субъектов оформляются на вполне определенной нравственной платформе. Исходя из этого, этика соотносится с экономикой примерно так же, как разум с телом. Следовательно, и предмет экономической науки простирается от неживой природы до этики и религии.

Этика, как и религия, дает смысловую ориентацию, позволяющую человеку не потеряться в потреблении, после того как он освободился

от тяжелого физического труда и получил право на досуг и свободное время. В рыночной экономике этика оценивает справедливость рыночной власти и распределения собственности, которые являются следствием инвестиций, наследства, социального статуса и счастливого случая.

Эгоистичное поведение на рынке может кардинально измениться, если индивид осознает, что «в долгосрочном аспекте он не сможет реализовать свою экономическую цель, если не будет соблюдать общие правила, обеспечивающие достижение цели экономики в целом» [8, с. 71]. Таким образом, этическое поведение в ряде случаев может соответствовать собственным интересам индивида.

Коллективная природа этики

Бьюкенен полагает, что отдельный индивид действует этично, только подвергаясь внешнему, неформальному контролю в малых группах. Отсюда следует, что он практически всегда действует неэтично, будучи предоставлен сам себе. Рост степени осознанности поведения автоматически включает индивида во все более крупные группы и повышает его этичность.

Данная этическая задача осложняется тем, что индивидуальные цели и индивидуальное понимание у каждого индивида различаются. «Практически невозможно создать систему правил, не предполагающую исключений. Существует также большая вероятность, что внутри такой системы правила будут конфликтовать. Как поступать, когда сталкиваются, к примеру, принципы верности и справедливости? Эти сложности обуславливают обращение к утилитаризму. А утилитаризм, в свою очередь, не приносит понимания, увеличению чьего блага следует способствовать: индивида или общества в целом» [22, р. 5].

Этика может решить эту задачу, разделяя краткосрочные текущие интересы индивидов и их долгосрочные интересы. Выясняется, что чем длительнее горизонт времени, тем менее противоречивыми и конфликтными оказываются индивидуальные интересы. Благодаря этому этика достигает своей цели, фокусируя внимание индивидов на вневременных ценностях. Она последовательно возвышает индивидуальное сознание по шкале: индивид – группа людей – общество – человечество – вселенная. Именно поэтому поэт, писатель, музыкант, художник наделены высшей этической властью, переводя общественные рельсы либо в направлении одухотворения, либо к «расчеловечиванию». Этическая роль заключается в переводе фокуса внимания каждого индивида от физиологического удовлетворения к бессмертному и вечному, заставляя его «в одном мгновенье видеть вечность, огромный мир – в зерне песка, в единой капле – бесконеч-

ность и небо – в чашечке цветка». Завораживающие вибрации стихов, музыки, образов, идеограмм будоражат и отрывают от каждодневной рутины, искупая «грехи» торжествующего животного начала в человеке. В результате, по мнению П.А. Кропоткина, носители этики становятся центрами кристаллизации нравственности, т.к. «подражание остается главным средством для распространения прогрессивных нововведений в человечестве» [10]. В итоге «личный инстинкт уступает общественному интересу» и возникает совесть, «которая всегда «глядит на прошлое и служит руководителем для будущего» [10].

На наш взгляд, каждая ступенька возвышения человека выражается в индивидуальных горизонтах планирования, которые можно разделить на следующие виды.

1. *Краткосрочные планы и цели.* В данном случае этика фактически отсутствует, поэтому каждый индивид волен добиваться любых целей любыми средствами. Нечестное поведение здесь имеет намного больше степеней свободы и поэтому более эффективно для индивида в аспекте соотношения затрат и результата. Следствием этого будет необходимость значительных расходов на средства контроля у всех участников хозяйственной деятельности.

Высокие риски хозяйственной деятельности позволяют относительно безопасно взаимодействовать только с самыми близкими индивидами, в предельном случае – с членами семьи. Все остальные контакты ограничены либо выстраиваются с дорогостоящими механизмами минимизации рисков. Не случайно А.Маршалл считал, что современная фирма и акционерная компания с наемными работниками стали возможны лишь после улучшения хозяйственной и трудовой морали («commercial morality») [26, p. 252].

Рыночная координация хозяйственной жизни здесь намного менее эффективна по сравнению с государственной субординацией. Однако и политики чаще всего руководствуются самыми минимальными сроками, т.е. также действуют неэтично и бесчеловечно – «отсюда представление о государстве-левиафане» [8, с. 175]. Проблема безбилетника, риски оппортунизма и другие провалы рынка максимально выражены.

2. *Среднесрочные планы и цели.* В данном случае каждый индивид уже пытается понять действия других, глядя на них одновременно со своей и с чужой точки зрения. Между «я» и «они» постоянно происходит обмен и взаимодействие ожиданий, взаимное приспособление с попыткой проникновения во внутренний мир другого. Л.Вальрас для этого вводит понятие нащупывания, т. е. взаимное зондирование предпочтений, ожиданий, готовности к компромиссу и самостоятельно определенных, не подлежащих превышению пороговых значений в контракте. При этом постепенно нарастают стимулы для перехода

от государственной принудительной координации к горизонтальным договорным отношениям.

3. *Долгосрочные планы и цели.* Удлинение опыта взаимодействия субъектов и повышение частотности контактов рано или поздно приводят индивидов к пониманию того, что «хозяйственная этика, практикуемая людьми в определенном порядке хозяйства, и действующий этос хозяйственной надежности повышают благосостояние общества» [8, с. 35]. В результате этика становится выгодной и поэтому необходимой, т.к. она способна купировать провалы рынка и снизить издержки, связанные с санкциями и контролем [19, р. 16].

Постепенно все остальные игроки оцениваются уже не только как средства или препятствия для собственных целей, а как участники кооперативной игры и как фактор, который необходимо учитывать в собственной функции полезности. Другой участник игры превращается из соперника в вынесенную вовне часть самости индивида. В итоге постепенно сглаживаются противоречия между собственными и чужими интересами. Приходит понимание того, что государство является лишь несовершенным заменителем этики [27, р. 221]. Однако это не решает проблему безбилетника и проблему оппортунистического поведения, а значит остается необходимость государственного принуждения. Этика понимается здесь как предвосхищение всеобщности результатов народно-хозяйственной деятельности, достигаемых гармоничным сочетанием собственных действий с ожидаемыми действиями других субъектов.

Все экстерналии здесь максимально прозрачны, что позволяет учитывать их при принятии управленческих решений. Если при краткосрочном планировании основной закон индивидуальной хозяйственной деятельности формулировался как «извлечение прибыли любой ценой», то при долгосрочном планировании он трансформируется в другую форму: «прибыль превыше всего, но честь превыше прибыли» [18, с. 138]. Меняются и мотивы предпринимателя, примером чего является известное высказывание В. Ратенау, приведенное В. Зомбартом: «Я никогда еще не знал делового человека, для которого зарабатывать было бы главным в его профессии, и я хотел бы утверждать, что тот, кто привязан к личной денежной наживе, вообще не может стать крупным деловым человеком» [5, с. 131].

4. *Планы и цели продолжительностью более жизни отдельного индивида.* Этические ценности здесь получают высший приоритет для человечества, а этика фактически трансформируется в религию.

На этом уровне ценность всей системы оценивается несоизмеримо выше, чем ценность отдельного индивида или группы. Это осознается и одобряется самими индивидами, готовыми, не раздумывая, жертвовать собственными краткосрочными интересами ради совокупной

общественной полезности. Мерилом достижения этого состояния является степень безусловной веры друг другу и всей системе. Цель системы выносится куда-то за горизонт, передавая эстафету последующим поколениям.

Подобная суперрациональность может рассматриваться в качестве универсального «гармонизатора» в экономике и обществе. В этом смысле можно отчасти согласиться с П. Кропоткиным, утверждавшим, что «целью нравственности не может быть нечто «трансцендентальное», т.е. сверхсущественное, как этого хотят некоторые идеалисты: оно должно быть реально» [10]. Его позиция «естественного происхождения нравственного чувства» созвучна предложенной выше зависимости этики от горизонта планирования.

История человечества полна примерами самоотверженной деятельности политиков, ученых, военных, которые жертвовали жизнью, понимая, что плоды этой жертвы достанутся другим людям и другим поколениям. Нравственное и этическое напряжение свойственны также и хозяйственной деятельности людей. Без опоры на силу коллектива индивид слабеет настолько, что его жизнеспособность оказывается под угрозой. Осознавая это, индивид будет склонен сберегать достигнутый уровень общественной нравственности даже ценой собственной жизни.

Каждый шаг по расширению горизонта планирования предъявляет все более высокие требования к индивидам. Эти требования заключаются в отречении от текущего потребления ради будущей выгоды, в развитии способности к прогнозированию и к разумному размышлению, а также в способности к социальному взаимодействию, к гармонизации индивидуальных целей. Лучше всего цели достигаются не индивидуально, а коллективно. В итоге получается единое общественное целое.

Движение к целостности требует непрерывного преодоления этического раскола по линии коллективизм / индивидуализм. «Индивидуализм характеризуется сильной концептуальной связью с эгоизмом, а коллективизм тяготеет к прагматизму» [14, с. 232]. Удлинению горизонта планирования способствуют неизбежные повторные контакты (игры с полной информацией [16]), низкие издержки выполнения требований этики, всеобщность соблюдения этики. Следует также иметь в виду, что возможны ситуации, при которых оппортунизм угрожает жизнеспособности самого носителя этого оппортунизма, что ради роста будущей совокупной полезности необходимо соглашаться с упущенной выгодой и частными издержками, результаты которых могут присваиваться кем-то другим. По сравнению с неэтичными конкурентами в краткосрочном периоде можно оказаться экономически менее эффективным.

По большому счету этика становится всеобщим благом или всеобщим эквивалентом, с которым соизмеряется ценность всех остальных благ и цели индивидов. В результате выстраивания этической вертикали ценностей труд в обществе организуется так, чтобы действия каждого не противоречили, а дополняли действия других. Если эту задачу удастся решить, то возникает «целое, превышающее сумму своих частей».

Критика предложенной гипотезы

В предложенную выше гипотезу корреляции этики и прогностических способностей индивида не вписывается тип субъекта, описанный А.С. Пушкиным в образе скупого рыцаря. Этот образ максимально удобен для экономистов, т.к. позволяет легко применить к нему математический аппарат и предсказывать его поведение. Именно такой экономический человек, скупой рыцарь, и описывался в работах классиков экономики. С одной стороны, он отказывается от сегодняшнего потребления, умеряя свои желания («Я выше всех желаний; я спокоен», «Смиренно будут ждать моей награды») ради увеличения будущей полезности, чтобы «горсть золота накопленного всыпать». С другой стороны, он полностью лишен любви и сострадания, а также такого понятия, как совесть, которая его «никогда не грызла».

У такого субъекта есть ярко выраженная этика (или, может быть, антиэтика), предполагающая отказ от телесных желаний, способность к прогнозированию, а также планы продолжительностью более жизни. Однако это не предполагает и даже прямо отрицает какую-либо совокупную общественную полезность. Эта фигура имеет хищнические свойства, которые для общества оборачиваются потоком «обманов, слез, молений и проклятий». На наш взгляд, следует более внимательно присмотреться к тому, действительно ли подобный субъект способен к разумному размышлению и долгосрочному планированию.

«Скупой рыцарь» находится в своеобразном симбиозе с обществом, образует с окружающими единую систему. В предельном случае скупой рыцарь способен перекачать себе все ресурсы общества, обрекая его на гибель. Но за гибелью общества немедленно последует гибель и самого скупого рыцаря. Такой исход вполне вписывается в его сверхдолгосрочные планы и даже оказывается желательным («...если б из могилы прийти я мог, сторожевою тенью сидеть на сундуке и от живых сокровища мои хранить, как ныне!...»). Такой исход соответствует и категорическому императиву Канта: «Действуй так, чтобы максима твоей воли всегда могла признаваться как принцип всеобщего законодательства» [23, с. 30]. Скупой рыцарь вполне согласен с тем, чтобы свою своеобразную этику сделать принципом универсального законодательства, в т.ч. применительно к себе самому. Это кантовская этика долженствования и воли.

Подобная позиция вполне соответствует и так называемому «золотому правилу этики» — «не делай другим того, чего не желаешь себе».

Вполне гармонично сюда вплетаются невидимая рука рынка А. Смита, парадокс Мандевиля, принцип Мефистофеля в «Фаусте» («Часть силы той, что без числа творит добро, всему желая зла»), т.е. все те концепции, которые исходят из того, что этически нейтральные и даже порочные мотивы отдельных субъектов в конечном счете оборачиваются в общественное благо. Их девиз «Private Vices – Public Benefits» (частные пороки – благо для общества) означает, что этика и ориентация на добро приносят вред обществу. Ведь «в нравственности, как и в природе, нет такого совершенного добра, которое не навредило хоть одному члену общества, точно так же: нет такого законченного зла, которое не оказалось бы выгодным кому-то из божьих созданий» [25, с. 367]. Мандевиль утверждает, что и плохие, и хорошие действия равнозначны между собой, т.к. имеют одинаковые внешние эффекты. Добро автоматически достигается, хотя никто не желает добра и каждый предельно эгоистичен. Как следствие, делание добра также автоматически оказывается вне закона.

Следует отличать ограниченную рациональность человека и неспособность предсказать «как слово наше отзовется» (с положительными и отрицательными экстерналиями) от сознательного и последовательного уничтожения окружающих (сначала экономического, а затем неизбежно и физического). Именно второй случай и заслуживает особого внимания.

Этот взгляд исходит из того, что человек, разрываемый внутренними противоречиями, враждебен сам себе и другим, наносит самому себе и окружающим вред. Как говорит герой рассказа Чехова Яков Иванов из рассказа «Скрипка Ротшильда», «от смерти будет одна только польза: не надо ни есть, ни пить, ни платить податей, ни обижать людей, а так как человек лежит в могилке не один год, а сотни, тысячи лет, то, если сосчитать, польза окажется громадная. От жизни человеку – убыток, а от смерти – польза» [17, с. 305]. Другими словами, такой изоциренный и искаженный взгляд на мир утверждает, что совокупная полезность общества максимальна при аннигиляции человека как вида, что для человека лучше избежать испытания от боли, разочарований и страданий, которые он получает за свою жизнь. Все это он испытывает из-за ограниченной рациональности, низкой степени осознанности и неспособности видеть отдаленные последствия своих и чужих действий. Он преодолевает все эти ограничения через боль и страдания. Таким образом, данная концепция принципиально отрицает развитие и возвышение человека.

Исходя из вышесказанного, можно уточнить термины, которые используются в настоящей статье. Под этикой мы понимаем систему правил и ценностей общества, направленных на преодоление ограничений

общества, на межиндивидуальную гармонизацию и возвышение человека через расширение горизонта осознанности. Соответственно, антиэтика – это система правил и ценностей, отрицающих развитие общества и человека, и направленных на их деградацию и саморазрушение.

Этика является тем центром, вокруг которого выстраиваются производственные цепочки. Она ликвидирует дилемму заключенного, проблему безбилетника и раздвигает горизонты планирования. Сама этика становится фундаментальным общественным благом, являясь объектом неконкурентного использования. Обрушение этического центра вызывает эрозию правил, экспоненциальный рост конкурентности и конфликтности. Как следствие, происходит распад стройного и гармоничного производственного организма на отдельные, слабые и разобщенные, производственные цепочки. Обрушение нравственного полюса притяжения тут же приводит к активизации полюса анти этики, вокруг которого кристаллизуются новые связи, основанные на иных ценностях.

Характер этих новых связей хорошо виден из рассуждений Мандевиля, который приходит к выводу, что ущерб для одних субъектов может быть благом для всего общества или его существенной части. Так, «большой лондонский пожар дал хлеб и работу множеству пожарных и строительных рабочих при восстановлении города, а бережливость состоятельных слоев общества способствовала безработице низших слоев» [24, s. 174]. Но по этой логике, обогащение высших слоев за счет разорения низших является точно таким же благом. Иными словами, благом оказывается любое перераспределение собственности, вне зависимости от адресата. Идеально, в таком случае непрерывно перемещать все имеющиеся в обществе ресурсы между разными субъектами. Поскольку делать это добровольно невозможно, будет использоваться репрессивный аппарат государства с соответствующим ростом издержек. В итоге мы вновь возвращаемся к рассмотренному выше краткосрочному периоду со всеми его недостатками.

Таким образом, главным следствием антиэтики является сжатие горизонта планирования, который умножает незапланированные отрицательные последствия для третьих лиц, заставляет актуализировать эгоизм каждого. В совокупности это вызывает очередную волну эрозии этики.

Способность сберегать как проявление этики

Проследим возможные этапы удлинения горизонтов планирования. Самым краткосрочным хозяйственным поведением являются собирательство и охота. Их индивиды максимально автономны и поэтому сообщества малочисленны. Хищнический характер потребления и рост вооруженности индивида неизбежно приводят к исчерпа-

нию Рост поселений и развитие земледелия усложняют социальные связи и сельскохозяйственные технологии. Центральная власть берет на себя функции арбитража, принятия решений, перераспределения ресурсов, организацию общественных работ. Следствием этого стала «городская революция» (V–III тысячелетия до н. э.) – «образование крупных человеческих агломераций, строительство ирригационных каналов, появление письменности и первых правовых документов, регламентировавших сосуществование при высокой концентрации и согласованной деятельности сообществ, объединявших сотни тысяч человек» [13, с. 214].

Эти и последующие этапы развития демонстрируют переход от естественных к неестественным состояниям. «Сообщества, вышедшие за порог первобытности, предстают... как некоторая аномалия, как случаи, когда неспособность достичь равновесного состояния на первобытном эволюционном уровне привела не к вымиранию, а к болезненному переходу на более «высокий» эволюционный (энергетический) уровень и к попыткам (далеко не всегда успешным) достигнуть равновесия уже на этом уровне» [9, с. 97]. Дело по-видимому в том, что человек сам становился другим: он создавал орудия труда и одновременно эти орудия совершенствовали его самого. Откатиться назад означает лично деградировать. Новый уровень осознанности требовал искать новые пути решения кризиса вместо повторения уже пройденного пути.

Важной особенностью рассматриваемого процесса является постоянный рост субъектности и субъективности человечества: воли, мышления, воображения, планирования, способности устанавливать долговременные связи, брать ответственность. Каждый раз человечество перекраивало не только природу, но и самого себя. Развитие происходило через рост интеллекта, т.к. человек каждый раз создавал все более динамичные и дифференцированные формы отражения и опережающего моделирования. Чем сложнее деятельность, тем более сложные когнитивные структуры нужны для предвосхищения последующих событий по их начальным признакам.

Принципиально изменяются взаимоотношения между индивидами и их группами, устраняются противоречия, о чем косвенно свидетельствует то, что «с прогрессирующим ростом убойной силы оружия и плотности проживания людей процент военных жертв от общей численности населения на протяжении тысячелетий не возрастал. Судя по всему, он даже медленно и неустойчиво сокращался, колеблясь между 4% и 1% за столетие» [13, с. 185]. Дж. Даймонд, обобщив свои многолетние наблюдения и критически осмыслив данные коллег, резюмировал: «в обществах с племенным укладом... большинство людей умирают не своей смертью, а в результате преднамеренных

убийств» [21, р. 277]. Таким образом, несмотря на то, что плотность взаимодействия между разными группами стремительно возрастала, агрессивность и физическое насилие уменьшалось. Это может означать только одно: на каждом новом этапе все сильнее сглаживались внутренние социальные противоречия, усиливалась взаимозависимость и гармонизировались интересы. Каждый индивид включался во все большее количество коммуникационных цепей.

Способность ждать и подавлять свои потребительские инстинкты ради инвестирования в будущее четко коррелируют с этическими требованиями умерять свои потребности. Исходя из этого, Адам Смит правомерно находил в способности ждать этическое начало [29, р. 312]. «Сбережение есть трансценденция непосредственно переживаемого настоящего, инвестиция – проявление великодушия» [29, р. 312]. Следовательно, и сбережения следует оценивать как этический феномен. Отсюда, этика представляет собой вид капиталообразования [20, р. 10], а этическое поведение является капитальным или общественным благом.

Таким образом, капитал как результат долгосрочного аскетизма создается трудом всего общества и принадлежит всему обществу в равной степени. Он создан благодаря самовоздержанию как управителей, так и людей физического труда, которые в момент исходного вложения капитала имели право его непосредственно потребить.

Исторически первый капитал как излишек продукта, превышающий стандартный рацион, был создан на определенном уровне развития созидательных способностей общества, а также техники и технологии. Решение о его накоплении и инвестировании, скорее всего, было добровольным и сообща принималось всеми членами общества. Каждый сознательно потребил меньше, чем мог бы. Другими словами, каждый умерил свои желания в пользу сбережения. Тот факт, что в последующем этот разросшийся капитал был присвоен отдельными членами общества, не отменяет этические права на него каждого участника исходного инвестирования «даже если не учреждается никакого механизма контроля за их осуществлением» [3, с. 28].

Сигнальная система этики

Суть и предназначение этики состоит в том, чтобы выразить, «что такое хорошо и что такое плохо». Она не обязана пояснять причины такой оценки, но должна давать четкий сигнал во всех основных аспектах бытия общества.

Поэты, писатели, художники, архитекторы и артисты являются высшими носителями этики (или анти этики). Из живописи, музыки, архитектуры, одежды вытекает некоторый нравственный образ поведения каждого члена сообщества. В этом мы можем опереться на

фразу А.С. Пушкина о том, что «поэзия выше нравственности» [12, с. 312]. Но идеальные образы необходимо материализовать, чтобы они нашли свое отражение в человеческом бытии. Образы подхватывают индивиды, выполняющие роль трансляторов этики. Субъектам, взявшим на себя эту функцию, предстоит задача разработать такой язык символов, которые будут понятны широким массам, а также будут не противоречивыми и не порождающими хаос.

Самым главным продуктом этой прослойки общества является представление о ценностях поступков и благ, вследствие чего «действующий субъект делает выбор не между поступками, а между образами и мыслями о поступках» [28, р. 2]. Культурная общность оценок способствует возникновению этоса, который, в свою очередь, является основой для меновых операций.

Трансляторы этики выстраивают все ценности по шкале, соответствующей градации горизонтов планирования: приятное, полезное, благородное, святое. Соответствующая градация проводится и среди благ: частное благо, коллективное благо, общественное благо, духовное благо. [2; 4] Тем самым изменяется направление мыслей и целей людей от телесного к возвышенному. Деятельность и сама жизнь каждого человека обретает смысл и своего рода бессмертие. Этическое выпрямление общества невозможно через принуждение и насилие – это инструменты краткосрочной эффективности. У каждого члена общества должна сохраняться свобода воли по принятию или непринятию этики.

Наделение индивида функцией транслятора этики во многом определяется размером сообщества. В малой группе им скорее всего станет наиболее достойный, но остающийся «первым среди равных». В больших группах, где личное знание друг друга невозможно, носитель этики должен использовать некие ритуалы и опознавательные знаки, которые демонстрируют его принадлежность миру идей в большей степени, чем миру физическому. Так рождается тезис об обожествлении правителей, предков и общественных деятелей минувших эпох. Приписывание им нечеловеческих или сверхчеловеческих качеств устраняет все споры об их праве на высшее мнение и устраняет конфликтность в обществе.

Внутренне непротиворечивый и не конфликтный этический образ будущего должен опираться на прошлый опыт и предлагать такое устремление, ради которого стоит жить и трудиться. Этот образ доносится до всех через предметы искусства, а также через личное поведение носителя этики. Каждый его безнравственный поступок мгновенно распространяется по всему обществу, разрушая этическое мировоззрение людей и создавая анти этическое. Поэтому кодекс чести элиты является важнейшим условием выживания общества в долгосрочном временном интервале. Таким образом, именно нравственность выступает важным инструментом управления в обществе и экономике.

На более низком уровне образ конкретизируется в проектах по организации материального пространства и внутригрупповых коммуникаций. Именно на этом уровне проектируются способы общественного жития и хозяйственной практики, технологии производства и производственные цепочки (или их отсутствие).

Ценность творчества носителей этики для повышения осознанности общества можно оценить только косвенно, по отражению воспринимающей стороны, а именно:

- по количеству людей, которым адресуется нравственный посыл, и сознание которых может быть затронуто. В предельном случае – это все человечество;
- по длительности внимания воспринимающей стороны к объектам этики и/или частота обращений к ним. Объект с предельной концентрацией этики содержит множество смысловых слоев, которые по-новому открываются при каждом контакте. По этой причине перечитывание книги, многократное прослушивание музыки, повторное рассматривание картины открывают новые подтексты, новые уровни понимания;
- по глубине, длительности и утонченности чувства, заложенного в объекте этики. В отличие от поверхностных эмоций и животных инстинктов, этически зрелое произведение наполнено вечно живыми нравственными смыслами.

Если бы была найдена возможность количественно оценить объекты человеческой культуры по указанным параметрам, то общество далеко продвинулось бы в достижении бесконфликтного и гармоничного развития. За неимением такого инструмента оценки необходимо любые объекты творчества предъявлять обществу только после проверки временем. Не случайно цензура вполне уживается с высочайшими всплесками культуры (например, «золотой век русской поэзии» при «свирепой» цензуре Николая I).

В современных условиях государство вряд ли способно эффективно выполнять роль транслятора или хотя бы фильтра общественной этики. Эта роль могла бы подойти только для «гиперрационального» государства, которого не существует. Как справедливо замечает Капелюшников, «правительства подвержены тем же ошибкам, что и частные лица. Они имеют короткие горизонты планирования; применяют сверхвысокие нормы дисконтирования, когда выгоды от тех или иных решений достаются прямо сейчас, а издержки возникнут в отдаленном будущем; легко поддаются соблазнам, сулящим краткосрочные политические дивиденды; склонны давать обещания и затем отказываться от них, когда подходит время их выполнять» [6, с. 36]. Только само российское общество, устав от перманентного кризиса, может изменить себя, обратившись к этическим авторитетам прошлого и настоящего.

Можно сказать, что этический «стержень» общества будет создан в том случае, если локус внимания народа перенесется от сегодняшнего «Я» к будущему «Мы». В этом случае в каждом новом круге отражения произойдет сдвиг сознания индивидуумов, изменяющий практическую деятельность. Этот сдвиг можно было бы отследить и оценить с помощью таких показателей, как горизонт государственного планирования, сроки инвестиций частных лиц, количество детей в семье, доля доходов населения, направляемых на благотворительность, темпы прироста богатства, накопленного индивидом за свою жизнь, а также доля свободного времени, потраченного на добровольную, безвозмездную помощь другим лицам (волонтерство).

Если указанные индикаторы устойчиво возрастают, то нравственный фундамент общества укрепляется, межиндивидуальные узы гармонизируются, появляются предпосылки бескризисного развития человечества. В российском же обществе в последние десятилетия господствовали противоположные тенденции: «малый радиус доверия участников рынка как друг к другу, так и к действующим институтам», «ослабление инвестиционной активности и искажение самой структуры инвестиций (смещение вложений от долгосрочных к краткосрочным, от менее ликвидных к более ликвидным, от внутренних к внешним и т. д.)» [7, с. 26].

Понимание каждым индивидом влияния своих ориентированных в будущее действий на сегодняшнее благосостояние может существенно изменить причинно-следственные связи в обществе. В этом смысле обнадеживают «малозначительные» изменения, наблюдаемые в российском обществе в последнее время. Это возрастающая готовность автовладельцев уступить дорогу пешеходу, неожиданная и необъяснимая только штрафами готовность пристегивать ремни безопасности, растущая нетерпимость людей к разбрасыванию мусора. Эти, пока еще крайне слабые сигналы косвенно свидетельствуют об усилении полюса этики в стране и могут привести к появлению про-тоинститутов, «которые задают фундаментальные общественные ценности» [15, с. 22].

Деятельность каждого индивида в современной системе «экономизируется». При этом в сфере обмена и прав собственности действуют всеобщие, формальные принципы, которые не направлены на материальные ценности, но которые координируют рациональное стремление индивидов к достижению своих целей. Данные принципы и есть не что иное, как этика. Этика координирует в первую очередь не действия, а предпочтения и систему ценностей индивида. Таким образом, деятельность индивида в конечном счете подчиняется преимущественно не материальному объекту, удовлетворяющему желания, а нематериальным ценностям.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Атанов А.А.* Понятие «благополучие» в эпистемологическом анализе. // В сборнике: Актуальные тенденции развития мировой экономики. материалы международной научно-практической конференции: в 2 ч. 2016. С. 112–117.
2. *Базанов В.Ю.* Этические принципы принятия решения в условиях неопределенности // В сборнике: Активизация интеллектуального и ресурсного потенциала регионов: новые вызовы для менеджмента компаний. Материалы 2-й Всероссийской конференции: в двух частях. 2016. С. 11–15.
3. *Богодельникова Л.А.* Мораль, право, закон, права человека // Евразийское сотрудничество. Материалы международной научно-практической конференции. 2017. С. 23–29.
4. *Горев В.П.* Должна ли экономическая теория заниматься духовным производством // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2013. № 1. С. 13–17.
5. *Зомбарт В.* Буржуа. М.: Наука. 1994.
6. *Капелюшников Р.И.* Поведенческая экономика и «новый» патернализм // Вопросы экономики. 2013. № 10. С. 28–46.
7. *Капелюшников Р.И.* Собственность без легитимности? Препринт WP3/2008/03. М.: ГУ ВШЭ. 2008.
8. *Козловски П.* Принципы этической экономики. СПб.: Экономическая школа. 1999.
9. *Коротаев А.В.* Тенденции социальной эволюции. // Общественные науки и современность. 1999. № 4. С. 112–125.
10. *Кропоткин П.А.* Этика. Происхождение и развитие нравственности // Голос Труда. СПб.; М.: 1922. www.rgo-sib.ru/book/articles/21.htm.
11. *Кушнер В.Г.* Физическая наука: исторический обзор от истоков до нового времени // Инновационная наука. Ч. I. 2015. С. 3–8.
12. *Ломоносов А.Г.* Заметки по поводу книги Сергея Даниэля «Музей» // Вестник Русской христианской гуманитарной академии. 2014. Вып. 4. С. 311–314.
13. *Назаретян А.П.* Цивилизационные кризисы в контексте универсальной истории. М.: Мир. 2004.
14. *Робертсон К., Гайгер С.* Этика и отношение менеджеров к этическим кодексам: данные из Перу и США // Управление корпоративной культурой. 2012. № 3. С. 230–242.
15. *Рудяков В.А., Сметанина Т.В.* Проблема легитимации российской частной собственности в институционально-историческом контексте // Известия Уральского государственного экономического университета. 2016. № 4 (66). С. 19–29.
16. *Тагаров Б.Ж., Тагаров Ж.З.* Особенности информационного неравенства в современной экономике // Креативная экономика. 2018. Т. 12. № 5. С. 543–554.
17. *Чехов А.П.* Сочинения в 18 томах. М.: Наука. 1977. Т. 8. С. 297–305.
18. *Швецов Ю.* Современная экономическая теория и нравственность // Общество и экономика. 2014. № 10. С. 133–150.
19. *Arrow K.J.* Political and economic evaluation of social effects and externalities // Intriligator M.D. (Ed). Frontiers of quantitative economics. Amsterdam: North Holland, New York: Elsevier. 1971. P. 3–25.
20. *Buchanan J.M.* Ethical rules. Expected values and large numbers // Ethics. 1965. Vol. 76. P. 1–13.
21. *Diamond J.* Guns, germs, and steel. The fates of human societies. NY., London: W.W. Norton & Company. 1997.

22. *Hunt S.D., Vitell S.A.* A general theory of marketing ethics. *Journal of Macromarketing*. 1986. № 8(2). P. 5–16.
23. *Kant I.* Kritik der praktischen Vernunft., ebd. 1788. Bd. 5.
24. *Koslowski P.* Ethik des Kapitalismus // Mit einem Kommentar von J.M. Buchanan. Tübingen: J.C.B. Mohr. 1982. S. 174.
25. *Mandeville B. de.* The fable of the bees (1705–1729) / Kaye F.B. (Ed.). Oxford: Oxford Univ. Press, 1924. S. 367.
26. *Marshall A.* Principles of Economics. London: Macmillan. 1890. Vol. 1. S. 252.
27. *McKenzie R.B.* The Economic Dimension of ethical behavior // *Ethics*. 1977. Vol. 87. P. 208–221.
28. *Shackle G.L.S.* Imagination and nature of choice. Edinburgh: Edinburgh univ. press. 1979.
29. *Smith A.* The theory of moral sentiments / West E.G. (Ed.). Indianapolis: Liberty classics. 1976.

ABOUT THE AUTHOR

Igor Vasilyevich Anokhov – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economic Theory and Institutional Economics of Baikal State University, Irkutsk, Russia.

i.v.anokhov@yandex.ru.

MORALITY AS A MANAGEMENT TOOL

The article analyzes the impact of ethics on economic processes. It is hypothesized that the relevance and effectiveness of ethics is determined by the planning horizon and by the long-term goals. The author comes to the conclusion that in an extremely long time horizon, social relations are harmonizing. Moral images, concentrated by carriers of ethics, directly determine the nature and direction of socio-economic processes and phenomena. This is illustrated by the example of scientific and technological progress, the nature of which signals the dominant ethics.

Keywords: *ethics, morality, morals, planning horizons.*

JEL: A13.

А.А. СИДОРОВА

доцент кафедры теории и методологии государственного
и муниципального управления факультета государственного управления
МГУ им. М.В.Ломоносова

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УНИВЕРСИТЕТОВ И БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ¹

В статье проводится анализ британской системы государственной поддержки трансфера знаний и технологий, созданной в 2018 г., в частности, деятельности национального агентства Исследований и инноваций Великобритании. Обосновывается приоритетное значение создания системы сбалансированной поддержки инновационной деятельности предприятий на базе долгосрочного сотрудничества университетов, государства и коммерческих компаний для развития экономики знаний, включающей в себя как механизмы прямого финансирования исследовательских университетов, так и инструменты, направленные на создание и поддержание благоприятных условий для развития частного финансирования НИОКР.

Ключевые слова: *трансфер знаний и технологий, исследовательский университет, экономика знаний.*

JEL: I23, I25, O31, O32.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10006

Развитие экономики знаний требует активизации инновационной деятельности коммерческих предприятий, причем не только крупных, но также средних и малых. В Указе Президента России от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» обозначена необходимость «ускорения технологического развития Российской Федерации, увеличения количества организаций, осуществляющих технологические инновации, до 50% от их общего числа»². Однако на настоящий момент показатели инновационной деятельности рос-

¹ Статья подготовлена при поддержке РФФИ. Грант № 17-02-00059-ОГН «Российская модель экономики знаний и система профессиональной подготовки кадров: организационно-экономические основы инновационных преобразований».

² Указ Президента России от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

сийских компаний, в том числе и участия в совместном производстве инноваций, существенно ниже не только обозначенного в Указе значения, но и показателей большей части развитых стран: всего 9,3% российских предприятий осуществляли технологические, организационные или маркетинговые инновации в 2015 г. (например, в Великобритании – 44,2%, в Германии – 66,9%, в Японии – 48,5%). При этом из тех компаний промышленного производства, которые осуществляли инновации, всего 31,6% предприятий³ работали в рамках совместных проектов по выполнению исследований и разработок (для сравнения, в Великобритании 17% компаний (от общего числа фирм) имеют партнерские соглашения с другими предприятиями для осуществления совместной инновационной деятельности) [10, с. 272].

Следует отметить сравнительно низкую инновационную активность и российских вузов: в 2018 г. (как и в предыдущие годы) ни один российский университет не вошел в рейтинг Reuters Top 100: самые инновационные университеты Европы – 2018»⁴. Показатели монетизации результатов интеллектуальной деятельности отечественных вузов также оказываются значительно ниже показателей других западных университетов: например, Северо-Западный университет в США зарабатывает на лицензировании порядка 200 млн долл. в год, а НИУ Мордовский государственный университет – один из лидеров мониторинга инновационной деятельности российских университетов, – заработал 5,8 млн руб. в 2015 г.⁵

На протяжении последнего десятилетия в России было предпринято множество попыток активизировать инновационную деятельность российских организаций, однако зачастую успешность созданных институтов угасала по мере прекращения государственной поддержки. Например, после принятия Федерального закона № 217-ФЗ от 02.08.2009 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях

³ Наука. Инновации. Информационное общество: 2016: краткий статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, Ю.Л. Войнилов, Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг и др. М.: НИУ ВШЭ, 2016. С. 64.

⁴ Лидером рейтинга был признан Левенский католический университет (KU Leuven) Бельгии, второе и третье место заняли университеты Великобритании – Имперский колледж Лондона и Кембриджский университет. Наибольшее количество позиций в рейтинге заняли вузы Германии, Великобритании, Бельгии и Нидерландов. Рейтинг Reuters Top 100: Europe's Most Innovative Universities – 2018. www.reuters.com/article/us-emea-reuters-ranking-innovative-unive/reuters-top-100-europes-most-innovative-universities-2018-idUSKBN1HW0B4.

⁵ Борисов Е. Стартапы с университетской скамьи: почему в российских вузах не развиваются инновации? 2017. www.forbes.ru/tehnologii/343245-startapy-s-universitetskoy-skami-pochemu-v-rossiyskih-vuzah-ne-razvivayutsya.

практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» наибольшее число малых инновационных предприятий (МИП) было создано в 2011 г. (586), а с каждым последующим годом число созданных МИП уменьшалось (в 2017 г. было создано 78 МИП)⁶. Более того, согласно данным Мониторинга эффективности инновационной деятельности университетов России, подготовленного Университетом ИТМО и Российской венчурной компанией в 2016 г., «в половине университетов (19 из 40) созданные МИП на сегодняшний день не приносят доход университету, в остальных – приносят в среднем по 400 тыс. руб./год, причем в основном — за счет договоров, в которых МИП является заказчиком, а университет — исполнителем работ, что не вполне отражает реальную доходность или успешность МИПа»⁷. Таким образом, несмотря на присутствие различных элементов в инновационной инфраструктуре России⁸, исследователи отмечают, что она до сих пор находится «в стадии формирования» [2, с. 15].

В научных кругах достаточно широко обсуждаются проблемы трансфера знаний и технологий [8] как необходимого условия развития инновационного потенциала компаний. В частности, поддерживается идея развития системы коммерциализации знаний с опорой на университеты [1; 9], в особенности тройственного формата взаимодействия «государство-наука-бизнес», предложенного Генри Ицковицем [3; 4], отмечается, что процесс коммерциализации технологий должен начинаться не с научно-исследовательских работ, а с оценки бизнес-возможностей [6], проводится анализ мирового опыта реализации инструментов межгосударственной поддержки трансфера знаний и технологий [5].

Вместе с тем вопросы создания адаптивных механизмов вовлечения организаций высшего образования и науки в деятельность по созданию совместных НИОКР с коммерческими компаниями мало освещены в литературе. Все это подтверждает научную и практическую актуальность проблемы трансфера знаний и технологий, в частности, развития в России институтов сбалансированной поддержки инновационной деятельности предприятий (особенно малого и среднего бизнеса) на базе долгосрочного сотрудничества университетов, государства и коммерческих компаний.

Следует отметить, что с проблемой трансфера технологий и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности университетов

⁶ Учет и мониторинг малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы. mir.extech.ru.

⁷ Мониторинг эффективности инновационной деятельности университетов России – 2016. С. 67. www.rvc.ru/upload/iblock/596/RVC_ITMO_05.pdf.

⁸ Подробнее см. данные Портала «Национальный центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем (НИАЦ МИРИС)». www.miiiris.ru.

сталкиваются не только развивающиеся страны с относительно слабым сектором высшего образования и науки, но также и развитые страны, например, Великобритания (мнение, что «Британии недостает посреднических институтов между университетами и рынком» [10, с. 266], подтверждается данными международных рейтингов: в 2017 г. среди первых 25 самых инновационных компаний мира, согласно исследованию «Глобальные лидеры инноваций» (Global Innovation 1000 Study), нет ни одной британской компании)⁹. Ввиду этого изучение опыта реформирования системы государственной поддержки трансфера знаний и технологий в стране, имеющей сильную научно-исследовательскую базу, представляется интересным и полезным с учетом рассмотрения перспектив адаптации лучших практик в российских условиях.

Современная система государственного финансирования НИОКР в британских университетах, включая стимулирование процессов обмена знаниями, трансфера технологий и коммерциализации результатов научных исследований, сложилась в результате серии реформ, проведенных за последние несколько лет, целью которых было усиление связи университетов с коммерческими предприятиями для повышения востребованности рынком созданных в вузах инноваций. В 2017 г. правительство Великобритании приняло Закон о высшем образовании и исследованиях (Higher Education and Research Act, HERA), в соответствии с которым в апреле 2018 г. были учреждены Национальное агентство исследований и инноваций Великобритании (UK Research and Innovation, UKRI) и Агентство по делам студентов (Office for Students, OfS). Национальное агентство исследований и инноваций Великобритании состоит из девяти советов: совета Research England; семи советов по исследованиям в различных областях, а также британского агентства по инновациям Innovate UK. Совет Research England взял на себя функции по обмену научными знаниями, которые ранее были возложены на Совет по финансированию высшего образования Англии (Higher Education Funding Council for England, HEFCE). Агентству по делам студентов были переданы другие функции HEFCE, касающиеся финансирования и регулирования образовательной деятельности. Таким образом, в Великобритании была создана новая система поддержки инноваций, в которой вопросы государственного финансирования обмена знаниями и трансфера технологий были выделены в отдельный орган, который вопросами регулирования процессов образовательной и научной деятельности не занимается.

В целом, государственное финансирование НИОКР в Великобритании предоставляется высшим учебным заведениям в соответствии с так называемой системой финансирования «двойной поддержки»

⁹ The 2017 Global Innovation 1000 study. www.strategyand.pwc.com/innovation1000.

(dual support funding), осуществляемой двумя путями для реализации двух различных целей (в Англии обе ветви «двойной поддержки» подотчетны UKRI).

Первое направление поддержки связано с деятельностью совета Research England, который предоставляет финансирование для сохранения возможностей существующей в вузах научно-исследовательской базы проводить высококачественные научные исследования и вносить свой вклад в развитие национальной исследовательской инфраструктуры. В отличие от Фонда исследования глобальных проблем (Global Challenges Research Fund, GCRF) Совет Research England не выделяет средства под какой-то конкретный вид деятельности: деньги могут пойти на покрытие расходов по заработной плате научных сотрудников, содержание библиотеки или обновление информационной инфраструктуры. Фонды RE направляются также на поддержку фундаментальных исследований, проводимых университетами, и на повышение квалификации молодых ученых.

Второе направление финансирования реализуется исследовательскими советами, которые обеспечивают поддержку конкретных программ и проектов. Они также оказывают финансовую помощь исследованиям, которые проводят студенты.

Для настоящего исследования наибольший интерес представляет деятельность Совета Research England¹⁰ ввиду высокой степени сбалансированности используемых им механизмов финансирования, отвечающих специфике процессов обмена знаниями¹¹, на поддержку которых данные средства направляются. Для реализации своей миссии – создания условий для развития динамичной системы проведения научных исследований и обмена знаниями в английских университетах – Совет Research England предоставляет финансирование, учитывающее кон-

¹⁰ Помимо Совета Research England обмен знаниями и инновациями в Великобритании финансируется исследовательскими советами, агентством по инновациям Innovate UK (финансирует инновации на предприятиях), непосредственно самими университетами, а также иными бенефициарами обмена знаниями в экономике и общественном секторе.

¹¹ Под обменом знаниями подразумеваются основанные на знаниях взаимодействия между высшими учебными заведениями, бизнесом и организациями третьего сектора. Идея обмена знаниями исходит из того, что университеты обладают значительным опытом и интеллектуальными ресурсами, которые могут быть полезны другим организациям. Например, университеты могут участвовать в создании компаний для разработки новых технологий, основанных на университетских исследованиях; малые предприятия могут использовать специализированное оборудование и другие инфраструктурные объекты университетов; на базе университетов может проводиться профессиональная подготовка и переподготовка кадров; университет может оказывать консалтинговые услуги, а также способствовать созданию и распространению социальных инноваций.

клетные особенности образовательных организаций и достигнутые ими результаты в сфере обмена знаниями и укрепления связей с другими компаниями (следует отметить, что Research England финансирует деятельность самих университетов, а не отдельных исследователей). Каждый год Совет Research England распределяет общий объем денежных средств между НИОКР, обменом знаниями и другими направлениями финансирования с учетом рекомендаций со стороны правительства. Гранты университетам выделяются по формуле, в которую заложены количество сотрудников и доходы, полученные университетом за отчетный период¹². Важно, что показатели, на которые ориентируется Research England, отвечают не только общепринятым критериям значимости, измеримости и возможности проверки, но также учитывают дополнительную нагрузку по сбору и предоставлению запрашиваемых данных, которая ложится на сотрудников университетов.

Совет Research England рассчитывает объем финансирования для каждого университета в отдельности исходя из совокупности основных индикаторов дохода от обмена знаниями (данные собираются Агентством статистики высшего образования (Higher Education Statistics Agency, HESA). Особенность данной методики распределения финансирования заключается в том, что средства выделяются на основе достигнутых результатов деятельности вузов. При расчете показателей учитывается доход университета за трехлетний период, взвешенный к последнему году работы (при этом доходы от взаимодействия с малыми и средними предприятиями получают двойной вес, чтобы подчеркнуть важность подобных взаимоотношений для региональной экономики). Таким образом, только те вузы, показатели которых оказались выше установленных пороговых значений, получают финансирование (в 2017 г. университеты, чьи доходы не достигли порогового значения в 250 000 фунтов стерлингов в год, не получили финансирования)¹³. Такая система была введена для повышения эффективности распределения финансовой поддержки: денежные средства получают только те вузы, которые обладают стабильными партнерскими отношениями с другими компаниями и активно участвуют в процессах обмена знаниями.

Также полезной практикой при распределении государственного финансирования является необходимость предоставления вузами пятилетних стратегий обмена знаниями и использования запрашиваемых финансовых средств. Такое требование повышает вероятность заключе-

¹² Guide to research and knowledge exchange funding 2018-19. How Research England allocates its funds. 15 May 2018, RE-P-2018-03. re.ukri.org/documents/2018/research-england-guide-to-research-and-knowledge-exchange-funding-2018-19.

¹³ Ibid.

ния долгосрочных партнерств вузов и коммерческих компаний. Данные стратегии оцениваются и публикуются в открытом доступе, что тоже способствует распространению передовых практик и выступает в качестве ориентиров для распределения будущих ассигнований.

Таким образом, особенностями системы государственного финансирования обмена знаниями Великобритании являются: восприятие методики финансирования в качестве способа поощрения желаемого поведения (методика открыта и опубликована на сайте UKRI); требование открытой отчетности университетов за полученные денежные средства (университеты обязаны в открытом доступе размещать информацию о конкретных результатах, которых удалось добиться, получив указанный объем финансирования); распределение финансирования исходя из достигнутых результатов деятельности вуза (объем денежных средств напрямую зависит от эффективности деятельности вуза за последние три года).

Помимо рассмотренных выше механизмов финансовой поддержки университетских НИОКР и системы обмена знаниями в Великобритании есть ряд других успешно функционирующих инструментов финансирования создания и коммерциализации инноваций в вузах, направленных на укрепление связи организаций сферы высшего образования и коммерческих компаний: инновационный ваучер, центры-катапульти, а также деятельность Фонда партнерских научно-исследовательских инвестиций.

В рамках программы инновационного ваучера предприятию малого бизнеса напрямую выделяется определенная сумма денег (инновационный ваучер), которую оно должно потратить в местном университете для решения конкретной проблемы, с которой данное предприятие столкнулось [10, с. 245]. Например, компании может понадобиться компьютер со специальным программным обеспечением для осуществления специфического моделирования или какое-либо оборудование на короткий срок, или возникнет потребность провести исследование зарубежного рынка и т. п. Инновационный ваучер позволяет упростить процедуру юридического оформления отношений между университетом и предприятием, заметно сократив транзакционные издержки.

Успешным примером поддержки трансфера технологий в Великобритании является деятельность центров-катапульти. Центры-катапульти (Catapult Centres) представляют собой сеть некоммерческих центров, в рамках которых объединены британские предприятия и научные организации. Центры были созданы инновационным агентством Великобритании Innovate UK, которое является частью национального агентства UK Research and Innovation (UKRI). Цель деятельности центров – создать пространство, позволяющее объединить уси-

лия академического сообщества и бизнеса для создания и внедрения инноваций, превратить идеи с высоким экономическим потенциалом в новые продукты и услуги, востребованные рынком. Центры-катапульти открывают компаниям доступ к экспертным и техническим ресурсам, предоставляя возможность совместного решения ключевых проблем и разработки новых продуктов и услуг в коммерческих масштабах. Это позволяет снизить риски инновационного процесса, ускорить темпы развития бизнеса, создать новые рабочие места, а также расширить инновационные возможности Великобритании в целом. В 2018 г. в стране насчитывалось более 10 таких центров, среди которых – центры клеточной и генной терапии, транспортных систем, энергетических систем и др.¹⁴

С момента создания центров-катапульти прошло более пяти лет, что позволяет оценить их вклад в решение задачи интенсификации процессов генерации и внедрения инноваций на базе выстраивания тесных связей науки и бизнеса. Например, Центр-катапульти клеточной и генной терапии (The Cell and Gene Therapy Catapult, CGT Catapult) был создан в 2012 г., чтобы сократить разрыв между научными исследованиями и их полномасштабной коммерциализацией. По сравнению с 2012 г., в 2017 г. на 180% выросло количество клинических испытаний на 1000 рабочих мест, возросло число международных компаний, сотрудничающих с центром (среди них Asterias, DC Prime, Ajinomoto и Rexgenero), увеличились инвестиции в отрасль в целом. Также возросло количество успешно реализованных совместных проектов на базе центра. Например, Университетом Эдинбурга и Шотландской национальной службой переливания крови (Scottish National Blood Transfusion Service, SNBTS) было разработано новое лечение для пациентов, страдающих циррозом печени¹⁵. На сайтах центров-катапульти размещены годовые отчеты, которые подтверждают успешность их деятельности.

Полезной представляется также схема финансирования университетских НИОКР, реализуемая через Фонд Партнерских Научно-Исследовательских Инвестиций (UK Research Partnership Investment Fund, UKRPIF). Фонд был основан в 2012 г. и предоставил более 680 млн фунтов стерлингов для финансирования 43 исследовательских проектов в Великобритании. Целями деятельности фонда являются: поощрение создания стратегических партнерств между университетами и другими организациями, заинтересованными в проведении научных исследований; стимулирование притока дополнительных инвестиций

¹⁴ The Catapult Centres. catapult.org.uk/about-us/about-catapult.

¹⁵ Cell and Gene Therapy Catapult Annual Review 2017. ct.catapult.org.uk/our-impact/annual-reviews.

в сферу высшего образования; расширение научно-исследовательской базы университетов¹⁶. Решить задачу усиления связи исследовательских организаций и рынка фонду удастся благодаря применяемой схеме финансирования. Фонд предоставляет университетам финансовые средства на конкурсной основе при соблюдении следующего условия: университеты должны иметь внешних партнеров, которые также будут финансировать данный проект, причем объем частного финансирования должен в два раза превышать сумму, которую предоставляет государство¹⁷.

Следует отметить, что подобные схемы финансирования инноваций в университетах применяются и в других европейских странах. Например, Датский государственный фонд перспективных технологий (The Danish National Advanced Technology Foundation (DNATF)) предоставляет гранты проектам, участниками которых являются как минимум одна научная организация и одна коммерческая компания, на следующих условиях: научная организация вкладывает одну шестую часть необходимого финансирования, коммерческая компания – одну треть, а Фонд предоставляет оставшуюся половину суммы. Каждая сторона вкладывает свои ресурсы, что позволяет подтвердить серьезность намерений, однако ни фирмы, ни научные организации не должны в дальнейшем ни возвращать выплаченную государством сумму, ни предоставлять государству права участия в собственности [7]. Такая форма государственной поддержки инновационной активности поощряет коммерческие компании к построению долгосрочных партнерских отношений с образовательными и научными организациями. Помимо этого, снижается финансовое бремя государства, а также реализуются проекты, действительно востребованные рынком и имеющие конкретных стейкхолдеров в частном секторе.

Проанализированные выше примеры государственной поддержки создания и коммерциализации инноваций, разработанных в университетах, подтверждают, во-первых, необходимость вовлечения государства в эти процессы¹⁸, а, во-вторых, высокую значимость развития посреднических институтов трансфера знаний и технологий даже для стран, имеющих развитую научно-исследовательскую базу. В поддержку последнего тезиса можно привести опыт развития сельского хозяйства в Великобритании во второй половине XX в.

¹⁶ re.ukri.org/research/uk-research-partnership-investment-fund/.

¹⁷ UK Research Partnership Investment Fund, guidance 2020–2012. www.hefce.ac.uk/media/HEFCE,2014/Content/Pubs/2017/201715/HEFCE2017_15.pdf.

¹⁸ С учетом реализации принципа Холдейна, согласно которому вопросы распределения финансирования внутри исследовательского сообщества должно решать само это сообщество, а не правительство.

После Второй мировой войны в Великобритании была создана Служба сельскохозяйственных исследований (The Agricultural Research Service), в состав которой вошли более тридцати научно-исследовательских институтов, подконтрольных Министерству сельского хозяйства, рыболовства и продовольствия (The Ministry of Agriculture, Fisheries and Food, MAFF). Помимо этого, в стране была создана Консультативная служба по развитию сельского хозяйства (Agricultural Development Advisory Service, ADAS), также финансируемая MAFF, чья работа заключалась в передаче результатов исследований тысячам фермеров. Исторически сложилось, что одной из сильных сторон Британии было высокоэффективное и инновационное сельское хозяйство, и данные институты поддерживали это лидерство. Однако реализация плана Ротшильда, бывшего главой Совета сельскохозяйственных исследований (the Agricultural Research Council), означала сокращение бюджета на НИОКР, под которое уже в 1980-х годах была подведена соответствующая идеологическая база, заключавшаяся в том, что государство должно было сфокусироваться на финансировании фундаментальных, а не прикладных НИОКР. Как следствие, Консультативная служба по развитию сельского хозяйства стала заниматься коммерческой консультационной деятельностью, многие институты были закрыты, объединены или приватизированы. В итоге прикладными НИОКР могли заниматься только крупные агрохимические и семеноводческие компании для удовлетворения своих собственных потребностей.

Тем временем в США широкомасштабные сельскохозяйственные исследования и разработки продолжали финансироваться государством, что привело к созданию крупных агропромышленных комплексов и целых отраслей, например, калифорнийской винодельческой промышленности, которая основывалась на тесных связях коммерческих виноделен и финансируемых государством университетов. В Великобритании же, несмотря на то, что Исследовательский совет по биологии и биологическим наукам продолжал финансировать НИОКР через институты мирового класса, механизмов для передачи результатов этих исследований фермерам создано не было. Последствия этих реформ проявились в снижении темпов роста производительности в сельском хозяйстве Великобритании, которые к первому десятилетию XXI в. упали до нуля [10, с. 261–262]. Таким образом, развитие сельского хозяйства во второй половине XX в. в Великобритании является примером того, как отрасль из-за отсутствия эффективной системы финансовой поддержки и трансфера результатов НИОКР может потерять свое технологическое лидерство, несмотря на наличие исследований мирового класса в данной сфере.

Опыт Великобритании убедительно доказывает необходимость создания и развития полноценной системы трансфера знаний и тех-

нологий даже в тех странах, которые являются лидерами в сфере создания инноваций. Такая система должна включать в себя различные институты государственной поддержки, варьирующиеся от механизмов прямого финансирования исследовательских университетов до инструментов, направленных на создание и поддержание благоприятных условий для развития частного финансирования НИОКР.

В России в настоящий момент действует ряд программ, направленных на развитие вузовских инноваций и их коммерциализацию, например, приоритетный проект «Вузы как центры пространства создания инноваций»¹⁹, в рамках которого к 2025 г. в субъектах Российской Федерации должно быть создано не менее 100 университетских центров инновационного, технологического и социального развития, призванных решать задачи устойчивого социально-экономического развития на уровне муниципальных образований, субъектов Федерации и страны в целом (в 2017 г. 51 вуз был признан университетским центром инновационного, технологического и социального развития)²⁰. Однако для комплексного решения проблемы низких показателей инновационной деятельности российских предприятий реализации нескольких федеральных и региональных проектов недостаточно. Необходимо сформировать единую систему государственной поддержки создания инноваций и трансфера технологий, имеющую широкий спектр механизмов, позволяющих адаптироваться под запросы малого, среднего и крупного бизнеса. Помимо этого, важным условием успешного функционирования подобной системы является создание механизмов обеспечения информационной открытости и подотчетности всех участников проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дементьева А.К. Формирование механизмов коммерциализации результатов научно-технической деятельности университетов в системе трансфера знаний и технологий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 5 (70). С. 106–113.
2. Жарова Е.Н., Грибовский А.В. Анализ современного состояния трансфера технологий в России и разработка предложений по повышению его эффективности // Наука. Инновации. Образование. 2017. № 4 (26). С. 5–24.
3. Зинурова Р.И., Мисбахова Ч.А., Стародубова А.А. Моделирование диффузии инноваций в рамках национальной инновационной системы // Экономика в промышленности. 2016. № 2. С. 91–98.

¹⁹ Приоритетный проект «Вузы как центры пространства создания инноваций». Паспорт проекта утвержден протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 25 октября 2016 г. № 9. минобрнауки.рф/проекты/вузы-центры-инноваций.

²⁰ 51 вуз признан университетским центром инновационного, технологического и социального развития регионов – 2017. минобрнауки.рф/пресс-центр/11800.

4. Ицкович Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии / Пер. с англ. / Под ред. А.Ф. Уварова. Томск: Изд-во ТУСУР, 2010.
5. Попович Л.Г., Некрасов А.М., Антипова О.В. Исследование практического опыта стран Европейского Союза в области успешного трансфера знаний и технологий между исследовательскими организациями и промышленностью // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10–2 (75–2). С. 108–111.
6. Тюрина В.Ю., Ипполитова А.А. Маркетинговая стратегия как фактор развития трансфера и коммерциализации инновационных технологий // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2015. Т. 15. № 2. С. 161–165.
7. Chai S., Shih W. Bridging science and technology through academic-industry partnerships // Research Policy. 2016. № 45. P. 148–158.
8. Davenport J. Technology Transfer, Knowledge Transfer and Knowledge Exchange in the Historical Context of Innovation Theory and Practice // The Creative Exchange. The Knowledge Exchange, An Interactive Conference, 26-27 September 2013, Lancaster University. thecreativeexchange.org/sites/default/files/ke_conf_papers/paper_28.pdf.
9. Stiglitz J.E. Creating a Learning Society: A New Approach to Growth, Development, and Social Progress (Kenneth Arrow Lecture Series). Columbia University Press, 2014.
10. Willetts D. A University Education. Oxford University Press, 2017.

ABOUT THE AUTHOR

Alexandra Alexandrovna Sidorova – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Theory and Methodology Department of the State and Municipal Administration of the Faculty of Public Administration of the M.V. Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia.

Sidorova_A@spa.msu.ru

FOREIGN EXPERIENCE OF STRATEGIC COOPERATION OF UNIVERSITIES AND BUSINESSES IN THE KNOWLEDGE ECONOMY

The article analyzes the British system of state support for the transfer of knowledge and technology, created in 2018, in particular, the activities of the United Kingdom Research and Innovation (UKRI) national agency. It justifies the priority importance of creating a system of balanced support for innovation activities of enterprises based on long-term cooperation of universities, the state and commercial companies for the development of a knowledge economy, including both direct funding mechanisms for research universities and tools, aimed at creating and maintaining favorable conditions for the development of private financing of R & D (Research and Development).

Keywords: *knowledge and technology transfer, research university, knowledge economy.*

JEL: I23, I25, O31, O32.

К.И. КАЗЕНИН

кандидат филологических наук, директор Центра региональных исследований и урбанистики Института прикладных экономических исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

В.А. КОЗЛОВ

кандидат экономических наук,
доцент Института демографии НИУ Высшая школа экономики

Е.С. МИТРОФАНОВА

научный сотрудник Института демографии НИУ Высшая школа экономики

Е.А. ВАРШАВЕР

кандидат социологических наук, старший научный сотрудник Института прикладных экономических исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы

А.Л. РОЧЕВА

кандидат социологических наук, научный сотрудник Института прикладных экономических исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы

**РОЖДАЕМОСТЬ СРЕДИ ИНОСТРАННЫХ ТРУДОВЫХ
МИГРАНТОВ В РОССИИ И ВЛИЯЮЩИЕ
НА НЕЕ ФАКТОРЫ (анализ данных опроса)¹**

В статье исследуются факторы, влияющие на рождаемость среди трудовых мигрантов в РФ из двух стран Средней Азии – Киргизии и Таджикистана. Исследование основано на онлайн-опросе женщин – трудовых мигрантов или членов семей трудовых мигрантов из этих двух стран, проведенном в 2018 г. Показано, что различия в режиме пребывания в РФ для граждан Киргизии и Таджикистана, введенные после вступления Киргизии в Евразийский экономический союз, пока, вопреки ожиданиям, не привели к значимым различиям по рождаемости между трудовыми мигрантами из двух стран. Авторы предлагают возможные объяснения этого результата. Одновременно полученные данные о рождаемости среди трудовых мигрантов и о влияющих на нее факторах обсуждаются в свете существующих гипотез о влиянии миграции на рождаемость.

Ключевые слова: трудовая миграция, рождаемость, ЕАЭС, адаптация мигрантов, Средняя Азия.

JEL: J13, J15, J61.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10007

¹ Статья написана в рамках НИР РАНХиГС 2018 года «Демографические процессы среди иностранных трудовых мигрантов в Российской Федерации».

1. Гипотезы о взаимосвязи трудовой миграции, рождаемости и брачности

Влияние миграции на рождаемость является очень популярной темой современных демографических исследований, т. к. невозможно переоценить практический смысл таких исследований в ситуации депопуляции в развитых странах. Первые попытки систематизации имеющихся гипотез о влиянии миграции на рождаемость принадлежат Д. Колдуэллу [1], а также Сидни и Элис Голдштейнам [2]. Выдвинутые ими гипотезы подвергались критике, дополнялись и переосмысливались в работах многих исследователей [3; 4; 5; 6]. Также была попытка свести все гипотезы к двум последствиям миграции: воздействию на количество детей и на возраст деторождения у мигрантов [7]. При этом влияние именно трудовой миграции на рождаемость исследовано пока крайне мало (едва ли не единственной работой, специально посвященной рождаемости среди трудовых мигрантов, является [8]).

В своем исследовании мы остановимся на проверке четырех наиболее популярных гипотез о влиянии миграции на рождаемость: социализации, адаптации, разрыва, селективности.

Гипотеза социализации утверждает, что репродуктивные и брачные установки усваиваются индивидом во время первичной социализации (в период жизни до 16 лет), и даже длительное пребывание в стране с иными установками не меняет паттернов поведения мигранта. Так, у мигрантов, прибывших из стран с более высокой рождаемостью, согласно данной гипотезе, итоговое число рожденных детей будет выше, чем в принимающей стране [9; 10; 11]. На практике сохранить установки и ценности своей культуры в исходном виде мигрант может, только если он не «включен» и не хочет «включаться» в культуру принимающей территории. В такой ситуации чаще всего оказываются женщины, сопровождающие мужчин – основных трудовых мигрантов. Такие женщины не имеют необходимости работать, взаимодействовать с местным населением, овладеть языком страны прибытия. В таком случае у женщин есть возможность сохранить исходные установки относительно деторождения, которыми для большинства трудовых мигрантов в современном мире является большое количество детей (т. к. дети еще и повышают статус женщины-домохозяйки), относительно ранний возраст деторождения и небольшой интервал между миграцией и деторождением [8, с. 1457].

Гипотеза адаптации или ассимиляции подразумевает, что та культура, в которой оказывается индивид после переезда, играет более важную роль при принятии репродуктивных и брачных решений, нежели та культура, в которой индивид вырос. Мигранты будут стре-

миться вести себя так, как ведут себя коренные жители страны при- бытия и рожать столько, сколько рожают они [7]. Безусловно, длитель- ность пребывания в стране в данном случае напрямую связана с тем, насколько адаптированы мигранты к нормам принимающей страны: чем дольше иммигрант находится в новой среде, тем он более адапти- рован [12; 13].

Гипотеза разрыва или нарушения жизненного пути воспринимает миграцию как «стрессовое» событие, вмешивающееся в тот календарь событий, который характерен для немигрантов. Так, миграция может провоцировать откладывание деторождения и вступления в брак до того момента, пока мигрант не адаптируется к новой среде, не начнет зарабатывать столько, сколько планировал при переезде, и не закрепит свои позиции на работе [14, с. 51]. Гипотеза разрыва предпола- гает особые характеристики брачного и репродуктивного поведения у мигрантов именно в первые годы после переезда.

Гипотеза селективности предполагает, что мигранты – это группа населения, еще на родине имеющая особые ценности и установки (в том числе репродуктивные и брачные), изначально не соответствую- щие ценностям и установкам основной части населения [4]. Тем самым ожидается, что по рождаемости они будут отличаться от населения родной страны уже до миграции. Эта гипотеза нашла подтверждения для некоторых групп трудовых мигрантов. Так, исследования женской миграции в Италию [15; 16] показали, что трудовые мигрантки из Украины демонстрируют более низкий уровень рождаемости по срав- нению с населением Украины в целом. Этот уровень еще до переезда скорее соответствует принимающей стране, нежели стране выбытия.

2. Влияние образования ЕАЭС на режим пребывания членов семей трудовых мигрантов в РФ

Вступление в силу 1 января 2015 г. Договора о создании Евразий- ского экономического союза (ЕАЭС) с юридической точки зрения стало знаковым для основной части российских трудовых мигрантов, разделив их на иностранных граждан из стран СНГ (за исключением стран ЕАЭС) и на иностранных граждан государств – членов ЕАЭС. Возможности представителей этих двух групп существенно различа- ются в части правил пребывания, осуществления трудовой деятельно- сти, получения медицинской помощи и положения членов их семей (подробно см. [17]).

Мы резюмируем здесь те отличия между режимом пребывания трудовых мигрантов из стран – членов ЕАЭС и из стран СНГ, не входя- щих в ЕАЭС, которые представляются наиболее существенными для рождаемости среди трудовых мигрантов. Во-первых, граждане стран

ЕАЭС могут находиться в России без ограничений по времени и по региону проживания, если их супруг имеет трудовой договор на территории РФ. Например, если муж – гражданин страны ЕАЭС имеет трудовой договор с российским работодателем сроком на один год, то его жена также получает право на проживание в РФ в течение этого года, вне зависимости от того, имеет ли она в РФ работу. Что касается трудовых мигрантов из стран СНГ, не являющихся членами ЕАЭС, то совершеннолетние члены их семей могут находиться в РФ, только если они также имеют патент на осуществление трудовой деятельности. Во-вторых, трудовые мигранты из стран ЕАЭС и члены их семей получают в РФ полисы обязательного медицинского страхования и, на их основании, доступ к бесплатным медицинским услугам. Граждане стран СНГ, не входящих в ЕАЭС, получают в РФ медицинские услуги только на основании договора о добровольном медицинском страховании, расходы по которому несут они сами или их работодатель, или же без страхования на платной основе.

Можно ожидать, что возможность легального пребывания в РФ неработающих жен трудовых мигрантов, а также доступ к бесплатной медицине (распространяющийся, очевидно, и на время беременности и родов) станут факторами, увеличивающими рождаемость среди трудовых мигрантов в РФ. Поэтому нашим количественным исследованием были охвачены женщины, мигрировавшие в РФ из двух государств – Киргизии (члена ЕАЭС) и Таджикистана (не члена ЕАЭС). Изменения в условиях пребывания в РФ, затронувшие женщин из Киргизии, позволяли предположить, что текущая рождаемость у них будет значимо выше, чем у женщин из Таджикистана.

3. Характеристика исследования

В основу исследования лег интернет-опрос, проведенный среди женщин 17–47 лет, уроженок Киргизии и Таджикистана, которые после 2014 г. хотя бы какое-то время проживали в РФ в качестве либо трудовых мигрантов, либо членов семей трудовых мигрантов. Учитывая большой «разброс» трудовых мигрантов из этих стран по регионам России, их некомпактное проживание даже в крупных городах, а также то, что, в силу культурных норм, можно было ожидать большого числа отказов от общения с интервьюером при проведении опроса «оффлайн», интернет-опрос был, скорее всего, единственным способом охватить такое количество респондентов.

База данных, отражающая результаты проведенного интернет-опроса, включает в себя данные, собранные двумя способами: во-первых, опросом mail.ru в двух социальных сетях – «ВКонтакте» и «Одноклассники», во-вторых, опросом Группы исследований

миграции и этничности (ГИМЭ) РАНХиГС через рекламный кабинет MyTarget, который позволяет транслировать объявление на сервисах Mail.Ru, в рекламной сети myTarget и социальной сети «Одноклассники». Опрос Mail.ru проводился с 14 июня по 16 июля, опрос ГИМЭ – с 4 по 24 июля 2018 г. Оба способа сбора данных предполагали разные методы достижения респондентов. Рассмотрим их подробнее.

В ходе опроса ГИМЭ анкета на трех языках загружалась на сайт SurveyMonkey.com, а ссылка на нее размещалась в рекламном объявлении, которое транслировалось выбранной аудитории. Для опроса были созданы две рекламные кампании: одна была ориентирована на женщин-мигрантов из Таджикистана, вторая – из Киргизии. Условия для демонстрации рекламного объявления включали в себя пол интернет-пользователя (женский), возраст (16–45 лет), место нахождения (РФ), участие в этнически маркированных группах (таджикских или киргизских). Для таргетинга по группам в социальных сетях были составлены два списка: первый включал в себя 97 киргизских групп, в каждой из которых было от 1000 до 165388 участников, второй – 72 таджикские группы, численность участников которых варьировалась от 1043 до 133038 человек. Киргизское объявление было показано 57283 раза, 1007 раз пользователи перешли с него на опрос. Таджикское объявление демонстрировалось 130153 раза, переходили на анкету 1541 раз. Всего начали отвечать на эту анкету 988 человек (343 человека выбрали киргизскую версию анкеты, 211 – таджикскую, 434 – русскую), из них в финальную базу были включены ответы 373 респондентов.

В ходе опроса mail.ru анкета на трех языках загружалась в интерфейс группы «Опросы, тесты и мнения» в двух социальных сетях: в «Одноклассниках» и «ВКонтакте». Респонденты достигались тремя способами: во-первых, были отобраны пользовательницы социальных сетей в возрасте 16–45 лет, которые участвуют в этнически маркированных группах, сейчас находятся в РФ, во-вторых, были отобраны пользовательницы социальных сетей в возрасте 16–45 лет, которые сейчас находятся в РФ, но в период с 2 сентября 2017 г. по июнь 2018 г. хотя бы раз заходили в социальную сеть «Одноклассники» или «ВКонтакте» с территории Киргизии или Таджикистана; наконец, в-третьих, опрос был размещен в группе «Опросы, тесты и мнения», и начать проходить его могли любые ее участники. Начали проходить анкету 1053 человека, в итоговый массив вошли ответы 627 респондентов. Финальный массив, собранный этими двумя способами, содержит ответы 1000 респондентов: 533 человека ответили на русскую версию анкеты, 112 – на таджикскую и 355 – на киргизскую.

Анкета была составлена таким образом, чтобы на основе обработки данных опроса была возможность дать ответ на следующие исследовательские вопросы:

- имеются ли значимые различия между выходцами из Киргизии и из Таджикистана по рождаемости в РФ после 2014 г.?
- каковы социально-экономические факторы, влияющие на рождаемость респондентов?
- каковы социокультурные факторы, влияющие на рождаемость респондентов?

Первый исследовательский вопрос был продиктован уже упомянутой необходимостью оценить влияние на рождаемость особенностей условий пребывания в РФ граждан Киргизии как страны ЕАЭС. Ответы на два других исследовательских вопроса позволяли определить, что, помимо особенностей режима пребывания, является детерминантом рождаемости среди трудовых мигрантов в РФ. Выявление таких детерминантов необходимо для оценки перечисленных выше гипотез о влиянии миграции на рождаемость применительно к исследуемому случаю миграции.

В соответствии с этими задачами исследования, анкета включала следующие блоки вопросов:

- вопросы, касающиеся основных «вех» биографии женщины: дата и место рождения, получение образования, семейное положение, количество детей, возраст при вступлении в брак и при рождении каждого ребенка; год и месяц первого приезда в РФ в качестве трудового мигранта или члена его семьи и дальнейшая «миграционная история»;
- вопросы об обстоятельствах пребывания в РФ: тип населенного пункта, в котором проживает женщина в РФ; наличие постоянной работы у нее и ее супруга; оценка женщиной своего материального положения в РФ; сеть социальных контактов женщины в РФ (доля родственников, соотечественников, уроженцев РФ среди тех, с кем она регулярно контактирует);
- вопросы, выявляющие социокультурные характеристики респондентов (личная религиозность; зависимость от старших родственников при принятии ключевых жизненных решений и т. д.).

4. Результаты исследования

На основе данных, полученных в результате опроса женщин, с применением регрессии Кокса была построена функция риска деторождения после 01.01.2014 г. На рисунке представлены функции риска отдельно для женщин – выходцев из Киргизии и из Таджикистана, с различием деторождений в РФ, на родине и в третьей стране. Функции построены для средних значений всех параметров, включенных в модель (параметры отражали ответы на вопросы перечисленных выше блоков).

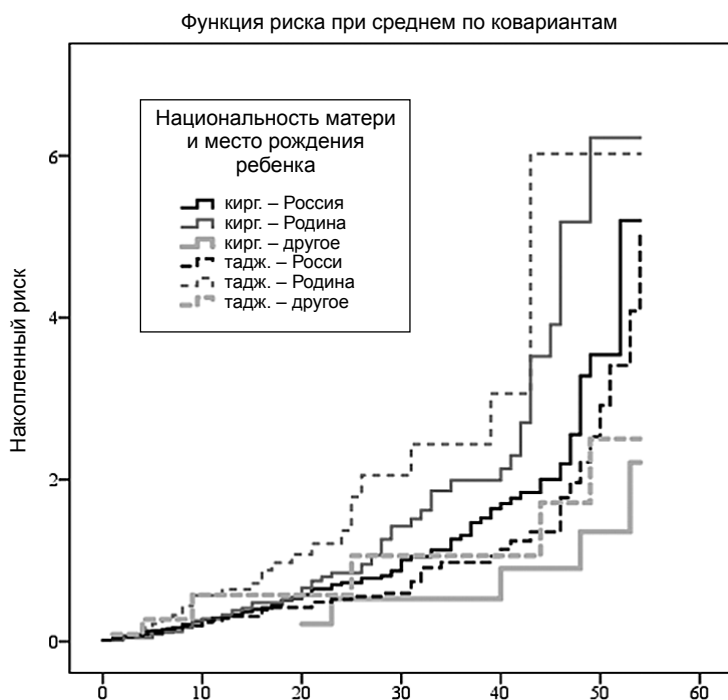


Рис. Функция рисков деторождения для разных групп респондентов

Результаты моделирования показали, что сильных различий в интенсивности деторождения у мигранток из Киргизии и из Таджикистана в РФ после 01.01.2014 г. не наблюдается. Шансы родить ребенка у мигранток из Киргизии, рожавших в России, ниже, чем у всех остальных респонденток. Начиная с середины 2015 г. первые более активно, чем вторые, рожают в РФ и менее активно, чем вторые, на родине. При этом значимые на 90%-ом уровне различия в шансах деторождения есть только в отношении мигранток из Киргизии и Таджикистана, рожавших на родине, а разница между мигрантками из Киргизии и Таджикистана, рожавшими в РФ, не имеет статистически подтвержденных различий и потому может быть случайной.

Таким образом, несмотря на существенные изменения режима пребывания в РФ для граждан Киргизии как страны ЕАЭС, это не привело ни к значимому росту рождаемости среди трудовых мигрантов из Киргизии по сравнению с трудовыми мигрантами из Таджикистана, страны – не члена ЕАЭС, ни к переходу мигранток к родам на территории России.

Отдельно были построены модели, сопоставляющие риски деторождения для респондентов с различными социально-экономическими и социокультурными характеристиками. Основные результаты этого моделирования состоят в следующем. Во-первых, вероятность

деторождения значимо выше у тех женщин, кто имеет в РФ постоянную работу². Во-вторых, не оказались значимы для рисков деторождения социокультурные характеристики респондентов, отражающие их личную религиозность, особенности семейного уклада и соотношение соотечественников/россиян в их круге общения в РФ.

5. Анализ полученных результатов

Незначимость различий по рождаемости между трудовыми мигрантами из страны – члена ЕАЭС и страны, не являющейся членом ЕАЭС, может объясняться сравнительно кратким периодом, прошедшим с момента получения первыми определенных преимуществ при пребывании в РФ в 2015 г. Однако учитывая, что из всех этих преимуществ мы анализировали влияние на рождаемость именно тех, которые потенциально могут быть факторами ее повышения, требует отдельного рассмотрения вопрос о том, почему эти факторы «не работали».

Фактор 1. Облегчение режима пребывания в РФ для совершеннолетних членов семей трудовых мигрантов, не имеющих постоянной работы в принимающей стране. Как мы уже указывали выше, результаты опроса позволяют говорить о том, что этот фактор на данный момент не повлиял на рождаемость. В то же время результаты опроса позволяют выдвинуть предположение о том, почему данная мера, вопреки ожиданиям, не повлияла на репродуктивное поведение трудовых мигрантов: это могло быть связано с тем, что именно наличие работы в РФ у обоих супругов рассматривается ими как желательное условие для деторождения в принимающей стране.

Фактор 2. Доступ граждан стран ЕАЭС к обязательному медицинскому страхованию в РФ. Доступ к медицинским услугам в стране пребывания является одним из условий, благоприятствующих рождаемости среди трудовых мигрантов. На момент опроса сравнительная легкость доступа к этим услугам граждан стран ЕАЭС по сравнению с другими трудовыми мигрантами (именно доступ к обязательному медицинскому страхованию для граждан стран ЕАЭС, проживающих в РФ), по-видимому, не имела существенного влияния на рождаемость, поскольку не было зафиксировано значимых различий по рождаемости между мигрантами, имеющими и не имеющими доступа к ОМС. Однако другие результаты опроса, в первую очередь положительная связь рождаемости с наличием работы в РФ у обоих супругов, позволяет предполагать, что в перспективе эта мера окажет «поддерживаю-

² Это подтверждается на выборке респондентов, объединяющей выходцев из обеих стран.

щее» воздействие на рождаемость среди трудовых мигрантов – граждан стран ЕАЭС. Значимость для деторождения работы матери в РФ не ожидалась бы, если бы трудовые мигранты в основном планировали бы воспитывать детей на исторической родине. А если для респондентов «базовым» сценарием является воспитание детей в РФ, то условия медицинского обслуживания детей в принимающей стране, включая доступ к ОМС, могут быть фактором, позитивно влияющим на рождаемость среди трудовых мигрантов – граждан стран ЕАЭС.

Рассмотрим теперь результаты проведенного исследования в свете имеющихся гипотез о влиянии миграции на рождаемость. Прежде всего, явно не получила подтверждения гипотеза разрыва. Наш анализ не выявил значимой связи между рисками деторождения и числом лет (месяцев), прошедших после совершения миграции. Такой результат не представляется удивительным. Необходимо учесть, что гипотеза разрыва (см. ссылки о ней выше) обычно подтверждается в двух ситуациях: в ситуации миграции для заключения брака (тогда всплеск деторождений ожидается в первые 1–3 года после миграции) и в ситуации, когда мигранты в первые годы после переезда вкладывают значительные ресурсы для обустройства на новом месте. Брачная миграция не засвидетельствована как распространенное явление среди мигрантов из стран Средней Азии в РФ, а вкладывание значительных ресурсов и времени в обустройство на принимающей территории вряд ли может быть распространенной стратегией в сообществе мигрантов, большая часть которых рассматривает свое пребывание в принимающей стране как временное, даже если оно потенциально продолжительное [18].

Гипотеза социализации применительно к находящимся в России трудовым мигрантам из стран Средней Азии практически не может быть проверена. Напомним, что гипотеза социализации предполагает воспроизводство мигрантами тех «образцов» репродуктивного поведения, которые были наиболее распространенными в месте их проживания в возрасте до 16 лет, в период первоначальной социализации. Для ее проверки в некоторой совокупности мигрантов необходимо, чтобы в составе этой совокупности были достаточно большие группы мигрантов, которые проживали до 16 лет на территориях, различающихся по уровню рождаемости населения. Однако среди опрошенных мигрантов абсолютное большинство до достижения взрослого возраста проживало на исторической родине, то есть контрастов между мигрантами, необходимых для проверки гипотезы социализации, не имеется.

Более интересными являются результаты проведенного исследования в свете гипотезы адаптации. Напомним, что эта гипотеза предполагает постепенное приближение уровня рождаемости среди мигрантов к уровню рождаемости среди коренного населения по мере увеличения срока пребывания мигрантов на принимающей территории.

В других версиях этой гипотезы предполагается, что различия между мигрантами и коренным населением по уровню рождаемости уменьшаются не просто вследствие времени, проведенного мигрантами на принимающей территории, но в зависимости от степени адаптации мигрантов на ней. Поскольку уровень рождаемости в странах Средней Азии на сегодня заметно выше уровня рождаемости в России [19], уменьшение различий по репродуктивному поведению между коренным населением РФ и трудовыми мигрантами из Средней Азии могло бы состоять в снижении уровня рождаемости среди последних. В свете этого гипотезе адаптации противоречат как минимум два вывода из предпринятого нами анализа результатов полевого исследования.

Во-первых, с гипотезой адаптации не согласуются обнаруженные в ходе анализа более высокие риски деторождения у женщин, имеющих работу, по сравнению с теми, кто работы не имеет. Очевидно, что наличие работы – это один из индикаторов сравнительно успешной адаптации мигрантов на принимающей территории. В общем случае те, кто имеет работу, имеет и больше социальных связей с коренными жителями принимающей территории, больше материальных возможностей на новом месте и т. д., то есть лучше приспособился к новым для себя реалиям, чем тот, кто работы на принимающей территории не имеет. Исходя из этого можно было бы ожидать, что снижение рождаемости более высокими темпами пойдет среди более «адаптировавшихся» благодаря наличию работы мигрантов. В реальности, однако, дело обстоит противоположным образом.

Во-вторых, в свете гипотезы адаптации неожиданным выглядит обнаруженное нами отсутствие значимой связи между рисками деторождения и интенсивностью социальных связей женщин-мигрантов с выходцами со своей исторической родины. В рамках данной гипотезы, чем интенсивнее такие связи, тем ближе уровень рождаемости среди мигрантов к ее уровню на исторической родине, что в нашем случае означало бы более высокие риски деторождения у тех, у кого такие социальные связи интенсивнее. Это ожидание на примере трудовых мигрантов из Средней Азии в РФ не подтверждается. Более того, позитивная связь между деторождением и наличием у женщины работы позволяет говорить о том, что семьи трудовых мигрантов при решении о рождении ребенка в большей степени рассчитывают не на помощь сообщества родственников, соотечественников в воспитании ребенка, а на собственные материальные ресурсы, которые, как ожидается, выше при наличии работы в РФ у обоих супругов.

Результаты, не согласующиеся с гипотезой адаптации, требуют дальнейшего теоретического осмысления. По нашим данным, та тенденция, которая в случае трудовых мигрантов из Средней Азии «перечеркнула» ожидаемые эффекты гипотезы адаптации, а именно более

высокая вероятность деторождения среди женщин, имеющих постоянную работу, в исследованиях других сообществ трудовых мигрантов мира ранее не обнаруживалась. Это, однако, не позволяет ни говорить об «исключительности» мигрантов из Средней Азии с точки зрения факторов, влияющих на рождаемость, ни выдвигать предположения об условиях, в которых регулярно можно было бы ожидать позитивной взаимосвязи занятости и рождаемости среди мигрантов. Для выяснения этих условий требуется сопоставительное исследование рождаемости среди трудовых мигрантов в разных странах мира. На данный момент, как было отмечено выше, именно эта категория мигрантов остается одной из наиболее «недоисследованных» в аспекте рождаемости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Caldwell J. Theory of Fertility Decline. London: Academic Press, 1982.
2. Goldstein S., Goldstein A. Migration and fertility in peninsular Malaysia: an analysis using life history data. Santa Monica: Rand Corporation, 1983.
3. Goldscheider C., Uhlenberg P.R. Minority Group Status and Fertility // American Journal of Sociology. 1969. Vol. 74. No. 4. P. 361–372.
4. Kulu H. Migration and Fertility: Competing Hypotheses Re-examined // European Journal of Population / Revue européenne de Démographie. 2005. Vol. 21. No. 1. P. 51–87.
5. Kulu H., Milewski N. Family change and migration in the life course: An introduction // Demographic Research. 2007. Vol. 17. P. 567–590.
6. Kulu H., Gonzalez-Ferrer A. Family Dynamics Among Immigrants and Their Descendants in Europe: Current Research and Opportunities // European Journal of Population. 2014. Vol. 30. No. 4. P. 411–435.
7. Wilson B. Disentangling the quantum and tempo of immigrant fertility // IUSSP Population Conference, Busan, Republic of Korea, August 26–31, 2013.
8. Ortensi L.E. Engendering the fertility-migration nexus: The role of women's migratory patterns in the analysis of fertility after migration // Demographic Research. 2015. Vol. 32. P. 1435–1468.
9. Hervoitz H.M. Selectivity, Adaptation, or Disruption? A Comparison of Alternative Hypotheses on the Effects of Migration on Fertility: The Case of Brazil // The International Migration Review. 1985. Vol. 19. No. 2. P. 293–317.
10. Andersson G. Demographic trends in Sweden: An update of childbearing and nuptiality up to 2002 // Demographic Research. 2004. Vol. 11. P. 95–110.
11. Sobotka T. The rising importance of migrants for childbearing in Europe // Demographic Research. 2008. Vol. 19. No. 9. P. 225–248.
12. Beine M., Docquier F., Schiff M. International migration, transfer of norms and home country fertility // Canadian Journal of Economics. 2013. Vol. 46. No. 4. P. 1406–1430.
13. Weber R. Does intermarriage change migrants' preferences for the home country? // IZA Journal of Migration. 2015. Vol. 4. No. 1.
14. Захаров С.В., Сурков С.В. Миграционный опыт и рождаемость в послевоенных поколениях россиян // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе. Выпуск 2 / Под науч. ред. С.В. Захарова, Т.М. Малевой, О.В. Синявской. Независимый институт социальной политики. М.: НИСП, 2009. С. 45–118.

15. *Strozza S., Paterno A., Bernardi L., Gabrielli G.* Migrants in the Italian Labour Market: Gender Differences and Regional Disparities // *Gender and migration in 21st century Europe*. 2009. P. 131–160.
16. *Di Bartolomeo A., Gabrielli G., Strozza S.* The labour market insertion of immigrants into Italy, Spain and the United Kingdom // *Migration in the Mediterranean*. London; New York: Routledge. 2016. P. 57–85.
17. *Иванова Н.С., Варшавер Е.А.* Особенности правового положения трудовых мигрантов из ЕАЭС и прочих стран СНГ в России: сравнительный анализ // *Миграционное право*. 2018. № 3. С. 3–8.
18. *Варшавер Е., Рочева А., Кочкин Е., Кулдина Е.* Киргизские мигранты в Москве: результаты количественного исследования миграционных траекторий. Препринт. 2014.
19. *Щербакова Е.М.* Евразийский демографический барометр // *Демоскоп Weekly*. 1–21 января, 2017.

ABOUT THE AUTHORS

Konstantin Igorevich Kazenin – Candidate of Philological Sciences, Director of the Center for Regional Studies and Urban Studies of the Institute of Applied Economic Research of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia. kz@ranepa.ru

Vladimir Aleksandrovich Kozlov – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Institute of Demography of the National Research University – Higher School of Economics, Moscow, Russia. vakozlov@hse.ru

Ekaterina Sergeevna Mitrofanova – Scientific Associate of the Institute of Demography of the National Research University – Higher School of Economics, Moscow, Russia. Mitrofanovy@yandex.ru

Evgeny Aleksandrovich Varshaver – Candidate of Sociological Sciences, Senior Scientific Associate of the Institute of Applied Economic Research of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia. varshavere@gmail.com

Anna Leonidovna Rocheva – Candidate of Sociological Science, Scientific Associate of the Institute of Applied Economic Research of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia. anna.rocheva@gmail.com

THE BIRTH RATE AMONG FOREIGN MIGRANTS IN RUSSIA AND THE FACTORS AFFECTING IT (ANALYSIS OF SURVEY DATE)

The paper deals with birth rate among labor migrants from two countries, Kyrgyzstan and Tajikistan, in Russia. The study is based on an online survey of women migrants from those countries, held in 2018. It is argued that differences in regulation of stay of labor migrants from the two countries in Russia which emerged after Kyrgyzstan had joined the Eurasian Economic Union in 2015, didn't have a significant effect upon birth rate so far, contrary to expectations. Possible explanation of this is suggested. The results of analysis also are considered against the background of key hypotheses about migration-to-birth-rate relation, currently present in demography.

Keywords: *labor migration, birth rate, Eurasian Economic Union, adaptation of migrants, Central Asia.*

JEL: J13, J15, J61.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Ю.Д. КВАШНИН

кандидат исторических наук, зав. сектором исследований
Европейского Союза Национального исследовательского института мировой
экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН

МИГРАЦИОННЫЙ КРИЗИС: ВЫЗОВ ИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ?¹

Какое влияние оказывает миграция на экономику Европейского союза? До недавнего времени в научной литературе существовал консенсус относительно того, что приток иностранной рабочей силы способствует улучшению основных макроэкономических показателей – ведет к росту ВВП, увеличивает налоговые поступления, снижает нагрузку на пенсионную систему. Однако в результате начавшегося в 2015 г. кризиса беженцев, беспрецедентного как по своим масштабам, так и по структуре миграционного потока, правительства европейских стран столкнулись с целым рядом экономических проблем. Среди них – возросшая нагрузка на бюджеты, негативные последствия для отдельных отраслей экономики, рост теневого сектора. Экономически обоснованным ответом на эти вызовы является ускоренная интеграция беженцев в европейский рынок труда, однако соответствующие меры сопряжены с еще большим ростом государственных расходов и вызывают ожесточенную критику со стороны значительной части населения и оппозиционных партий.

Ключевые слова: *Европейский союз, миграция, миграционный кризис, беженцы, экономические мигранты, рынок труда, теневая экономика.*

JEL: F15, J61, J62, O15.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10008

¹ Статья подготовлена в рамках гранта Российского фонда фундаментальных исследований «Структурная трансформация интеграционного процесса в ЕС под влиянием глобализирующихся миграционных потоков» (проект № 17-07-00040) в Институте мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН.

Европейский миграционный кризис или, как его чаще называют в западных СМИ и научной литературе, кризис беженцев, вызванный политической дестабилизацией в странах Ближнего Востока и Северной Африки, стал одним из самых серьезных вызовов, с которыми сталкивался Европейский союз с момента своего образования. Регулирование миграционных потоков и интеграция инокультурных мигрантов заняли центральное место в европейской повестке дня, спровоцировав поляризацию общественно-политических настроений, рост влияния радикальных партий и усиление центробежных тенденций в ЕС в связи с различием подходов входящих в него государств к миграционной проблеме.

Заметное место в дискуссиях вокруг миграционного кризиса отводится вопросу о влиянии нерегулярной миграции на экономику принимающих стран. Среди аргументов, которые выдвигают критики политики «открытых дверей» для мигрантов, – рост государственных расходов на беженцев, усиление конкуренции между коренным и пришлым населением за рабочие места, возможное расширение теневого сектора экономики и пр. Ее сторонники, напротив, настаивают на том, что появление новых трудовых ресурсов – это благо для стареющей Европы, которая страдает от низких темпов экономического роста и высокой нагрузки на пенсионную систему. Доводы обеих сторон зачастую носят спекулятивный характер. И связано это не только с высокой политизацией проблемы [1, с. 7], но и с методологическими сложностями, неизбежно возникающими при анализе миграционной волны середины 2010-х годов.

Последствия для государственных финансов

Первая попытка подсчитать, во сколько странам ЕС обойдется миграционный кризис, была предпринята в опубликованном в начале 2016 г. по заказу МВФ аналитическом докладе «Волна беженцев в Европе: экономические вызовы». По оценке его авторов, расходы стран ЕС на просителей убежища с 2014 по 2016 г. должны были возрасти более чем в два раза – с 0,08 до 0,19% совокупного ВВП Евросоюза, но в целом остаться на приемлемом для ЕС уровне, не представляющем угрозы для макроэкономической стабильности. В то же время в докладе отмечалось, что финансовые затраты на преодоление кризиса разнятся по странам (см. табл. 1). На одном полюсе находятся экономически благополучные и привлекательные для мигрантов страны Северной Европы (абсолютный рекордсмен – Швеция, тратящая на эти цели около 1% ВВП), Германия и Австрия. На другом полюсе – государства, которые расположены вдали от главных миграционных маршрутов (Великобритания, Ирландия) или проводят ограничитель-

ную миграционную политику, как, например, страны Вишеградской группы, оспаривающие европейскую систему квот на прием беженцев [2, с. 134]. Промежуточное положение занимают Италия и Греция — страны первого въезда на территорию ЕС, несущие значительные расходы на создание и функционирование центров временного содержания мигрантов, а также Бельгия и Нидерланды, предоставляющие просителям убежища более низкие, чем Германия, Франция, Швеция и другие западноевропейские страны, пособия (см. табл. 1).

Таблица 1

Расходы на просителей убежища в странах ЕС, 2014–2016 гг., по оценкам МВФ (% к ВВП)

Страна	2014	2015	2016*
Швеция	0,3	0,5	1,0
Дания	0,24	0,47	0,57
Финляндия	0,09	0,13	0,37
Германия	0,08	0,20	0,35
Австрия	0,08	0,16	0,31
Италия	0,17	0,20	0,24
Нидерланды	0,10	0,18	0,23
Греция	н/д	0,17	н/д
Бельгия	0,07	0,09	0,11
Хорватия	0,002	0,09	0,11
Остальные страны	< 0,1		

* Прогнозные данные.

Источник: оценка МВФ [3, с. 12].

Однако расчеты МВФ слабо отражали реальное положение дел. Прежде всего в них не были учтены нерегулярные мигранты, прибывшие морским путем в 2016 г. (363 тыс. человек в дополнение к 1007 тыс. чел., попавшим в ЕС годом ранее). Кроме того, были явно недооценены затраты на обучение беженцев, их интеграцию в принимающие сообщества, а также депортацию мигрантов, которым было отказано в предоставлении убежища (в некоторых странах таковых большинство). Наконец, – и это обстоятельство заслуживает особого внимания – расходы на преодоление миграционного кризиса нельзя сводить к финансированию программ, осуществляемых непосредственно в странах-реципиентах. Например, в 2016 г. из 20,3 млрд евро миграционных расходов ФРГ (0,64% национального ВВП) на обустройство беженцев

в Германии пошло 9,3 млрд, в то время как оставшиеся 11 млрд евро были потрачены на дополнительные меры, направленные на устранение причин массовой миграции². Среди последних – содействие развивающимся странам, расположенным на пути африканского миграционного маршрута (Мали, Нигер, Ливия), предоставление помощи Анкаре в рамках миграционного соглашения между ЕС и Турцией, борьба с незаконным трафиком мигрантов и пр. В других странах расходы также оказались выше, чем предполагали эксперты из МВФ. Так, по последним оценкам ОЭСР, в Австрии и Швеции в 2016 г. они составили 0,73 и 1,35% ВВП соответственно [4, р. 2].

Расходы на преодоление кризиса беженцев помимо ассигнований из бюджетов стран – членов Евросоюза включают также финансирование из бюджета ЕС, формируемого за счет взносов с валового национального дохода, отчислений от НДС, таможенных пошлин и ряда других источников. Изначально планировалось, что в период с 2015 по 2018 г. на эти цели будет потрачено 9,6 млрд евро, но в реальности данные расходы, по прогнозу Еврокомиссии, составят 22 млрд евро. При этом большая часть средств приходится на меры по противодействию массовой миграции, реализуемые за пределами ЕС (см. табл. 2).

Планируя новый многолетний бюджет ЕС на 2021–2027 гг., Еврокомиссия исходит из того, что расходы на охрану границ и регулирование миграционных процессов составят 34,9 млрд евро (для сравнения, в бюджетном плане на 2014–2020 гг. на эти цели изначально было выделено всего 13 млрд евро)³. Если принять во внимание вероятный выход из ЕС Великобритании – одного из главных доноров общего бюджета – эта сумма выглядит весьма существенной. Но удастся ли Еврокомиссии «протокнуть» увеличение бюджета – пока неясно: по меньшей мере четыре страны ЕС (Нидерланды, Австрия, Дания и Швеция) выступают против любого роста отчислений на общеевропейские нужды.

По мере публикации новых данных об истинном масштабе финансовых затрат среди граждан ЕС растет убежденность в том, что национальные и общеевропейские власти направляют избыточные средства на помощь нерегулярным мигрантам и решение сопутствующих проблем вместо того, чтобы инвестировать их в развитие экономики и решение проблем, накопившихся со времен европейского долгового

² Germany spent 20 billion euros on refugees in 2016 // Deutsche Welle. 25.05.2017. www.dw.com/en/germany-spent-20-billion-euros-on-refugees-in-2016/a-38963299 (дата обращения: 09.09.2017).

³ European Commission – Press Release. EU budget: Commission proposes major funding increase for stronger borders and migration. Brussels. 12.06.2018. europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4106_en.htm (дата обращения: 09.09.2017).

Структура расходов бюджета ЕС на борьбу с миграционными вызовами в 2015–2018 гг. (млрд евро)

Планируемые расходы внутри ЕС	
Ассигнования в Фонд убежища, миграции и интеграции (EMIF), Фонд внутренней безопасности (ISF) и Инструмент экстренной помощи (ESI)	8,2
В том числе:	
экстренное финансирование	1,8
долгосрочные меры	6,4
Поддержка агентств ЕС и осуществляемых ими операций	1,4
ИТОГО	9,6
Планируемые расходы за пределами ЕС	
Гуманитарная помощь	3,5
Поддержка управления границами и миграцией в Турции и на Западных Балканах	0,3
Поддержка возможностей для получения средств к существованию, доступа к здравоохранению, образованию для беженцев и политика мобильности	0,8
Возвращение беженцев и перемещенных лиц, поддержка мигрантов, борьба с коренными причинами миграции	1,6
Поддержка стабилизации и мира, безопасности и управления границами третьих стран	0,4
Фонд ЕС для Сирии («Мадад»)	0,6
Поддержка будущего Сирии и региона в рамках договоренностей, достигнутых на Лондонской конференции (февраль 2016 г.) и Брюссельской конференции (апрель 2017 г.)	1,6
Чрезвычайный целевой фонд ЕС для Африки	2,6
Фонд для беженцев в Турции	1,0
ИТОГО	12,4

Источник: оценка Еврокомиссии [5].

кризиса. Эти настроения подогреваются националистическими и правопопулистскими партиями, которые получают все больше доводов в пользу ужесточения миграционной политики. Однако более глубокий анализ воздействия миграционного кризиса на финансы показывает, что данная аргументация корректна лишь отчасти.

Во-первых, при сопоставлении затрат стран ЕС на мигрантов относительно их ВВП мы обнаруживаем, что этот показатель является самым высоким в тех странах, которые не испытывают проблем с бюджетным дефицитом и располагают достаточными ресурсами для

финансирования соответствующих статей расходов. Так, в Германии и Швеции – самых гостеприимных по отношению к беженцам странах – даже с учетом резко возросших миграционных расходов бюджет формируется с профицитом (в 2017 г. в обеих странах он составил 1,3% ВВП⁴). Те же государства, в которых ситуация с государственными финансами не столь благополучна, пытаются свести финансовые потери до минимума. Самый яркий пример – Венгрия: являясь одним из лидеров по количеству заявок на получение убежища (в 2015 г. по этому показателю она заняла второе место), по доле расходов на беженцев она находится во второй половине списка стран ЕС. Особняком стоит Греция, через которую проходит основной транзитный поток мигрантов, и которая несет немалые затраты на временное размещение просителей убежища, но из-за финансовых трудностей значительную их часть покрывает за счет экстренной поддержки со стороны структур Евросоюза.

Во-вторых, финансирование программ по преодолению миграционного кризиса зачастую происходило путем перераспределения расходов, изначально предназначавшихся на официальную помощь развитию⁵ (ОПР), объем которой в последние годы составляет порядка 0,5% валового национального дохода стран ЕС. Согласно нормативам ОЭСР, страна-донор имеет право тратить часть бюджета ОПР на прием беженцев и выплату им пособий в течение первого года их пребывания в соответствующей стране (например, расходы на сирийских беженцев в Германии могут быть зачтены как официальная германская помощь Сирии). И страны ЕС этой возможностью активно пользуются. Так, в 2016 г. Германия покрывала за счет ОПР 25% расходов на прием беженцев, Италия и Швеция – соответственно 34 и 17%. Кроме того, миграционный кризис привел также к изменению географии помощи развитию: возрастающая ее часть стала направляться в страны Ближнего Востока и Северной Африки, которые либо являются крупнейшими поставщиками беженцев, либо расположены на пути основных миграционных маршрутов [6, р. 13–14].

В-третьих, многие эксперты указывают на то, что оценка расходов на беженцев как финансовых потерь в корне неверна и целесообразнее рассматривать их как инвестиции в будущее Евросоюза, поскольку

⁴ Eurostat. General government deficit and surplus – annual data. ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=teina200&plugin=1 (дата обращения: 09.09.2017).

⁵ К официальной помощи развитию относятся финансовые средства, предоставляемые официальными учреждениями и агентствами государствам и территориям, которые Комитет содействия развитию ОЭСР включил в список реципиентов ОПР, а также многосторонним институтам в целях сокращения экономического и социального отставания развивающихся стран от развитых.

по мере интеграции в европейский рынок труда беженцы будут вносить вклад в развитие экономики ЕС, который с лихвой перекроет все затраты. Следует, однако, отметить, что данный тезис в последние годы вызывает все больше вопросов.

Беженцы как фактор экономического роста

Исследования, затрагивающие вопрос о влиянии притока беженцев на экономику европейских стран, проводились задолго до текущего миграционного кризиса. Но до середины 2010-х годов авторы большинства работ при построении эконометрических моделей не выделяли беженцев как отдельную категорию мигрантов: в фокусе их внимания находилось общее воздействие миграции на динамику ВВП, бюджетные расходы, занятость, уровень зарплат и другие макроэкономические показатели [7; 8]. Связано это было с тем, что до текущего кризиса доля беженцев в общем миграционном потоке была относительно низкой (доминирующей оставалась трудовая миграция), а среди самих беженцев долгое время преобладали выходцы из стран Восточной Европы (Албании, Автономного края Косово и Метохии и пр.), которые достаточно успешно находили работу в странах ЕС.

В 2000-е годы в некоторых аналитических публикациях справедливо указывалось, что интеграция беженцев отличается от интеграции других категорий мигрантов. Так, в докладе Управления Верховного комиссара ООН по делам беженцев (2005 г.) было названо сразу несколько сложностей, с которыми они сталкиваются при трудоустройстве. Первая из них – это длительный период рассмотрения заявок на получение убежища, на протяжении которого беженцы, как правило, лишены возможности работать⁶ и зачастую теряют свои социальные и трудовые навыки. Вторая сложность – это в среднем более низкий, чем у экономических мигрантов, уровень профессиональной подготовки и наличие языкового барьера, что также затрудняет поиск работы. Особенно это относится к беженцам из наименее развитых стран мира, таких как Афганистан и Эритрея, где доля граждан, имеющих высшее образование, составляет соответственно 3,8 и 2,6% [9, р. 105]. Наконец, третье препятствие – это посттравматический стресс, который испытывает значительная часть беженцев, попавших в ЕС из государств, охваченных войнами и гражданскими конфликтами [10, р. 7].

⁶ Отметим, что запрет на работу в отношении просителей убежища не является повсеместным. Например, в Ирландии начиная с 2018 г. право на трудоустройство получили иностранные граждане, чьи прошения об убежище рассматриваются более девяти месяцев.

Тем не менее важность вышеназванных факторов долгое время недооценивалась. Первые серьезные исследования, в которых была предпринята попытка подсчитать разницу в экономических показателях по беженцам и по экономическим мигрантам (*refugee gap*) в ЕС⁷, появились совсем недавно – уже после начала миграционного кризиса. Результаты этих работ не обнадеживают. Так, в работе научного коллектива во главе с Ф. Фасани, основанной на данных Обследования рабочей силы Евросоюза за 2008 и 2014 гг., было доказано, что у беженцев на 11,6% меньше шансов получить работу, чем у других мигрантов, и они на 22,1% чаще становятся безработными [12, р. 5]. Также беженцы оказались в менее выигрышных условиях с точки зрения их профессионального статуса, уровня доходов, доступа к системе здравоохранения и т. д. Выйти на средние для всех категорий мигрантов показатели занятости им удавалось только через 15 лет после прибытия в принимающую страну. Более того, в ряде стран положение дел усугубляется из-за спорной политики властей. Например, в Германии для решения жилищной проблемы беженцев власти расселяют их в районах с низкими ценами на жилье, но такие регионы, как правило, характеризуются высокой безработицей [13].

В настоящее время специалисты сходятся во мнении, что влияние новой волны беженцев на ключевые экономические показатели – прирост ВВП, размер собираемых налогов и социальных (в том числе пенсионных) отчислений и пр. – будет сильно зависеть от того, насколько эффективными окажутся программы их интеграции в европейский рынок труда. В связи с этим при построении моделей все чаще используется сценарный подход, позволяющий в максимальной степени учесть фактор государственных расходов на адаптацию и профессиональную подготовку беженцев. В частности, в выполненном по заказу Еврокомиссии исследовании долгосрочных социальных, экономических и фискальных последствий иммиграции в ЕС были предложены три сценария. Базовый сценарий предполагал сохранение текущего уровня душевых расходов на беженцев, продвинутый – двукратное увеличение расходов, сценарий полной интеграции – увеличение расходов до такого уровня, который бы позволил вывести профессиональные и языковые навыки беженцев на средний по стране уровень. По прогнозу авторов доклада, в краткосрочной перспективе ежегодный прирост ВВП, обусловленный притоком беженцев, в первом случае составит 0,05% (то есть окажется на грани статистической погрешности), во втором случае – 0,12%, и 0,23% – в третьем. Но в долгосроч-

⁷ По другим регионам такие исследования стали проводиться несколько раньше. Так, в 2010 г. вышла широко цитируемая статья Ф. Коннора о различиях в положении беженцев и экономических мигрантов в США [11].

ной перспективе (к 2040 г.), в результате разной скорости интеграции беженцев в рынок труда, расхождения между тремя предложенными сценариями будут возрастать: в первом случае прирост составит ничтожные 0,15%, во втором – 0,64% и в третьем – 1,31% [14, р. 20].

Очевидный вывод, следующий из этого и других аналогичных докладов, заключается в том, что в отличие от предыдущих миграционных волн текущий кризис беженцев послужит стимулом к росту экономики лишь в случае существенного расширения и без того немалых государственных расходов. Однако вероятность данного сценария невысока. Напротив, под давлением оппозиционных партий правительства стран ЕС вынуждены ограничивать рост затрат на интеграцию беженцев, даже несмотря на то, что такая политика снижает последующую экономическую отдачу от их участия в европейском рынке труда. Кроме того, из-за угроз, связанных с изменением социокультурного облика страны, власти ужесточают миграционную политику, как это, например, делает правительство Швеции, где с 2016 г. вновь прибывшие беженцы вместо постоянного вида на жительство получают временный, рассчитанный всего на три года (с правом последующего продления) [15, с. 111]. С экономической точки зрения это означает, что часть расходов на беженцев окажется заведомо некупаемой.

Недостаточное стимулирование занятости среди беженцев объясняется не только бюджетными ограничениями, но и предположением, что мигранты отбирают у коренных жителей рабочие места и, соглашаясь работать за более низкий заработок, оказывают давление на средний уровень оплаты труда. Научные исследования показывают, что эти опасения сильно преувеличены: снижение зарплат из-за притока беженцев, как правило, бывает незначительным и наблюдается лишь в некоторых отраслях и на коротком временном интервале [16, р. 9]. Тем не менее в общественном сознании господствует противоположная точка зрения, особенно в странах Южной Европы (Греции, Италии и Испании), лидирующих по доле безработных среди экономически активного населения. Не лишним также будет напомнить, что сторонники «Брекзита», используя страх британских граждан перед «засильем» мигрантов в экономике, в 2016 г. добились победы на референдуме о выходе Соединенного Королевства из ЕС.

Другие последствия

Помимо влияния на общие экономические и финансовые показатели кризис беженцев сопряжен с рядом других вызовов, которые могут возыметь определенные последствия на отраслевом и региональном уровнях. Одним из таких вызовов является рост теневого сектора экономики. Из-за продолжительных сроков рассмотрения зая-

вок на получение убежища многие беженцы вынуждены искать неофициальные заработки, что в полной мере соответствует интересам той части работодателей, которая заинтересована в найме дешевой рабочей силы и уходе от налогов. Эта ситуация, прежде всего, характерна для «старых» стран – членов ЕС, где на законодательном уровне утверждены высокие минимальные стандарты заработных плат. По оценкам немецких экспертов, в 2016 г. в ФРГ до 300 тыс. просителей убежища подрабатывали в теневом секторе, зачастую – за мизерную оплату (1 евро в час) [17]. Особенно высока неформальная занятость в таких отраслях, как сельское хозяйство, строительство, уход за больными и престарелыми, общественное питание, уборка производственных помещений и отельный бизнес. В результате этого те работающие в данных отраслях предприниматели, которые нанимают персонал на законных основаниях, не выдерживают конкуренции и вынуждены либо закрывать бизнес, либо также нарушать трудовое законодательство, тем самым сокращая налоговые и зарплатные издержки. Все это в перспективе может стать серьезным вызовом для экономики европейских стран – реципиентов иностранной рабочей силы.

Еще одна проблема, получившая обсуждение в странах, ориентированных на развитие туризма, – это вероятный отток иностранных туристов из регионов, в наибольшей степени затронутых миграционным кризисом. В Греции наплыв беженцев негативно сказался на туристической привлекательности островов Эгейского моря вблизи Турции – Самоса, Лероса, Коса и особенно Лесбоса, где в миграционных центрах содержатся порядка 8 тыс. просителей убежища. В 2016 г. ранние бронирования расположенных на Лесбосе отелей сократились на 45–50%, еще 20% туристов отказались от посещения острова в пользу других, более безопасных с их точки зрения мест, вдвое меньше лайнеров стало заходить в местные портовые города [18]. Эти последствия имели сутобо локальный характер: большая часть туристического потока была перенаправлена на другие греческие курорты, а понесенные отельерами и рестораторами убытки были отчасти компенсированы расходами многочисленных представителей некоммерческих организаций и волонтеров, прибывших на острова для оказания помощи беженцам. Однако, по мнению десятков тысяч коренных греков, беженцы являются весомой угрозой для отрасли. Как результат, усиливаются антимиграционные настроения и электоральная поддержка националистических партий: на парламентских выборах 2015 г. на Эгейских островах неофашистская партия «Золотая заря» выступила заметно лучше, чем в среднем по стране. Аналогичные процессы характерны для Италии, куда часть беженцев попадает через средиземноморский остров Лампедуза, который вследствие миграционного кризиса также утратил свою популярность у туристов.

Другой важный, но малоизученный аспект миграционного кризиса – это влияние притока нерегулярных мигрантов на рынок недвижимости. На интуитивном уровне понятно, что увеличение спроса на аренду жилья должно вести к росту цен, особенно в районах массового расселения беженцев. В реальности, однако, ситуация выглядит несколько сложнее. Как показал опыт Турции – страны, которая столкнулась с еще большим, нежели ЕС, миграционным давлением, – цены действительно росли: в соседних с Сирией регионах их дополнительный прирост составил от 2 до 5% ежегодно. Но эта динамика была обусловлена почти исключительно возросшим спросом со стороны самих турецких граждан на жилье в более престижных кварталах [19, р. 3]. Таким образом, в Турции кризис беженцев ускорил процесс сегрегации в городах, то есть разделения на благополучные районы для коренных жителей и бедные районы, населенные мигрантами, с менее комфортным жильем и меньшими возможностями для трудоустройства.

Для того чтобы избежать повторения турецкого сценария, правительства европейских стран принимают меры, направленные на сглаживание описанных выше негативных моментов. Так, в Германии власти пытаются не допустить излишней концентрации беженцев и крупных городах, распределяя их по федеральным землям с учетом целого ряда факторов (численность населения, налоговые поступления, доля земли в финансировании общегосударственных расходов), обустривают для беженцев пустующие здания, а в перспективе, возможно, вернуться к коммунальным программам жилищного строительства [20]. В Швеции проблема с жильем для беженцев решается путем предоставления им муниципальных квартир с минимальными арендными ставками. Обратной стороной такого подхода является дефицит доступных квартир для малообеспеченных коренных шведов (о нехватке жилья сообщают 60% шведских муниципалитетов⁸, что объективно способствует росту недовольства проводимой в стране миграционной политикой).

* * *

Возвращаясь к вопросу, вынесенному в заголовок статьи, следует признать, что на него нельзя дать однозначного ответа. Разразившийся в 2015 г. миграционный кризис стал для стран ЕС форс-мажорным событием, которое потребовало от властей разнообразных мер, вызывающих неоднозначную реакцию в принимающих обществах. При

⁸ Sweden's housing obligation to asylum seekers means other vulnerable groups go without: report // The Local. 30.10.2017. www.thelocal.se/20171030/swedens-housing-obligation-to-asylum-seekers-means-other-vulnerable-groups-go-without-report (дата обращения: 06.10.2017).

разработке подходов к решению проблемы приема беженцев, а также их социальной и экономической интеграции, европейские власти вынуждены исходить из имеющихся ресурсов, причем не только экономических (средств национальных бюджетов и общего бюджета ЕС), но и политических. Несмотря на то что эконометрические модели четко показывают прямую зависимость между уровнем государственных расходов на адаптацию беженцев и экономической отдачей от их участия в рынке труда, решения повысить соответствующие расходы встречаются возрастающую критику со стороны оппозиционных (в первую очередь праворадикальных и националистических) партий и движений, которую становится все сложнее игнорировать. В связи с этим можно прогнозировать, что положительные эффекты от притока беженцев – ускорение динамики ВВП, рост налоговых поступлений, снижение нагрузки на пенсионную систему и т. д. – окажутся незначительными. В то же время кризис беженцев ведет к таким последствиям, как рост неформальной экономики, локальные спады в туристической отрасли, негативные изменения на рынке недвижимости, не говоря уже о широко обсуждаемых в европейской прессе проблемах с безопасностью, решение которых сопряжено с увеличением расходов на деятельность правоохранительных органов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бардин А.Л., Пантин В.И. Политизация дискурса по проблемам миграционного регулирования в Европейском союзе // Человек. Сообщество. Управление. 2017. Т. 18. № 3. С. 6–17.
2. Четверикова А.С. Положение стран Вишеградской группы в условиях обострения миграционного кризиса в ЕС // Контуры глобальной трансформации: политика, экономика, право. 2017. Т. 10. № 4.
3. Shekhar A. et al. The Refugee Surge in Europe: Economic Challenges. Washington, DC: International Monetary Fund, 2016.
4. OECD. Migration Policy Debates. No 13. January 2017. www.oecd.org/els/mig/migration-policy-debates-13.pdf (дата обращения: 09.09.2017).
5. European Commission. EU Budget for the Refugee Crisis and Improving Migration Management. ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/what-we-do/policies/european-agenda-migration/20171207_eu_budget_for_the_refugee_crisis_and_improving_migration_management_en.pdf (дата обращения: 09.09.2017).
6. Understanding the Impact of the Refugee Crisis on European Donors' Development Budgets. SEEK Development, 2017. donortracker.org/sites/default/files/donor_pdfs/17-05-30_Donor%20Tracker_Impact%20of%20refugee%20crisis%20on%20ODA.PDF (дата обращения: 09.09.2017).
7. Münz R., Straubhaar T., Vadean F. and Vadean N. The Costs and Benefits of European immigration. HWWI Policy Reports 3. Hamburg Institute of International Economics, 2006.
8. Angrist J. and Kugler A. Protective or Counter-Productive? Labour Market Institutions and the Effect of Immigration on EU Natives // The Economic Journal. 2003. Vol. 113. No. 488. P. F302–F331.

9. The EEAG Report on the European Economy. "Immigration and the Refugee Crisis – Can Europe rise to the Challenge?" CESifo. Munich, 2017. P. 82–101.
10. UNHCR. Note on the Integration of Refugees in the European Union. 2007. www.unhcr.org/463b462c4.pdf (дата обращения: 09.09.2017).
11. Connor P. Explaining the refugee gap: Economic outcomes of refugees versus other immigrants // *Journal of Refugee Studies*. 2010. No. 23 (3). P. 377–397.
12. Fasani F., Frattini T. and Minale L. (The Struggle for) Refugee Integration into the Labour Market: Evidence from Europe. Discussion Paper Series. CDP 16/17. London, 2017.
13. Fasani F. Dispersing refugees around a country puts them at an immediate disadvantage – why this matters for integration // *The Conversation*. 09.05.2018. theconversation.com/dispersing-refugees-around-a-country-puts-them-at-an-immediate-disadvantage-why-this-matters-for-integration-94791 (дата обращения: 09.09.2017).
14. Kancs D. and Lecca P. Long-term Social, Economic and Fiscal Effects of Immigration into the EU: The Role of the Integration Policy. JRC Working Papers in Economics and Finance, 2017/4. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017.
15. Волков А.М. Мигранты в странах Северной Европы: шведский подход // *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2017. № 4. С. 104–119.
16. Peri G. Do Immigrant Workers Depress the Wages of Native Workers? *IZA World of Labor*, 2014. 10 p. <https://wol.iza.org/uploads/articles/42/pdfs/do-immigrant-workers-depress-the-wages-of-native-workers.pdf> (дата обращения: 09.09.2017).
17. Mützel D. Substantial number of refugees hold illegal jobs in Germany // *Euractiv*. 31.08.2016. www.euractiv.com/section/social-europe-jobs/news/substantial-number-of-refugees-hold-illegal-jobs-in-germany (дата обращения: 09.09.2017).
18. Amin L. Lesbos: a Greek island in limbo over tourism, refugees – and its future // *The Guardian*. 24.03.2016. www.theguardian.com/travel/2016/mar/24/lesbos-greek-island-in-limbo-tourism-refugee-crisis-future (дата обращения: 09.09.2017).
19. Balkan B., Tok E., Torun H. and Tumen S. Immigration, Housing Rents, and Residential Segregation: Evidence from Syrian Refugees in Turkey. IZA DP No. 11611. ftp.iza.org/dps/dp11611.pdf (дата обращения: 06.10.2017).
20. Хассельбах К., Варкентин А. Жилищный вопрос: где немцы размещают беженцев // *Deutsche Welle*. 12.08.2015. www.dw.com/ru/жилищный-вопрос-где-немцы-размещают-беженцев/a-18644759 (дата обращения: 06.10.2017).

ABOUT THE AUTHOR

Yuri Dmitrievich Kvashnin – Candidate of Historical Sciences, Head of Section of the EU Studies of the Prshakov National Research Institute of World Economy and International Relations (IMEMO) of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia. ykvashnin@gmail.com

MIGRATION CRISIS: A CHALLENGE OR AN OPPORTUNITY FOR THE DEVELOPMENT OF THE EUROPEAN ECONOMY?

How does migration affect the European economy? Until recently there was a general consensus among scholars that the influx of foreign labor contributes to the improvement of basic macroeconomic indicators, i.e. it promotes economic growth, increases tax revenues and reduces the burden on the pension system. However, as a result of the ongoing refugee, unprecedented both in scale and structure of the migration flow, European governments

faced a number of economic problems, including the increased burden on budgets, negative effects for some industries and the rise of the shadow sector. The economically justified response to these challenges is the accelerated integration of refugees into the European labor market, but these measures involve an even greater increase in government spending and cause fierce criticism from a large part of the native-born population, as well as opposition parties.

Keywords: *European Union, migration, migrant crisis, refugees, economic migrants, labor market, shadow economy.*

JEL: F15, J61, J62, O15.

А.В. ШУРУБОВИЧ

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики Российской академии наук

ЕВРАЗИЙСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ: РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА¹

В статье показана взаимосвязь процессов евразийской интеграции и модернизации экономик стран – участниц ЕАЭС. Рассматривается роль человеческого капитала как фактора модернизации, а также трудности, стоящие перед этими странами в обеспечении модернизации экономики квалифицированными кадрами, и их причины. Показано место стран ЕАЭС в мировом рейтинге человеческого капитала. Отмечено, что располагаемый странами ЕАЭС человеческий капитал пока не соответствует требованиям, необходимым для модернизации экономики. Исследуются тенденции и проблемы высшего и среднего специального образования в странах ЕАЭС, а также роль государственной политики в формировании человеческого капитала, соответствующего современным требованиям. Рассмотрено взаимное сотрудничество этих стран в подготовке высококвалифицированных кадров.

Ключевые слова: страны ЕАЭС, евразийская интеграция, экономическая модернизация, человеческий капитал, образование, наука, сотрудничество.

JEL: F15, I21, I28, O14, O15.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10009

Модернизация экономик стран ЕАЭС в контексте развития евразийской интеграции

Региональная экономическая интеграция, как показывает мировой опыт, неразрывно связана с осуществляемой на инновационной основе модернизацией национальных экономик стран – участниц интеграционного процесса, так как эти процессы взаимозависимы и взаимообусловлены: вступление той или иной страны на путь модернизации требует установления более тесных связей со странами-партнерами, а более тесные связи, в свою очередь, расширяют ресурсную базу

¹ Статья подготовлена в рамках исследований по проекту РФФИ №18-010-00401 А «Социальные стимулы и барьеры межгосударственной интеграции (европейский и постсоветский опыт)».

модернизации. В то же время эта общая формула по-разному реализуется в интеграционных объединениях стран, находящихся на разных уровнях технологического развития. К интеграционной группировке стран с относительно слабыми национальными инновационными системами (НИС) относится созданный в 2015 г. Евразийский экономический союз (ЕАЭС) в составе Армении, Белоруссии, Казахстана, Киргизии и России. Провозглашенная этими странами либерализация движения факторов производства сама по себе не может обеспечить достижение высокой степени производственно-технологической связанности экономик стран-участниц, являющейся, на наш взгляд, важнейшим критерием их реальной интегрированности². Для достижения такой интегрированности необходима существенная модернизация экономики каждой страны ЕАЭС. Таким образом, экономическая модернизация, под которой мы понимаем структурные, технологические и институциональные преобразования в национальной экономике, направленные на повышение ее глобальной конкурентоспособности и устойчивости к внешним шокам [1, с. 43–44], становится важнейшей материальной предпосылкой евразийской интеграции.

В последнее время курс на экономическую модернизацию провозглашен и реализуется практически во всех странах ЕАЭС, что нашло отражение и в ряде официальных документов³. Однако начавшаяся в этих странах модернизация пока слабо связана с активизацией процесса евразийской интеграции, поскольку основана в основном на технологических заимствованиях из третьих (прежде всего из западных) стран, и идет в основном по адаптивному типу, тогда как возможности креативной модернизации, предполагающей внедрение и распространение собственных инноваций, оказываются нереализованными⁴. В долгосрочной перспективе это может привести к закреплению подчиненного положения стран ЕАЭС в мировой экономике, обрекая их на технологическую (в перспективе и на политическую) зависимость от Запада. Для противодействия этой тенденции очень важно перевести процесс интеграции на собственную высокотехнологическую основу, хотя бы в отдельных отраслях производства.

² Подробнее см. [18, с. 11–13].

³ Такими документами являются, в частности, Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г., Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г., Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг., Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 гг., Программа стабильного развития Республики Армения до 2021 г. и др.

⁴ Подробнее о креативной и адаптивной модернизации см. [1, с. 45].

Руководители стран ЕАЭС отчетливо понимают необходимость решения этой сложной задачи, что и было зафиксировано в важнейших интеграционных документах. В Статье 4 Договора о Евразийском экономическом союзе, подписанного 29 мая 2014 г., среди целей ЕАЭС названы всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики. В последние годы в рамках ЕАЭС подписан ряд документов, нацеленных на развитие сотрудничества в инновационной сфере, и началась их реализация.

Человеческий капитал как фактор модернизации

Успех экономической модернизации той или иной страны, осуществляемой в основном по креативному типу, определяется прежде всего ее инновационным потенциалом, на развитие которого, в свою очередь, оказывает влияние множество факторов, достаточно подробно охарактеризованных в научной литературе. Так, белорусский исследователь М. Протасова относит к этим факторам зрелость институциональной среды, интеллектуальный капитал, воплощенный в знаниях и компетенциях работников (выделено мной – А.Ш.), информационные ресурсы, включающие в себя научные знания и новые технологии, финансирование НИОКР и развитость инновационной инфраструктуры [14, с. 36]. Сходную характеристику факторов инновационного развития дают и другие эксперты. При этом следует отметить, что практически все исследователи указывают на важность «человеческого фактора» – человеческого капитала – для модернизации национальной экономики на инновационной основе⁵. От качества человеческого капитала и его соответствия современным требованиям в огромной степени зависит осуществление начавшейся модернизации экономики стран ЕАЭС, проводимой во всевозрастающей степени по креативному типу и позволяющее этим странам занять достойное место в глобализированной мировой экономике. Не случайно международные сравнительные оценки уровня инновационного развития, как правило, начинаются с оценки человеческих ресурсов.

В научной литературе имеется множество определений человеческого капитала, которые сходятся в том, что его важнейшим признаком является способность создавать ценности и выступать источником экономического роста. Согласно определению Всемирного экономического форума (ВЭФ), человеческий капитал представляет собой «знания и навыки людей, которые позволяют им создавать ценность в глобаль-

⁵ См., например, [9, с. 71, 219].

ной экономической системе»⁶. Казахстанский исследователь С. Домнин определяет человеческий капитал как «совокупность знаний, умений и навыков, здоровья и жизненных сил, эмоционального интеллекта, обычаев и привычек, использование которых позволяет генерировать доход или иные блага» [13]. Белорусский ученый С. Кристиневич отмечает, что человеческий капитал «является, наряду с физическим и природным капиталом, частью национального богатства и представляет собой реальный актив, способный генерировать доход на микроуровне и выступать источником роста экономики» [8, с. 24].

Современное состояние человеческого капитала в странах ЕАЭС характеризуется исследователями неоднозначно. С одной стороны, в мировом рейтинге человеческого капитала, составляемом экспертами ВЭФ на основе четырех параметров⁷, страны ЕАЭС занимают неплохие позиции, хотя и значительно отстают от лидеров (см. табл. 1).

Как следует из анализа данных таблицы, страны ЕАЭС значительно опережают высокоразвитые страны по параметру «образовательный потенциал», оценивающему грамотность, умение читать и писать, получение населением начального, среднего и высшего образования. Это связано прежде всего с наследием Советского Союза, с его всеобщей грамотностью и широким охватом населения всеми видами образования. Благодаря лидерству по данному параметру, указанные страны занимают в рейтинге человеческого капитала достаточно высокие места. Значительно хуже, как будет показано ниже, обстоят дела с соответствием системы образования современным требованиям. Относительно высокие места страны ЕАЭС, представленные в рейтинге (кроме Армении), занимают по параметру «применение навыков», где оцениваются охват населения начальным, средним, профессиональным и высшим образованием, качество образовательной системы, тренинги и повышение квалификации работников. Вместе с тем по параметру «развитие», где оцениваются занятость населения, гендерная разница в занятости, уровень безработицы и уровень недостаточной занятости, и особенно по параметру «ноу-хау», показывающему долю высококвалифицированных работников, а также работников со средним уровнем квалификации, сложность труда и наличие квалифицированных работников на рынке, позиции стран ЕАЭС значительно хуже.

⁶ См. [16].

⁷ Рейтинг рассчитывается экспертами ВЭФ по четырем параметрам: 1) образовательный потенциал (уровень образования молодежи и старшего поколения, как результат прошлых инвестиций); 2) развитие (формальное образование следующего поколения рабочей силы, повышение квалификации и переквалификация нынешних работников); 3) применение (применение навыков, их накопление взрослым населением); 4) ноу-хау (ширина и глубина использования специализированных навыков в работе).

Таблица 1

Страны мира по индексу человеческого капитала в 2017 г., по данным ВЭФ

Место	Страна	Значение индекса	Место по параметру «образовательный потенциал»	Место по параметру «применение навыков»	Место по параметру «развитие»	Место по параметру «ноу-хау»	ВВП на душу населения по ППС в 2016 г.
1	Норвегия	77,12	13	24	6	6	63811
2	Финляндия	77,07	8	68	1	2	39423
3	Швейцария	76,48	28	42	2	1	56625
4	США	74,84	22	43	4	13	53273
5	Дания	74,4	16	34	14	17	45686
16	Россия	72,16	4	18	33	42	24026
21	Белоруссия*	71,43	5	16	18	27	18000
29	Казахстан	69,78	2	17	45	64	23420
49	Армения	64,46	3	114	61	47	8174

* в рейтинге ВЭФ не представлена; рейтинг рассчитан на основе данных из других источников.

Источники: Global Human Capital Index 2017; [16]. Киргизия в рейтинге ВЭФ не представлена.

С другой стороны, важно иметь в виду, что индекс человеческого капитала и другие рассчитываемые по ряду параметров международные индексы (в частности, более известный индекс человеческого развития), как отмечает ряд экспертов, носят во многом формальный характер и не в полной мере учитывают огромные качественные изменения, произошедшие в социально-экономических системах стран ЕАЭС в период трансформации. Эти изменения оказали на человеческий капитал указанных стран (и в целом стран, переживающих трансформацию) достаточно противоречивое, в основном негативное воздействие.

Как известно, страны, входящие ныне в ЕАЭС, как и другие постсоветские государства, испытали в начале периода трансформации «двойной шок» – от крайне болезненного и в некоторых странах (прежде всего в России) форсированного перехода от административно-командной системы к рыночной экономике и от распада единого народно-хозяйственного комплекса бывшего СССР, со всеми вытекающими последствиями, в том числе для человеческого капитала. В новых условиях оказались ненужными многие, прежде всего высо-

котехнологичные производства, работавшие на всесоюзный рынок, и, соответственно, занятые на них работники. Резко сократилось финансирование образования и науки, что было связано как с ухудшением общей социально-экономической ситуации в рассматриваемых странах, так и с проводимой в некоторых из них макроэкономической политикой по монетаристским рецептам, ставящей «во главу угла» снижение инфляции даже ценой деградации экономики и социальной сферы, включая науку и образование. В результате доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП, характеризующая его наукоемкость, снизилась в Армении с 0,8% в 1991 г. до 0,2% в 2017 г., в Белоруссии – соответственно с 1,4% до 0,6%, в Казахстане – с 0,6% до 0,1%, в Киргизии – с 0,3% до 0,1%, в России – с 1,9% до 1,1% в 2016 г.⁸

До начала 2000-х годов инновационно-технологическая сфера в постсоветских государствах фактически была исключена из числа стратегических приоритетов экономического развития. Экономика этих государств за годы системной трансформации утратили значительную часть инновационного потенциала, созданного в советский период. Ощущая острую потребность в модернизации экономики, все они в большей или меньшей степени испытывают дефицит внутренних ресурсов для ее проведения, в том числе интеллектуальных.

Как отмечает российский исследователь Т. Соколова в коллективной монографии «Постсоциалистический мир: итоги трансформации», «На постсоветском пространстве фактически исчерпан потенциал квалифицированных специалистов и грамотных управленческих кадров, необходимых для модернизации. Значительная часть высококвалифицированных работников вынуждены работать не по специальности, многие – за пределами родной страны. За два прошедших десятилетия только Россия потеряла половину своих ученых» [12, с. 68, 70].

У этой проблемы есть и другая сторона: имеющиеся квалифицированные кадры и системы образования стран ЕАЭС, сформировавшиеся в принципиально иных условиях, во многом не соответствуют требованиям современной рыночной экономики. В этих странах имеется «лишь весьма узкий сегмент рабочих мест, отвечающих инновационному типу экономики (требующих высокой квалификации, современных компетенций и, соответственно, высокооплачиваемых)» [12, с. 71].

Многие экономисты рассматривают человеческий капитал как фактор, непосредственно влияющий на экономический рост, измеряемый динамикой ВВП, Однако, как отмечает С. Домнин, это свойственно не всем экономикам, а только тем, которые специалистами

⁸ 25 лет Содружеству Независимых Государств. 1991–2015. Статистический сборник. М., 2016. С. 457–458; Содружество Независимых Государств в 2017 г. Стат. ежегодник. М., 2018. С. 173.

называются инновационными экономиками, экономиками знаний [13]. В странах ЕАЭС такие экономики еще не созданы. Высокотехнологичные отрасли, производящие продукцию с высокой добавленной стоимостью, занимают в них пока незначительное место, и это резко ограничивает возможности эффективного использования государствами ЕАЭС имеющегося у них человеческого капитала.

Существенным препятствием на пути формирования качественного, отвечающего современным требованиям человеческого капитала является распространенный (особенно в России) узкоутилитарный взгляд на систему подготовки кадров, прежде всего на образование. Многие руководители системы образования видят ее цель не в подготовке квалифицированных специалистов, а в оказании образовательных услуг, фактически ставя образование в один ряд с бытовым обслуживанием населения и тем самым выхолащивая его смысл. Бывший министр образования и науки РФ А. Фурсенко заявлял о необходимости готовить в учреждениях образования не творцов, а квалифицированных потребителей⁹. Ясно, что такой подход идет вразрез с провозглашенным курсом на модернизацию экономики на инновационной основе, требующую резкого повышения качества человеческого капитала, предполагающего всемерное развитие в человеке творческих способностей, – налицо серьезное противоречие.

С одной стороны, наличие качественного человеческого капитала является важным фактором модернизации экономики в странах ЕАЭС, с другой – экономика с достаточно примитивной структурой, в которой преобладают сырьевые отрасли, препятствует повышению качества человеческого капитала, не предъявляя на него достаточный спрос. Преодоление этого противоречия требует, на наш взгляд, усиления комплексного подхода к модернизации, предполагающего динамичное развитие всех ее составляющих (человеческого капитала, технологической базы, инновационной инфраструктуры и т. д.). Безусловно, это в огромной мере зависит от финансовых возможностей, в настоящее время весьма ограниченных практически во всех странах ЕАЭС, которые, однако, пытаются, в той или иной мере, решить эту задачу.

Тенденции и проблемы развития человеческого капитала в странах ЕАЭС

Ставя перед собой цель экономической модернизации, страны ЕАЭС в последнее время уделяют значительное внимание ее «человеческому фактору», развитию человеческого капитала, от которого, как утверждает экономическая теория и подтверждает практика ряда

⁹ См. [17, с. 65].

успешно модернизовавшихся государств, в существенной степени зависит успех модернизации.

Из множества параметров, характеризующих уровень развития человеческого капитала в той или иной стране, особое значение, с точки зрения модернизации экономики, имеют, на наш взгляд, развитие высшего и среднего специального образования (особенно по специальностям инженерно-технического профиля)¹⁰ и наличие квалифицированных научных и научно-технических кадров, необходимых для ускорения научно-технологического развития. Анализ состояния и тенденций образовательной и научной сфер в странах ЕАЭС в период трансформации показывает противоречивую картину.

В сфере высшего и среднего специального образования общая тенденция внешне выглядит позитивной. В большинстве стран ЕАЭС за последние 25 лет, несмотря на огромные социально-экономические трудности трансформационного периода, значительно выросли как число высших и средних специальных учебных заведений, так и численность учащихся в них (см. табл. 2). В 2016 г. количество студентов на 10 тыс. населения в Армении составляло 313, в Белоруссии – 383, в Казахстане – 274, в Киргизии – 370, в России – 356 человек [10]. По этому показателю страны ЕАЭС значительно опережают многие высокоразвитые государства.

Следует, однако, отметить, что количественный рост в сфере высшего и среднего специального образования далеко не всегда сопровождался улучшением качества этого образования. Так, в странах ЕАЭС, как и в других государствах СНГ, в результате быстрого роста числа негосударственных вузов и расширения коммерческого сектора в государственных вузах, широкое распространение получило платное высшее образование. При этом, с одной стороны, растет число лиц, получающих высшее образование, с другой – как правило, снижается его качество. Причем это снижение оказалось столь значительным, что государственным органам пришлось отозвать лицензии у многих негосударственных вузов из-за несоответствия программ обучения государственным стандартам качества [9, с. 222]. Поэтому в последние годы во всех странах ЕАЭС наблюдается заметное сокращение количества негосударственных вузов и, соответственно, как следует из данных табл. 2, общего количества высших учебных заведений и численности студентов в них.

До недавнего времени сфера высшего образования практически во всех странах ЕАЭС развивалась во многом в ущерб среднему

¹⁰ Так, по мнению президента Казахстана Н. Назарбаева, именно качественное образование должно стать основой индустриализации и инновационного развития республики [5, с. 600].

**Число высших и средних специальных учебных заведений
и численность учащихся в них в странах ЕАЭС (на начало учебного года)**

Страна	Число высших учебных заведений	Численность студентов в них, тыс.	Число средних специальных учебных заведений	Численность учащихся в них, тыс.
<i>Армения</i>				
1991/1992 г.	14	66	69	41
2000/2001 г.	90	61	105	29
2010/2011 г.	76	121	101	30
2016/2017 г.	67	93	93	23
2017/2018 г.	65	91	93	23
<i>Белоруссия</i>				
1991/1992 г.	33	185	148	139
2000/2001 г.	57	282	156	150
2010/2011 г.	55	443	214	168
2016/2017 г.	51	313	230	118
2017/2018 г.	51	299	226	114
<i>Казахстан</i>				
1991/1992 г.	61	288	244	238
2000/2001 г.	170	441	293	168
2010/2011 г.	149	620	494	491
2016/2017 г.	125	477	779*	489*
2017/2018 г.	122	496	779*	489*
<i>Киргизия</i>				
1991/1992 г.	12	58	48	43
2000/2001 г.	45	189	53	26
2010/2011 г.	56	230	122	64
2016/2017 г.	50	175	139	91
2017/2018 г.	51	161	145	92
<i>Россия</i>				
1991/1992 г.	519	2763	2605	2202
2000/2001 г.	965	4741	2703	2361
2010/2011 г.	1115	7050	2850	2126
2016/2017 г.	818	4399	3552**	2305
2017/2018 г.	766	4246	3956**	2388

* С учетом профессиональных лицеев; ** с учетом начальных профессиональных учреждений.

Источники: 25 лет Содружеству Независимых Государств. 1991–2015. Статистический сборник. М., 2016. С. 455–456; Содружество Независимых Государств в 2017 г. Статистический ежегодник. М., 2018. С. 171.

специальному и профессионально-техническому образованию, что вызывало значительный «перекося» в имеющемся человеческом капитале: при избытке специалистов с высшим образованием ощущалась острая нехватка квалифицированных кадров среднего и низшего звеньев¹¹. Так, в Белоруссии почти 90% молодежи идут учиться в вузы, а в 2010 г. на первых курсах вузов мест было на 30% больше, чем выпускников школ [6]. В последние годы ситуация начала меняться: как видно из табл. 2, в большинстве государств ЕАЭС при сокращении числа вузов и численности студентов в них заметно выросло число средних специальных учебных заведений и численности учащихся в них. В то же время в странах ЕАЭС ощущается острая нехватка квалифицированных рабочих по многим специальностям, что в значительной степени обусловлено тем, что в период реформ в этих странах (кроме Белоруссии) была фактически разрушена система профтехобразования. Научно-технический прогресс несколько смягчает напряженную ситуацию с квалифицированными кадрами: потребность современных производств в рабочих и ИТР заметно снизилась. С другой стороны, возросли и требования к их обучению.

Весьма неблагоприятной чертой системы подготовки кадров в странах ЕАЭС, с точки зрения модернизации экономики, является сложившаяся структура отраслевой специализации студентов и выпускников вузов, в которой преобладают гуманитарии в ущерб профессиям инженерно-технического профиля. Так, в Армении на начало 2010/2011 учебного года по специализации «Экономика и право, просвещение, здравоохранение, искусство» обучалось 57% студентов, а по специализации «промышленность, строительство, транспорт и связь, сельское хозяйство» – 16%, в Белоруссии – соответственно 59% и 39%, в Казахстане – 82% и 16%, в Киргизии – 62% и 19%, в России на начало 2004/2005 учебного года – 55% и 45% [9, с. 221]. В большинстве стран ситуация существенно не изменилась и в последующие годы. «Резкий крен в сторону подготовки гуманитариев в ущерб профессиям инженерно-технического профиля, – отмечают в этой связи российские исследователи Т. Соколова и М. Стрепетова в коллективной монографии «Модернизация в странах российского пояса соседства: структурный и технологический аспекты», – является одним из важных препятствий на пути осуществления модернизации в странах региона. Количественный рост институтов и факультетов не компенсирует недостатка квалифицированных кадров в промышленности и в тех отраслях, где у стран и региона имеются шансы на повышение международной конкурентоспособности» [9, с. 222].

¹¹ Как отмечает белорусский аналитик А. Обухович, «в экономике большие проблемы с качеством среднего и нижнего уровня инженерно-технических кадров. Пока высшее звено еще укомплектовать можно, но ниже – сплошные проблемы» [11].

Система образования, в том числе высшего, слабо реагирует на потребности реальной экономики. По существу, отсутствует связь образования с производством, что препятствует эффективному использованию накопленного человеческого капитала.

Еще более сложная ситуация наблюдается в области обеспечения начавшейся в странах ЕАЭС экономической модернизации научными и научно-техническими кадрами. Во всех этих странах за годы трансформации значительно уменьшилась численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, причем особенно заметное уменьшение произошло в 1990-е годы. В Армении, Белоруссии и России уменьшение численности научных кадров продолжалось и в последующий период; в Казахстане и Киргизии эта численность после 2000 г. несколько возросла, но еще далека от дореформенного уровня (см. табл. 3)

В разных странах ЕАЭС изменение численности высококвалифицированных научных кадров – докторов и кандидатов наук, занятых исследованиями и разработками, демонстрирует разнонаправленную динамику. Так, если в Армении численность докторов наук снизилась (на конец года) с 573 человек в 1991 г. до 495 в 2017 г., то в Белоруссии она возросла соответственно с 590 до 645, в Казахстане – с 519 до 1822, в Киргизии – с 165 до 340, в России – с 16,2 тыс. до 27,6 тыс. человек в 2016 г. Численность кандидатов наук за указанный период снизилась в Армении с 3789 до 1553, в Белоруссии – с 5798 до 2852, в Киргизии – с 1154 до 793, в России – с 118,0 тыс. до 81,8 тыс. человек, а в Казахстане она увеличилась с 4526 до 4562 человек¹². При этом динамика численности докторов и кандидатов наук заметно менялась и по годам: так, если в Казахстане она росла на протяжении почти всего периода трансформации, то в Армении неуклонно снижалась.

Серьезной проблемой в ряде стран ЕАЭС является старение научных кадров, особенно специалистов высшей квалификации, снижающее, как отмечают эксперты, вероятность освоения принципиально новых научных направлений и обуславливающее устаревание тематик фундаментальных исследований. Так, в Белоруссии в 2016 г. 38,5% исследователей были старше 50 лет, тогда как в возрасте до 29 лет – 23,5%, в возрасте 20–39 лет – 23,9% исследователей. При этом 78,9% докторов наук и 34,6% кандидатов наук были старше 60 лет, тогда как моложе 40 лет были соответственно лишь 0,6% и 22,4%¹³. Вместе с тем в Казахстане наблюдается значительный рост числен-

¹² 25 лет Содружеству Независимых Государств. 1991–1995. Стат. сб. М., 2016. С. 457–458.; Содружество Независимых Государств в 2017 году. Стат. ежегодник. М., 2018. С. 172.

¹³ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. 2017. Статистический сборник. Минск, 2017. С. 45; [15, с. 62].

Таблица 3

Кадры науки в странах ЕАЭС, тыс. человек

Страна	Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, на конец года	В том числе численность исследователей и технологов, на конец года
<i>Армения</i>		
1991 г.	25,4	17,2
2000 г.	7,3	5,0
2010 г.	6,6	5,5
2016 г.	4,9	4,0
2017 г.	4,8	3,8
<i>Белоруссия</i>		
1991 г.	78,0	59,3
2000 г.	32,9	22,3
2010 г.	31,7	22,1
2016 г.	25,9	18,5
2017 г.	26,5	18,8
<i>Казахстан</i>		
1991 г.	37,5	27,6
2000 г.	14,8	10,2
2010 г.	17,0	11,9
2016 г.	23,0	20,7
2017 г.	22,1	20,0
<i>Киргизия</i>		
1991 г.	8,0	5,7
2000 г.	3,5	2,3
2010 г.	3,1	2,2
2016 г.	4,5	3,8
2017 г.	3,5	2,8
<i>Россия</i>		
1991 г.	1495,6	1079,1
2000 г.	887,7	501,1
2010 г.	736,5	428,2
2016 г.	738,9	442,2
2017 г.	722,3	430,8

Источники: 25 лет Содружеству Независимых Государств. 1991–2015. Статистический сборник. М., 2016. С. 457–458; Содружество Независимых Государств в 2017 г. Статистический ежегодник. М., 2018. С. 172.

ности молодых научных кадров – в 2011–2015 гг. доля ученых в возрасте до 35 лет возросла в 1,5 раза¹⁴.

Проблемы, связанные с ролью образования и науки в «кадровом обеспечении» модернизации экономик стран ЕАЭС, естественно,

¹⁴ Об утверждении Государственной программы развития образования и науки Республики Казахстан на 2016–2019 гг. adilet.zan.kz/rus/docs/U1600000205.

не ограничиваются обозначенными выше. Сохраняется, в частности, разрыв между наукой и образованием, недостаточно применяются новейшие образовательные технологии, слабо развита система непрерывного обновления работающими гражданами своих профессиональных знаний и приобретения новых навыков. Подробный анализ этих и других проблем выходит за рамки данной статьи.

Следует отметить, что в последнее время в странах ЕАЭС на государственном уровне принимаются меры, направленные на формирование человеческого капитала, соответствующего современным требованиям для модернизации экономики. Так, в Казахстане, с учетом сложной ситуации на рынке труда (дефицит квалифицированной рабочей силы, прежде всего по техническим специальностям), реализуется «Программа занятости – 2020», нацеленная на повышение качества трудовых ресурсов и восстановление реальных связей между системой подготовки кадров и производством; в результате доля квалифицированной рабочей силы в общей численности занятых к 2020 г. должна составить не менее 50% [9, с. 224]. В Белоруссии в целях устранения «гуманитарного крена» в высшем образовании снижается набор на юридические и экономические специальности в вузах при одновременном увеличении приема на специальности, связанные с высокими технологиями¹⁵.

Значительное внимание уделяется повышению привлекательности научной и научно-педагогической деятельности, включая повышение оплаты труда ученых. Так, в России в соответствии с указом президента, подписанным в мае 2012 г., уже в 2018 г. средняя зарплата научных работников должна не менее чем в два раза превышать среднюю зарплату по региону, хотя, по имеющимся оценкам, полностью выполнить эту задачу не удалось. Зарплата ученых за последние годы значительно выросла¹⁶, что, в свою очередь, наряду с увеличившейся поддержкой молодых ученых, способствовало повышению престижа научной деятельности и притоку в науку талантливой молодежи. В Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. предусматриваются повышение престижа научной и инновационной деятельности и обеспечение притока талантливой молодежи в инновационную сферу путем создания

¹⁵ В 2018 г. число мест на юридических и экономических специальностях сократится на 10%, в то же время в отдельных вузах будет увеличен прием на IT-специальности [4].

¹⁶ За 2017 г., по имеющимся данным, зарплаты российских научных сотрудников увеличились на 136% и достигли 95,5 тыс. руб. [3]. Следует, однако, отметить, что, с учетом значительной дифференциации, зарплаты большинства российских ученых, по оценке экспертов, заметно меньше этой цифры.

условий финансовой поддержки реализации проектов от идеи до внедрения разработок¹⁷.

Одним из важнейших направлений государственной политики в области развития человеческого капитала в странах ЕАЭС является интеграция науки и высшего образования, включая активизацию участия вузов в научных исследованиях. В Белоруссии, в соответствии с принятой в декабре 2017 г. Стратегией «Наука и технологии: 2018–2040», начинается реализация концепции «Университет 3.0», предполагающей создание интегрированной образовательной, научно-исследовательской и предпринимательской среды для обеспечения единства системы «образование – наука – инновации – коммерциализация – производство»¹⁸. В Казахстане, по мнению экспертов, флагманом модернизации высшего образования и укрепления его связи с наукой стала автономная организация образования «Назарбаев Университет», в инженерных школах которого успешно стартовали инновационные образовательные и научные проекты. Создан первый исследовательский вуз – Казахский национальный исследовательский технический университет имени К.И. Сатпаева, где сформирован пул ведущих ученых страны, выполняющих фундаментальные и прикладные научно-образовательные исследования¹⁹. В России в Указе Президента от 7 мая 2018 г., определившем важнейшие цели и задачи социально-экономического развития страны на период до 2024 г., среди основных задач в сфере науки обозначены создание не менее 15 научно-образовательных центров мирового уровня на основе интеграции университетов и научных организаций и их кооперации с организациями, действующими в реальном секторе экономики²⁰.

Реализация намеченных в странах ЕАЭС мер по повышению качества человеческого капитала, как предполагается, позволит этим странам заметно приблизиться в этом отношении к высокоразвитым государствам, что, в свою очередь, серьезно повысит их конкурентоспособность в мировом хозяйстве, где экономика знаний играет все возрастающую роль.

¹⁷ Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2018–2020 гг.

¹⁸ Стратегия «Наука и технологии: 2018–2040». Проект. Минск: Национальная академия наук Беларуси. 2017. С. 29.

¹⁹ Об утверждении Государственной программы развития образования и науки Республики Казахстан на 2016–2019 гг. adilet.zan.kz/rus/docs/U1600000205.

²⁰ Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 №204. politika/5182019.

Сотрудничество стран ЕАЭС в области развития человеческого капитала

С учетом огромной роли человеческого капитала в модернизации экономик стран ЕАЭС, которая, в свою очередь, как показано выше, является важнейшей предпосылкой их экономической интеграции, вполне естественно, что сотрудничество в сферах, связанных с формированием и развитием человеческого капитала (прежде всего в сфере высшего образования и подготовки научных и научно-технических кадров), занимает важное место в системе их интеграционного взаимодействия. Это направление сотрудничества пока развивается в основном на двусторонней основе и в рамках создаваемого Россией и Белоруссией Союзного государства – в формате всего ЕАЭС оно пока не получило значительного развития.

Наиболее распространенной формой сотрудничества в сфере высшего образования является подготовка специалистов для стран ЕАЭС в вузах государств-партнеров. При этом ведущую роль здесь, безусловно, играет Россия, на долю которой приходится почти 90% общей численности студентов, прибывших из государств – партнеров по ЕАЭС (см. табл. 4). Средний ежегодный прирост численности студентов из стран ЕАЭС в 2009–2015 гг. составил около 15%, значительно превысив средний прирост общей численности иностранных студентов в России (8%) [7].

В странах ЕАЭС реализуется ряд проектов по организации совместной подготовки специалистов. Так, с 2003 г. работает созданный на базе Могилевского государственного технического университета Белорусско-Российский университет, учебный процесс в котором финансируется из бюджетов двух стран. В РБ действуют филиалы Российского государственного социального университета и Московского государственного университета экономики, статистики и информатики.

Казахстан и Россия приступили к созданию сети инновационно-образовательных консорциумов с целью совместного использования интеллектуального потенциала и материальных ресурсов организаций науки и образования. К середине 2010-х годов были организованы три консорциума: в области ядерных технологий, по вопросам водного транспортного соединения Каспийского моря и Азово-Черноморского бассейна и по нанотехнологиям и нанонауке [2, с. 156–157].

С 1993 г. действует Киргизско-Российский славянский университет им. Б.Н. Ельцина в Бишкеке, с 1999 г. – Российско-Армянский (Славянский) университет в Ереване, играющие важную роль в подготовке квалифицированных кадров для своих стран.

Развитию сотрудничества стран ЕАЭС в образовательной и научной сферах способствуют, по мнению экспертов, принятые в послед-

Таблица 4

Численность студентов образовательных организаций высшего профессионального образования, прибывших из государств – членов ЕАЭС (на начало учебного года; человек)

	Всего	В том числе из:				
		Армении	Белоруссии	Казахстана	Киргизии	России
<i>Армения</i>						
2011/2012 г.	1025	x	5	19	–	1001
2012/2013 г.	927	x	4	20	–	903
2013/2014 г.	1243	x	13	22	–	1208
2014/2015 г.	1083	x	2	31	–	1050
2015/2016 г.	1192	x	3	24	–	1165
2016/2017 г.	1245	x	4	30	–	1211
2017/2018 г.	1156	x	4	25	–	1127
<i>Белоруссия</i>						
2011/2012 г.	2338	68	x	100	7	2163
2012/2013 г.	1845	59	x	118	10	1658
2013/2014 г.	1987	55	x	172	11	1749
2014/2015 г.	1853	44	x	214	15	1580
2015/2016 г.	1895	38	x	272	14	1573
2016/2017 г.	2003	39	x	316	16	1632
2017/2018 г.	1857	21	x	272	18	1546
<i>Казахстан</i>						
2011/2012 г.	2389	23	19	x	354	1993
2012/2013 г.	1733	20	10	x	419	1284
2013/2014 г.	2026	18	7	x	802	1202
2014/2015 г.	1752	19	11	x	826	896
2015/2016 г.	1916	14	9	x	1049	844
2016/2017 г.	2430	19	9	x	1443	959
2017/2018 г.	2229	24	17	x	1042	1146
<i>Киргизия</i>						
2011/2012 г.	3799	8	3	2941	x	847
2012/2013 г.	5293	1	8	4357	x	927
2013/2014 г.	5563	–	–	4338	x	1225
2014/2015 г.	6205	–	–	4828	x	1377
2015/2016 г.	6234	–	–	5048	x	1186
2016/2017 г.	5565	–	–	4655	x	910
2017/2018 г.	4817	–	–	3290	x	1527
<i>Россия</i>						
2011/2012 г.	62982	3017	30980	26997	1988	x
2012/2013 г.	62338	2662	25322	32141	2213	x
2013/2014 г.	75110	3264	23849	44896	3101	x
2014/2015 г.	78587	3372	17726	53824	3685	x
2015/2016 г.	90850	3606	14694	66821	5729	x
2016/2017 г.	89689	3245	12414	67403	6627	x
2017/2018 г.	86788	3049	10792	65700	7247	x
<i>ЕАЭС</i>						
2011/2012 г.	72533	3116	31007	30057	2349	6004
2012/2013 г.	72136	2742	25344	36636	2642	4772
2013/2014 г.	85929	3334	23869	49428	3914	5384
2014/2015 г.	89480	3435	17739	58897	4506	4903
2015/2016 г.	102087	3656	14706	72165	6792	4768
2016/2017 г.	100932	3303	12427	72404	8086	4712
2017/2018 г.	96847	3094	10813	69287	8307	5346

Источник: Евразийский экономический союз в цифрах. Стат. ежегодник. М., 2018. С. 92–93.

ние годы на государственном и международном уровнях документы, прежде всего Соглашение о взаимном признании и эквивалентности документов об образовании, ученых степенях и научных званиях в Евразийском экономическом сообществе²¹ от 31 мая 2013 г. и Постановление Правительства РФ от 8 октября 2013 г. № 891 «Об установлении квоты на образование иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации», предусматривающее ежегодное выделение квот для граждан стран ЕАЭС [7].

Вместе с тем в деятельности органов ЕАЭС вопросы, связанные с повышением уровня развития человеческого капитала, пока занимают довольно скромное место, а в Договоре о Евразийском экономическом союзе они практически не затрагиваются. Усиление внимания к этим весьма важным для евразийской интеграции вопросам и включение их в число приоритетных становится, на наш взгляд, насущной необходимостью.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вардомский Л., Шурубович А.* Факторы и модели модернизации экономик стран СНГ // Мир перемен. 2011. № 3. С. 43–58.
2. Внешнеэкономическое измерение новой индустриализации России / Под ред. Е.Б. Ленчук. СПб.: Алетейя, 2015.
3. Зарплаты ученых в России выросли на 136%. www.gazeta.ru/news/2018/06/05/n_11617351.shtml.
4. *Иванов А.В.* В Беларуси юристов и экономистов поменяют на IT-шников. www.belmarket.by/v-belarusi-yuristov-i-ekonomistov-pome.
5. *Кенжебаева З.С., Беймбетова А.Е., Мыргалиева Г.А.* Сотрудничество Казахстана и России в сфере обеспечения инновационного развития // Вестник КазНТУ. 2015. № 4. С. 600–604.
6. *Ковш К.* Образование: застряли в СССР. www.belmarket.by/obrazovanie-zastryali-v-sssr.
7. *Краснова Г.* Региональный центр академической мобильности. www.ng.ru/education/2016-11-22/8_6865_mobil.html.
8. *Кристиневич С.А.* Сохранение национального человеческого капитала как фактор экономической безопасности // Белорусский экономический журнал. 2017. № 4. С. 23–36.
9. Модернизация стран российского пояса соседства: структурный и технологический аспекты / Отв. ред. С.П. Глинкина. М., СПб.: Нестор-История, 2012.
10. *Муковозчик А.* Учиться надо каждый день // Советская Белоруссия. 2016. 6 августа.
11. *Обухович А.* Что строить изволим? www.belgazeta.by/ru/blogs/707/36831.

²¹ Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) в составе Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана с 1 января 2015 г. прекратило свое существование в связи с созданием Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

12. Постсоциалистический мир: итоги трансформации / Под общ. ред. С.П. Глинкиной. В 3-х т. СПб.: Алетейя, 2017. Т. 2. Постсоветские государства / Отв. ред. Л.Б. Вардомский.
13. Почему вес человеческого капитала в Казахстане незначителен? stanradar.com/news/full/28666-pochemu-ves-chelovechesko.
14. *Протасова М.А.* Факторы развития инновационного потенциала Республики Беларусь / Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы. Сборник научных статей. В четырех частях. Ч. 4. Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2017.
15. *Рогатко Д.А.* Динамика развития кадрового потенциала научной и научно-технической деятельности Республики Беларусь / Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы. Сборник научных трудов. В четырех частях. Ч. 4. Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2017.
16. *Романчук Я.* Блеск и нищета человеческого капитала. www.belgazeta.by/ru/1114/economics/35561.
17. *Четверикова О.Н.* Разрушение будущего. Кто и зачем уничтожает суверенное образование в России. М., 2015.
18. *Шурубович А.В.* Некоторые теоретические аспекты экономического взаимодействия стран СНГ (научный доклад). М.: АОЗТ «Эпикон», 2000.

ABOUT THE AUTHOR

Alexey Viktorovich Shurubovich – Candidate of Economic Sciences, Leading Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.
shurubovich@transecon.ru

EURASIAN INTEGRATION AND ECONOMIC MODERNIZATION: THE ROLE OF HUMAN CAPITAL

In the paper the interconnection of the Eurasian integration processes and economic modernization of the economies of the EAEU member countries on the innovative base is shown. The role of human capital as a factor of modernization is considered. The place of the EAEU countries in the world rating of human capital is shown as well as the difficulties faced by these countries in ensuring the modernization of the economy with qualified personnel, and their causes, which are revealed. It is shown that human capital available in the EAEU countries for the time being does not satisfy requirements, which are necessary for modernization of the economy. The characteristic of trends and problems of higher and secondary special education in the EAEU countries as well as their provision of scientific and technical personnel, are examined as well as the role of the state policy in forming of human capital satisfying modern requirements. It is shown. Mutual cooperation of these countries in training of qualified personnel is considered.

Keywords: *EAEU countries, Eurasian integration, economic modernization, human capital, education, science, cooperation.*

JEL: F15, I21, I28, O14, O15.

А.С. ЧЕТВЕРИКОВА

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

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИИ И СТРАН ВИШЕГРАДСКОЙ ГРУППЫ НА ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ УРОВНЕ: ГОСУДАРСТВЕННЫЙ И КОРПОРАТИВНЫЙ АСПЕКТЫ¹

Статья посвящена анализу межтерриториального взаимодействия России и стран Вишеградской группы в современных политико-экономических условиях. Дается характеристика форм и динамики отношений российских и вишеградских территорий. Отдельное внимание уделено инвестиционным связям в рамках межрегионального сотрудничества России с Венгрией, Польшей, Словакией и Чехией. Автором выделяются наиболее значимые по инвестиционному сотрудничеству регионы и компании, обозначаются факторы, определяющие данный тип связей. На примере российско-чешских межрегиональных отношений предпринимается попытка охарактеризовать корпоративный и государственный уровень взаимодействия.

Ключевые слова: субъекты РФ, регионы Вишеградской группы, межгосударственные отношения, ПИИ.

JEL: F21, H79, R12, R50.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10010

Межтерриториальное взаимодействие государств редко является объектом исследования у специалистов. Имеющиеся научные работы, как правило, охватывают лишь часть существующих взаимодействий, ограничиваясь, например, лишь несколькими субъектами РФ. То же можно сказать и в отношении изучения связей России со странами Вишеградской группы². В современных политико-экономических условиях, сохраняющейся политической напряженности и снижении

¹ Статья подготовлена в рамках гранта Российского научного фонда (проект №14-28-00097 «Оптимизация российских внешних инвестиционных связей в условиях ухудшения отношений с ЕС») в ИМЭМО РАН им. Е.М. Примакова.

² Вишеградская четверка (или V4) — объединение четырех центральноевропейских государств: Польши, Чехии, Словакии и Венгрии.

обоюдной торговли и инвестиций, РФ и участники Вишеградской четверки, являясь важными внешнеэкономическими партнерами друг для друга, активизировали межрегиональное направление сотрудничества. В результате часть переговорного процесса сместилась именно на региональный уровень [4, с. 48].

Межтерриториальное взаимодействие России и стран Вишеградской группы

Взаимодействие между городами России и стран Вишеградской группы отличается довольно широкой географией и имеет давнюю историю (см. табл. 1). Помимо указанных в табл. 1 регионов побратимские связи имеют города еще из 25 субъектов РФ, включая Республику Марий Эл, Тульскую или Мурманскую области.

Таблица 1

Важнейшие субъекты РФ для межтерриториального сотрудничества России и стран Вишеградской группы*

Субъект РФ / города-побратимы, города-партнеры	Соглашение**	Визит в регион***	Визит в страну****
Чехия			
Калужская обл. / Калуга – Пардубице (Пардубицкий кр.)	–	+	–
Краснодарский край	–	–	–
г. Москва / Прага	–	+	–
Московская обл. / Истра – Раковник (Среднечешский кр.), Подольск – Кладно (Среднечешский кр.), Сергиев Посад – Бероун (Среднечешский кр.), Серпухов – Мельник (Среднечешский кр.), Чехов – Пршибрам (Среднечешский кр.)	–	+	–
Нижегородская обл. / Нижний Новгород – Брно (Южно-Моравский кр.)	+	+	+
Новосибирская обл.	–	+	–
Приморский край	–	–	–
Самарская обл.	+	+	–
г. Санкт-Петербург / Прага	–	+	–

Субъект РФ / города-побратимы, города-партнеры	Соглашение**	Визит в регион***	Визит в страну****
Свердловская обл. / Екатеринбург – Пльзень (Пльзеньский кр.), Нижний Тагил – Марианские Лазне, Хеб и Франтишковы Лазне (Карловарский кр.)	+	+	+
Респ. Татарстан	+	+	+
Тюменская обл. / Тюмень – Прага	–	+	–
Челябинская обл.	–	+	+
Венгрия			
Краснодарский край	–	–	–
г. Москва / Будапешт	+	–	+
Нижегородская обл. / Нижний Новгород – Дьер (медье Дьер-Мошон-Шопрон)	–	+	–
Пермский край	–	–	+
г. Санкт-Петербург	+	+	+
Свердловская обл.	–	+	–
Тюменская обл. / Сургут – Залаэгерсег (медье Зала)	–	+	–
Польша			
Белгородская обл. / Белгород – Ополе (Опольское воев.)	+	–	–
Калининградская обл. / Калининград – 10 городов Варминско-Мазурского, Поморского, Подляского, Куявско-Поморского, Лодзинского, Силезского воев.	+	+	+
г. Москва / Варшава (Мазовецкое воев.), Краков (Малопольское воев.)	+	–	–
Московская обл. / Дмитров – Бытом (Силезское воев.) и Пила (Великопольское воев.), Дубна – Голдап (Варминско-Мазурское воев.), Истра – Лобез (Западно-Поморское воев.), Красногорск – Вонгровец (Великопольское воев.), Мытищи – Плоцк (Мазовецкое воев.), Подольск – Варминско-Мазурское воев., Сергиев Посад – Гнезно (Великопольское воев.), Щелково – Ракошевице и Гродзиский повят (Великопольское воев.)	+	+	–
Новосибирская обл.	–	–	–
г. Санкт-Петербург / Варшава (Мазовецкое воев.), Гданьск (Поморское воев.)	+	–	–

Субъект РФ / города-побратимы, города-партнеры	Соглашение**	Визит в регион***	Визит в страну****
Словакия			
Краснодарский край	–	–	–
г. Москва	+	–	–
Московская обл./Дубна–Нова-Дубница (Тренчинский кр.)	+	+	–
Пермский край	–	–	–
Ростовская обл.	–	–	–
г. Санкт-Петербург / Кошице (Кошицкий кр.)	+	+	–
Челябинская обл. / Сатка – Ревуца (Банскобистрицкий кр.)	+	+	+

* В таблицу вошли 10 ведущих, согласно официальной статистике ЦБ РФ, субъектов РФ по экспорту прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в страны Вишеградской группы и 5 ведущих субъектов РФ по импорту ПИИ из Вишеградской группы. В результате совпадения части регионов, их количество менее изначальных 15-ти. В отношении Венгрии, Польши и Словакии выбраны не 10 ведущих субъектов РФ, а всего 5 в силу малого участия субъектов РФ в экспорте ПИИ в эти страны.

** Наличие соглашения у субъекта РФ с территориями стран Вишеградской группы.

*** Посещение субъекта РФ делегациями из соответствующей страны Вишеградской группы в 2017 г.

**** Посещение делегацией субъекта РФ соответствующей страны Вишеградской группы в 2017 г.

Источник: составлено автором на основе официальных открытых источников.

Однако современное межтерриториальное взаимодействие на официальном уровне не ограничивается лишь побратимскими связями. Также осуществляются различные программы развития сотрудничества, организация предпринимательских миссий в регионы, презентация потенциала регионов в странах-партнерах и другие меры для развития межрегиональных связей. Так, в 2017 г. проходили «Дни Москвы» в Будапеште и «Дни Венгрии» в Нижнем Новгороде. Подобные инициативы направлены на развитие не только культурных связей, но охватывают и многие аспекты экономического характера, включая транспортную и строительную проблематику. В 2016 г. в Братиславе впервые прошла встреча партнерских регионов России и Словакии с участием представителей государственных структур обеих стран. Чешские делегации в последние годы посетили многие субъекты РФ, включая визит Президента Чехии М. Земана в РФ в 2017 г. Наравне с позитивными тенденциями в межтерриториальном сотрудничестве

наблюдалась и отрицательные: из-за политических разногласий РФ и Польши сотрудничество с Калининградской областью осложнилось. В целом же активность контактов на региональном уровне в существующих кризисных условиях подтверждает желание властей стран Вишеградской группы по крайней мере сохранить свое присутствие на российском рынке. Страны группы продолжают реализовывать свойственный им прагматичный подход в отношениях с РФ.

На официальном уровне межтерриториальные контакты не ограничиваются лишь уровнем «регион – регион»: представители отдельных территорий взаимодействуют и с центральными органами власти. Так, власти российских регионов заключали соглашения с различными структурами стран Вишеградской четверки: с центральными министерствами (зачастую экономики), правительствами и региональными властями.

Межрегиональное взаимодействие относится к одному из активно развивающихся направлений российско-венгерских отношений. В 2015 г. было подписано межправительственное соглашение о содействии межрегиональному сотрудничеству, направленное на повышение инвестиционной активности в регионах обеих стран, развитию инновационной сферы и расширению контактов региональных властей. Для реализации соглашения была учреждена межправительственная комиссия по межрегиональному сотрудничеству, действующая с 2016 г. Также в целях развития данного соглашения в 2017 г. была подписана Комплексная программа межрегионального сотрудничества на 2017–2022 гг.

В настоящее время 50 субъектов РФ взаимодействуют со всеми 19-ю венгерскими медье³. Часть подобных соглашений, охватывающих торгово-экономическую и культурную сферы, была подписана еще в 1990–2000-е годы. Например, межрегиональные соглашения действуют между медье Саболч-Сатмар-Берег и республикой Коми с 2009 г. и с 2005 г. с Московской областью. В 2001 г. было подписано соглашение между Самарской областью и медье Дьер-Мошон-Шопро, а также между Ханты-Мансийским АО и медье Зала. Одним из первых было заключено соглашение между Пензенской областью и медье Бакеш в 1992 г.

Польша, несмотря на общий негативный политический фон, имеет относительно широкий спектр инструментов государственного взаимодействия с российскими регионами: под эгидой председателей верхних палат парламентов действует форум регионов, создана российско-польская комиссия по межрегиональному сотрудничеству,

³ Данные Совета Федерации Федерального Собрания РФ. 18.10.2017. www.council.gov.ru/events/chairman/84764 (дата обращения 13.07.2018).

а соседское положение обуславливает действие совета по сотрудничеству Калининградской области и воеводств, аналогичный совет существует и у Санкт-Петербурга. Основным договором является договор 1992 г. между РФ и Польшей о дружественном и добрососедском сотрудничестве. Хотя Калининградскую область можно назвать одним из приоритетных направлений межрегиональных связей двух стран [7, с. 195–196], более 20 субъектов РФ имеют договорные отношения более чем с половиной польских воеводств. Так, Московская область подписала соглашение с Мазовецким воеводством, Республика Татарстан – с Лодзинским, Самарская область – с Великопольским, Свердловская – с Малопольским.

Со Словакией и Чехией Россия не имеет отдельного соглашения о межрегиональном сотрудничестве или специальных межправительственных комиссий, однако это не препятствует развитию межрегионального взаимодействия. Со Словакией действует более 30 межрегиональных соглашений, в которых участвуют все восемь краев Словакии. Еще в 1990-е годы были подписаны соглашения между Вологодской областью и Прешовским краем, Астраханской областью и Жилинским краем, Волгоградской областью и Трнавским краем, Республикой Башкортостан и Тренчинским краем.

Соглашения о сотрудничестве с чешскими краями имеют более 20 субъектов РФ⁴. Так, Самарская область подписала соглашение с Злинским краем в 2006 г., Свердловская область в 2014 г. – с Южночешским, Республика Татарстан и Ханты-Мансийский АО – с Южно-моравским. Кроме того, Республика Татарстан, как один из активных субъектов РФ в международных связях, имеет собственное торгово-экономическое представительство в Чехии. Однако стоит отметить, что часть межрегиональных соглашений была приостановлена: в 2014 г. Прага приостановила свои партнерские отношения с Москвой и Санкт-Петербургом из-за украинского кризиса.

Результаты 2017 г. показали (см. табл. 1), что большинство российских регионов, вовлеченных в инвестиционное взаимодействие со странами Вишеградской группы, продолжают развивать межтерриториальные связи, поддерживая официальные контакты. При этом около 1/5 исследуемых субъектов РФ наиболее активны в своих связях, принимая и направляя делегации в страны-партнеры в течение 2017 г. За единичным исключением все эти субъекты РФ имели побратимские связи со странами «четверки». С другой стороны, чуть менее 1/3 субъектов РФ не поддерживали подобный вид взаимодействия. Это объясняется не столько нежеланием региональных властей,

⁴ Заявление для прессы по итогам российско-чешских переговоров, 21.11.2017. www.kremlin.ru/events/president/news/56140 (дата обращения 13.07.2018).

сколько наличием других, более приоритетных иностранных партнеров, отсутствием возможности по осуществлению ежегодных контактов и рядом других факторов. При этом стоит отметить, что среди этой трети «неактивных» субъектов РФ подавляющее большинство не имело побратимских связей со странами Вишеградской группы. Таким образом, можно говорить о том, что наличие побратимских связей является одним из факторов, который может способствовать поддержанию и развитию межтерриториальных отношений в целом.

Однако межтерриториальное взаимодействие России и стран Вишеградской группы не ограничивается только ключевыми регионами. За пределами этой группы картина довольно разнообразна и отличается от официальных данных ЦБ РФ по инвестициям. Примером может служить Ростовская область, входящая в ключевые регионы по взаимодействию только со Словакией. Получив крупные словацкие инвестиции еще в 2000-е годы, в последнее время представители субъекта РФ мало уделяют внимания этой стране. Напротив, область, имея соглашение с медье Шомодь, активно взаимодействует с венгерской стороной, практически ежегодно осуществляя официальные контакты и рассматривая возможности расширения инвестиционных связей. Ростовская область также поддерживает отношения и с Чехией, чьи компании уже инвестировали в регион: чешская делегация побывала в области и в 2017 г. Общая напряженность отношений с Польшей не мешает ее инвесторам вкладывать инвестиции в Ростовскую область, хотя интенсивность официальных контактов снизилась. В последнее время в регионе удалось реализовать сельскохозяйственный проект с привлечением польских вложений.

Инвестиционные связи в рамках межрегионального сотрудничества России и стран Вишеградской группы

Инвестиционное сотрудничество является одной из относительно важных составляющих российско-вишеградских отношений [12]. Согласно официальной статистике, вишеградские инвесторы приспособились к кризисным условиям уже в 2016 г.: рост накопленных ПИИ в России из Польши составил 84%, из Словакии – 68%, из Чехии – 67%, из Венгрии – 30% (см. табл. 2). В 2017 г. тенденция роста сохранилась, однако темпы восстановления снизились и находились в пределах 12–32%. При этом объемы накопленных ПИИ превысили уровень предкризисного 2013 г. из всех стран «четверки», за исключением Венгрии. В свою очередь динамика российских накопленных ПИИ в странах Вишеградской группы была более позитивной: за время кризисных условий не отмечалось резкого падения ни в одной из стран «четверки», в Словакии и частично в Венгрии наблюдался рост накоплен-

ных ПИИ из РФ с 2013 г., в Чехии же падение не превышало 5%. Таким образом, заинтересованность российских инвесторов в вишеградском рынке стабильна и устойчива по отношению к современным внешним политико-экономическим факторам. Это обусловлено географической близостью, общностью экономической истории и другими факторами, определяющими вишеградское направление в качестве возможной приоритетной цели экспансии российских ТНК [2, с. 61]. При этом часть негативных факторов, действующих в отношении российских инвестиций уже долгие годы, продолжает существовать, как, например, предвзятое отношение, включая русофобское настроение [1, с. 120].

Таблица 2

**Накопленные ПИИ России и стран Вишеградской группы,
млн долл. (на конец года)**

Показатель	2010	2013	2014	2015	2016	2017
Накопленные ПИИ в РФ из:						
Венгрии	770	845	616	411	534	624
Чехии	1130	322	347	216	361	477
Польши	577	134	316	227	418	471
Словакии	8	4	22	22	37	45
Накопленные ПИИ РФ в:						
Чехии	1192	1706	1922	1841	1790	1779
Польше	581	620	503	535	452	551
Венгрии	2230	228	271	219	253	259
Словакии	52	94	117	127	129	161

Источник: составлено автором по данным Центрального банка РФ. www.cbr.ru (дата обращения: 13.07.2018).

На региональном уровне в инвестиционное сотрудничество с Вишеградской группой вовлечено немногим более 3/5 субъектов РФ. При этом наибольшую активность российские регионы проявляют именно в инвестировании за рубеж, преимущественно в Чехию: инвестиционные связи с другими участниками Вишеградской группы поддерживают от 3 до 17 субъектов РФ, хотя корректнее говорить не столько о субъектах РФ, сколько о компаниях, зарегистрированных на их территориях. На начало 2018 г. у 20 российских регионов накопленные ПИИ в Чехии превышали 10 млн долл., и их динамика продолжала оставаться отрицательной по сравнению с 2014 г.: падение составило 2,5% (см. табл. 3). К регионам-лидерам в основном относятся территории с развитой экономикой, зачастую с диверсифицированной струк-

турой экономики, развитым промышленным сектором, как, например, Москва, которой принадлежит ключевая роль. Благодаря столичному статусу и концентрации головных офисов российских компаний, Москва обеспечивает около 55% всех ПИИ 20 регионов-инвесторов чешской экономики на протяжении нескольких лет. Также выделяются Санкт-Петербург и Свердловская область, имеющая давние социально-экономические отношения с Чешской республикой. Вместе с Москвой эти территории обеспечивают более 75% всех накопленных ПИИ 20 регионов-лидеров. Фактор «столичности» играет ключевую роль в инвестиционных связях российских территорий и с другими членами Вишеградской группы: Москва и Санкт-Петербург являются единственными регионами, чьи накопленные ПИИ в Венгрии, Польше и Словакии превысили 10 млн долл.

За пределами группы территорий, чьи накопленные ПИИ на начало 2018 г. превысили 10 млн долл., располагается относительно устойчивая и многочисленная группа субъектов РФ, с накопленными ПИИ в странах Вишеградской группы свыше 1 млн долл., в том числе в Чехии было 38 субъектов РФ, Венгрии – 15, Словакии – 11, Польши – 8. Регионы с таким уровнем инвестиций различны как по уровню социально-экономического развития, так и по территориальной удаленности от Вишеградской четверки, по специализации экономики и ряду других показателей. Так, в их число входит Республика Бурятия, Камчатский край и Калининградская область.

Таблица 3

Накопленные ПИИ в странах Вишеградской группы в разрезе субъектов РФ, млн долл.

Субъект РФ	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017	На 01.01.2018
В Чехии				
г. Москва	1021	1003	975	975
г. Санкт-Петербург	204	200	213	221
Свердловская обл.	172	150	161	165
Самарская обл.	64	60	65	74
Новосибирская обл.	52	52	52	53
Челябинская обл.	64	46	46	46
Краснодарский кр.	33	32	32	32
Приморский кр.	27	26	26	26
Тюменская обл.	22	22	22	22
Респ. Татарстан	22	22	21	22

Субъект РФ	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017	На 01.01.2018
Красноярский кр.	20	21	21	21
Нижегородская обл.	18	19	19	19
Ростовская обл.	21	18	18	18
Воронежская обл.	17	17	17	17
Пермский кр.	17	17	17	17
Иркутская обл.	17	16	16	16
Белгородская обл.	15	15	15	15
Респ. Башкортостан	12	12	12	12
Хабаровский кр.	11	11	11	11
Ульяновская обл.	9	9	9	10
<i>Итого по 20 субъектам РФ:</i>	1838	1768	1768	1792
<i>Остальные субъекты РФ</i>	106	107	105	104
В Венгрии				
г. Москва	242	191	217	225
г. Санкт-Петербург	15	15	20	22
<i>Итого по 2 субъектам РФ:</i>	257	206	237	247
<i>Остальные субъекты РФ</i>	18	18	21	22
В Словакии				
г. Москва	97	107	109	140
<i>Остальные субъекты РФ</i>	19	19	19	21
В Польше				
г. Москва	9	22	75	81
г. Санкт-Петербург	9	13	14	16
<i>Итого: по 2 субъектам РФ:</i>	18	35	89	97
<i>Остальные субъекты РФ</i>	18	18	18	18

Источник: составлено автором по данным Центрального банка РФ. www.cbr.ru (дата обращения: 13.07.2018).

Находясь за пределами экономик ключевых стран-инвесторов – участников Вишеградской группы, Россия редко попадает в официальную статистику этих стран [3, с. 43–48]. Например, только один российский проект вошел в отчетность агентства CzechInvest по результатам 2016 г., что случилось впервые за последние 5 лет [9]. Основу

Крупнейшие российские ПИИ в странах Вишеградской группы, 2017 г.

Регион	Накопленные ПИИ, млн долл.	Ключевые компании
Чехия		
Прага	> 600	Сбербанк, Экспобанк, Атомэнергомаш, МТС
Среднечешский край	> 100	Ренова, Евраз, Технониколь
Южно-моравский край	> 80	Газпром, Тяжмаш
Моравосилезский край	> 50	Группа ЧТПЗ, Атомэнергомаш
Польша		
Мазовецкое воеводство (Варшава)	> 700	Газпром, Русский стандарт
Опольское воеводство	> 300	Акрон
Венгрия		
Будапешт	>180	Атомэнергомаш, Газпром, Сбербанк
Словакия		
Банскобистрицкий край	> 20	Группа Магnezит

Источник: составлено автором на основе открытых источников.

российской инвестиционной экспансии в Вишеградскую четверку составляют крупные компании (см. табл. 4), что предопределяет лидирующие позиции г. Москвы как основного региона-участника.

«Столичность» является характерной чертой и принимающих экономик: многие российские активы, как и активы других зарубежных инвесторов, расположены именно в столичных регионах вишеградских стран. Так, проекты крупнейших российских компаний позволяют говорить о том, что около половины из них приходится на столицы Польши и Венгрии, в Чехии – таковых около трети. Подобная географическая концентрация является следствием покупки российскими компаниями активов, которые зачастую, аналогично российской ситуации, зарегистрированы в столицах. Таким образом, региональный фактор в подобных инвестиционных связях практически не учитывается, хотя сами страны Вишеградской группы выбираются российскими инвесторами целенаправленно: активы не приобретаются опосредованно, в результате сделок с другими европейскими активами, как это имеет место в других странах Европы. При создании же новых предприятий региональный фактор проявляется более ярко. Так, российские IT-компании при открытии офисов часто выбирают нестоличные регионы, примером чего может служить Польша.

Аналогичным образом поступают и промышленные компании, строящие собственные заводы, – например, ЗАО «Алтайвитамины» начал создание своего венгерского завода в медье Бекеш.

В отраслевом разрезе российские инвестиции направляются в машиностроение, финансовый и топливно-энергетический сектора, в АПК – в Венгрии, в Польше – в IT-сферу, химическую отрасль, топливно-энергетический сектор, АПК, в Чехии – в финансовый сектор, машиностроение, черную и цветную металлургию, IT-сферу, топливно-энергетический сектор, в строительство, недвижимость и другие, в Словакии – в машиностроение, черную металлургию, в строительство и ряд других.

Согласно проектам крупных российских компаний, которые играют значительную роль в инвестировании [8, с. 182], наиболее широко в инвестиционные связи вовлечены чешские регионы: за единственным исключением, российские инвестиции представлены во всех краях Чехии. При этом даже среди крупнейших инвестиционных проектов с российской стороны участвует не только Москва, но и активно Свердловская, Челябинская области. Это является определенной чертой межрегионального взаимодействия двух стран – его участники представляют собой промышленно развитые регионы. При этом по объемам вложенных ПИИ российские инвестиции повторяют общечешский тренд в отношении иностранного инвестирования – более половины российских ПИИ приходится на столичный регион. Преваляирование столичных территорий является давней тенденцией концентрации ПИИ в Чехии [10, р. 25]. Исследователи также указывают, что в целом специфика взаимоотношений РФ и Чехии в инвестиционной сфере основывается на взаимодействии частных чешских компаний напрямую с российскими компаниями в субъектах РФ [5, с. 96].

Для анализа межрегиональных инвестиционных связей РФ и Чехии было выбрано несколько российских регионов, характеризующихся различными инвестиционными и межгосударственными связями (Московская, Нижегородская, Ростовская, Свердловская обл. и Республика Татарстан). Так, в Нижегородской области действует 10 компаний с чешским капиталом⁵, преимущественно специализирующихся в машиностроении. При этом в региональном разрезе основные чешские инвестиции в область поступали из Праги или Моравскосилезского края, в то время как соглашение о сотрудничестве заключено с Южно-моравским краем. На территории Московской области располагаются восемь компаний с чешским капиталом, основная часть которого поступала из столичного региона Чехии.

⁵ Интервью Посла Чешской Республики в РФ В. Ремек. 18.09.2017. stnmedia.ru/video/tvprograms/15331 (дата обращения: 19.07.2018).

Свердловская область, имея соглашение с Карловарским краем и являясь промышленным регионом, поддерживает инвестиционные отношения с промышленно развитыми территориями Чехии: вложения поступали из Южно-моравского, Устецкого и других краев, сами свердловские компании инвестировали в Среднечешский край. Следует отметить, что российские региональные компании нередко не покупают активы в Чехии, а строят новые, что предопределяет выбор территории для вложений. Например, ростовская компания ООО ПКФ «Атлантис-Пак» инвестировала порядка 5 млн долл. в строительство нового завода по производству пленки в Среднечешском крае, «Данафлекс» из Республики Татарстан выбрала Оломуцкий край для своего нового завода.

Анализ отдельных примеров инвестиционных отношений, во-первых, показал, что наличие соглашений с определенным чешским регионом не является основой и ключевым фактором инвестиционных связей: субъекты РФ зачастую получают и направляют инвестиции в другие регионы Чехии, нежели в тот, с которым имеют официальное соглашение. Возможно, это является следствием того, что часть взаимодействия происходит через центральные органы власти Чехии, которые участвуют в поддержании российско-чешских отношений. Это имеет место и в других странах Вишеградской группы: подмосковная компания «Веломоторс» планирует открыть завод по производству велосипедов в Словакии, однако конкретная площадка будет изыскана с помощью Министерства экономики Словакии. Во-вторых, отсутствие официального соглашения о взаимодействии между регионами или городами-побратимами не препятствует активному инвестиционному взаимодействию регионов, что также является следствием участия в этом взаимодействии центральных органов власти восточноевропейских стран. То есть наличие официального соглашения возможно отнести к факторам непервичной значимости, который может способствовать развитию инвестиционных отношений при наличии других, более важных факторов взаимодействия. В-третьих, на межрегиональные связи влияет «корпоративная» составляющая: размер компании инвестора, характер инвестирования, включающий как покупку актива, так и организацию нового. При этом стоит отметить, что в подобных связях задействованы не только крупнейшие компании РФ и стран Вишеградской группы, но и игроки среднего уровня в силу экономических особенностей участников «четверки» [6].

В свою очередь ПИИ Венгрии, Польши, Словакии и Чехии в российские регионы в целом отличаются относительной территориальной узостью и превалированием «столичного направления»: основные инвестиции направлялись в столичный регион и Санкт-

Петербург. На географическое распределение ПИИ Вишеградской группы в РФ влияет несколько факторов, включая «эффект соседства» [11]. Основываясь на оценках ЦБ РФ и информации по инвестиционным проектам вишеградских компаний, можно выделить группу наиболее инвестиционно привлекательных субъектов РФ: к ним относятся г. Москва и г. Санкт-Петербург, Калининградская, Калужская, Ленинградская, Московская, Ростовская, Свердловская области и ряд других.

Межтерриториальное взаимодействие России и стран Вишеградской группы продолжает развиваться, несмотря на ухудшившиеся в 2014 г. политико-экономические условия. В поддержании подобного типа связей заинтересованы не только региональные и центральные органы власти, но и компании разного уровня. При этом на инвестиционные межрегиональные связи в большей степени влияют объективные экономические факторы инвестирования – официальные контакты и соглашения играют, скорее, вспомогательную роль в расширении присутствия в стране-партнере в целом. Значимую роль в инвестиционных связях России и Вишеградских стран продолжают играть столичные регионы, промышленно развитые территории, свое влияние оказывает и «эффект соседства».

ЛИТЕРАТУРА

1. Бажан А.И. Экономическое взаимодействие России с Вишеградской группой в современных условиях // Современная Европа. 2017. № 7. С. 114–123.
2. Вейнер Ч., Калотай К., Элметё А., Шаши М. Российские инвестиции в Вишеградских странах: кладбище теорий? // Современная Европа. 2015. № 6. С. 60–75. DOI: 10.15211/soveurope620156075.
3. Влияние российской инвестиционной экспансии на образ России в Европе / Под ред. А.В. Кузнецова. М.: ИМЭМО РАН, 2010.
4. Восточный поворот во внешнеэкономической политике стран Центрально-Восточной Европы в условиях нарастающих кризисных явлений в Евросоюзе / Отв. ред. И.И. Орлик. М.: ИЭ РАН, 2017.
5. Дрыночкин А.В. Экономика Чехии и Словакии. М.: МГИМО Университет, 2016.
6. Результаты трансформации в странах Центральной и Восточной Европы / Отв. ред. Н.В. Куликова. М.: ИЭ РАН, 2013.
7. Россия и Центрально-Восточная Европа: взаимоотношения в 2014–2015 гг. / Отв. ред. И.И. Орлик. М.: ИЭ РАН, 2016.
8. Четверикова А.С. Экономические связи Москвы и Праги при западных санкциях // Международные процессы. 2016. Т. 14. № 2. С. 176–188. DOI: 10.17994/ИТ.2016.14.2.45/13.
9. CzechInvest Annual report 2016. www.czechinvest.org/en/About-CzechInvest/Download/Annual-Reports (дата обращения 13.07.2018).
10. Damborský M., Říhová G. Přímé zahraniční investice v ČR // Regionální studia. 2008. № 2. P. 22–28.

11. Kuznetsov A.V., Nevskaya A.A. Geography of FDI from Visegrad countries in Russia // Bulletin of Geography. Socio-economic series. 2017. № 36. P. 107–115. DOI: <http://dx.doi.org/10.1515/bog-2017-0018>.
12. Weiner Cs. International expansion of Russian multinationals. A focus on home-country push factors, Europe and five CEE countries. HAS Institute of World Economics. Working Paper № 236. December 2017.

ABOUT THE AUTHOR

Anna Sergeevna Chetverikova – Candidate of Economic Sciences, Senior Scientific Associate of the E.M. Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.
chetverikova@imemo.ru

INTERACTION BETWEEN RUSSIA AND THE COUNTRIES OF THE VISHEGRAD GROUP AT THE TERRITORIAL LEVEL: STATE AND CORPORATE ASPECTS

The article is devoted to the analysis of the inter-territorial interaction between Russia and the countries of the Visegrad group in the current political and economic conditions. The characteristics of the forms and dynamics of relations between Russian and Visegrad territories, are given. Special attention is paid to the investment ties in the framework of inter-regional cooperation of Russia with Hungary, Poland, Slovakia and the Czech Republic. The author highlights the most significant regions and companies of investment cooperation, identifies factors that determine this type relationships. The author attempts to characterize corporate and state level of the interaction, using the example of the Russian-Czech inter-regional cooperation.

Keywords: *subject of the Russian Federation, regions of the Visegrad group, interstate relations, FDI.*

JEL: F21, H79, R12, R50.

Ю.А. БАРОНИНА

младший научный сотрудник Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова
Российской академии наук

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СТРАТЕГИИ ЕВРОПЕЙСКИХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ТНК

Стремление к укреплению своего положения на мировом рынке играет важнейшую роль в стратегиях ведущих автомобильных ТНК. В статье приведены основные методы освоения новых рынков компаниями и проанализированы факторы, оказывающие влияние на выбор того или иного метода. На примере шести ведущих европейских автомобильных ТНК показана специфика интернационализации в различных регионах, а также отражены трансформации, произошедшие в мировой структуре производства этих ТНК с начала XXI в.

Ключевые слова: автомобильная промышленность, стратегия, PSA, Renault, Volkswagen, Daimler, BMW, FiatChrysler.

JEL: F23, L23, L62.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10011

Последовательное усиление процесса глобализации привело к тому, что транснациональные корпорации стали ключевыми акторами современной мировой экономики. Автомобильная промышленность – не исключение: ее развитие главным образом определяется стратегиями транснациональных компаний.

В условиях жесточайшей конкуренции для успешного и эффективного функционирования компании ее топ-менеджменту необходимо иметь долгосрочный план развития, позволяющий адаптироваться к стремительно изменяющимся условиям ведения бизнеса и оставаться конкурентоспособными.

Многие зарубежные ученые, которые внесли значительный вклад в становление стратегического менеджмента и указывали на важность продуманных стратегических решений руководства компании как экономического института, в своих работах рассматривали именно автомобильные компании. Так, А. Чандлер в книге «Стратегия и структура: главы из истории промышленного предприятия» подробно описал структуру и стратегию американской *General Motors* [1]. Для иллюстра-

ции своего подхода к формированию стратегий Х. Вайхрих использует компанию *Volkswagen*, которая столкнулась с экономическими трудностями в начале 1970-х годов и, разработав эффективную стратегию развития, заняла хорошую позицию на рынке уже к концу 1970-х годов [2]. Также Х. Вайхрих провел анализ стратегии *Daimler-Benz* в контексте противостояния попыткам японских брендов элитных автомобилей *Lexus* и *Infinity* закрепиться на европейском рынке [3].

Автомобилестроение не теряет своей привлекательности для анализа и на современном этапе, поскольку на примере этой отрасли можно достаточно четко отследить ключевые процессы, происходящие в мировой экономике. Однако в работах российских (С.А. Афанасьев, В.Б. Кондратьев [4], Л.М. Синцеров, Д.А. Трофимов [5] и др.) и зарубежных (Т. Стержн [6], А. Рагман, С. Коллинсон [7] и др.) экспертов основное внимание уделяется развитию автомобильной промышленности в целом или в отдельных странах, а стратегии ТНК анализируются крайне мало. В связи с этим возникла необходимость рассмотреть основные типы производственных стратегий, применяемых автомобильными компаниями, и на примере шести ведущих европейских ТНК, на которые приходится 62% всей автомобильной отрасли Европы, отследить, как применение различных стратегий повлияло на структуру мирового производства.

Основные типы производственных стратегий и факторы, влияющие на их выбор

Одним из ключевых элементов глобальных стратегий автомобильных компаний на современном этапе, для укрепления своих позиций на мировом рынке, выступает интенсификация процесса интернационализации. Осуществление этого процесса сопровождается необходимостью выбора: 1) новых зарубежных рынков и 2) способов проникновения на них [8, р. 348]. Начало реализации каждого нового проекта требует тщательного анализа ряда факторов, так как неверное решение может повлечь за собой существенные материальные затраты. Как правило, диверсификация рисков строится таким образом, чтобы возможный спад на рынке одной страны мог быть уравновешен ростом спроса в другой. При освоении новых рынков компании используют способы, различающиеся по объему необходимых инвестиций, наличию или отсутствию партнеров (см. табл. 1), а также по формату производства автомобилей (завод полного цикла или только сборка).

Все представленное в табл. 1 многообразие применяемых ТНК методов выхода на рынок основано на трех принципиально разных подходах: автомобильные ТНК могут либо поставлять уже готовую продукцию, либо собирать ее на месте, либо сочетать эти две стра-

Методы выхода на новые рынки, используемые автомобильными компаниями

	Неинвестиционные методы	Инвестиционные методы
Самостоятельный выход	Экспорт	<i>Greenfield</i> -проект <i>Brownfield</i> -проект
Выход при участии партнера	Контрактная сборка	Стратегический альянс (в т. ч. СП) Слияние и поглощение

Источник: составлено автором.

тегии. При этом распространена практика последовательной смены стратегий и перехода от неинвестиционных к инвестиционным.

Анализу процесса выбора формы выхода компаний на иностранные рынки посвящено множество научных работ. Х. Горг, например, отмечает, что стратегия освоения нового рынка зависит от его структуры в принимающей стране до и после входа иностранной фирмы, различий в уровне технологического развития иностранных и национальных компаний, а также дополнительных затрат, которые на себя берет иностранная фирма [9]. Среди дополнительных затрат П. Бакли и М. Кассон выделяют следующие:

- маркетинговые затраты, которые фирма должна понести для приобретения знаний о новом рынке;
- затраты на адаптацию продукции к особенностям нового рынка;
- затраты на создание доверительных отношений с вновь приобретенными производственными или распределительными объектами [10].

Наибольший интерес для авторов обычно представляет выбор между тремя инвестиционными стратегиями: создание *greenfield*-предприятия, слияние и поглощение, совместное предприятие. Причем чаще всего авторы ограничиваются сравнением только двух методов из трех (например, В. Нок [11], Д. Хеннарт [12]). Среди научных трудов, посвященных анализу альтернативных инвестиционных стратегий автомобильных компаний, выделяется работа А. Скакуновой [13]. При рассмотрении механизмов выбора компанией той или иной стратегии автор опирается на совокупность внутренних и внешних факторов.

В контексте текущего исследования предлагается комплексное рассмотрение трех названных выше инвестиционных методов с учетом специфики автомобильной отрасли, дополнив их *brownfield*-проектами, стратегическим альянсом как таковым, контрактной сборкой и экспортом. Также отметим, что исследователи часто проводят отдельный анализ факторов, имеющий значение для выбора нового рынка и метода

его освоения. Однако, на наш взгляд, этот выбор определяется одними и теми же факторами, но в разной степени (см. табл. 2).

Таблица 2

Ключевые факторы, влияющие на выбор метода освоения нового рынка автомобильными ТНК

Факторы		Экспорт	Greenfield/ brownfield инвестиции	Слияния и поглощения	Стратегиче- ский альянс	Совместное предприятие	Контрактная сборка	Условные обо- значения (по сравнению с другими способами)	
Корпоративные	Размер компании (наличие значи- тельного количе- ства внутренних ресурсов)							важен	неважен
	Наличие междуна- родного опыта							важен	неважен
	Потенциальный риск от ведения деятельности							высо- кий	низкий
	Стремление к сохранению технологического преимущества							сильное	слабое
	Предполагаемая долгосрочность стратегии							боль- шой срок	малый срок
Отраслевые	Необходимый стартовый объем инвестиций							значи- тельный	малый
	Затраты на адапта- цию к рынку из-за культурных разли- чий/условий экс- плуатации и т. д.							значи- тельные	малые
	Затраты на обеспе- чение комплекту- ющими							значи- тельные	малые
	Затраты на марке- тинг							значи- тельные	малые
	Временные затраты							значи- тельные	малые

Факторы		Экспорт	Greenfield/ brownfield инвестиции	Слияния и поглощения	Стратегиче- ский альянс	Совместное предприятие	Контрактная сборка	Условные обо- значения (по сравнению с другими способами)	
Страновые	Объем рынка							большой	малый
	Темпы роста спроса							высокие	низкие
	Наличие необхо- димых ресурсов (трудовых и проч.)							важно	неважно
	Стабильность эконо- мико-политиче- ской обстановки							важна	неважна
	Регулирование отрасли государ- ством, пошлины, налоговые льготы							значи- тельное	незначи- тельное

Источник: составлено автором.

Страновые факторы

При определении новых географических векторов автомобильные компании прежде всего принимают во внимание такие факторы, как объем потенциального рынка и темпы роста спроса на нем. Особенное значение это имеет для инвестиционных методов, предполагающих крупные финансовые затраты и выпуск большого количества продукции. Здесь компании всегда придерживаются принципа «производство следует за рынком», что означает начало выпуска продукции только там, где потенциал спроса достаточно велик. На динамично развивающихся рынках компании прибегают, как правило, к *greenfield*-инвестированию или созданию совместных предприятий, в то время как в странах с высоким уровнем автомобилизации населения более эффективным оказывается стратегия слияний и поглощений.

Поскольку специфика автомобилестроительной отрасли такова, что требует вовлечения немалого количества трудовых и инфраструктурных ресурсов, этот фактор также играет важную роль при выборе нового места организации производства, особенно при *greenfield*-инвестировании, и не имеет значения при экспортных поставках.

Формат регулирования отрасли государством может выступать ограничивающим фактором выбора способа выхода автокомпаний на рынок. Высокие таможенные пошлины ограничивают импорт продукции, а в сочетании с налоговыми льготами при строительстве новых предприятий стимулируют только местное производство. Промышленная политика, запрещающая иностранным компаниям владеть 100% акций предприятия, вынуждает использовать только стратегию создания совместных предприятий с национальными производителями.

Отраслевые факторы

Влияние отраслевых факторов на выбор той или иной стратегии обуславливается необходимыми временными и материальными затратами, требуемыми для запуска конкретной продукции на рынок-цель. Наиболее выигрышными, с этой точки зрения, выступают стратегии, позволяющие использовать уже существующие производственные мощности партнеров по альянсу, объекта поглощения или компании, осуществляющей контрактную сборку и, конечно, простой экспорт готовой продукции. В случае слияний и поглощений стоит оговориться, что стоимость компании зависит от ее финансового благополучия в момент покупки и может сильно варьироваться. Наиболее долгосрочным в плане реализации и затратным выступает *greenfield*-инвестирование.

Необходимость дополнительных расходов компании на адаптацию к новому рынку появляется из-за существенных культурных различий в предпочтениях потребителей, а также условий эксплуатации (лево-стороннее движение, климат, экологические нормы, качество бензина и т. д.) и достигает максимума при самостоятельном освоении. Наиболее выгодным вариантом стратегии в этом случае выступает поглощение национального бренда. Однако важно сделать поправку на тот случай, когда компания использует производственные мощности на территории нового рынка для последующего экспорта в другие страны. Тогда адаптация продукции к потребностям местного рынка не нужна.

При совместной деятельности с национальным партнером, у которого уже имеется налаженная сеть поставок компонентов и договоры с дилерами для последующего сбыта продукции, эти виды затрат сводятся к минимуму.

Корпоративные факторы

Объем ресурсов, находящийся в распоряжении компании, а также наличие у нее опыта ведения международной деятельности определяют количество доступных ей стратегий. Предполагаемая долгосрочность стратегии напрямую сопряжена с необходимым объемом инвестиций.

Самыми гибкими и доступными стратегиями выступают экспорт и контрактная сборка, так как при их корректировке и переориентации на новые рынки компания практически не понесет убытков. В то же время стратегия экспорта зачастую имеет долгосрочный характер, например, при поставках в соседнюю с страну с небольшим внутренним рынком без необходимости создания там своего предприятия.

При взаимодействии с партнером по альянсу или при создании совместного предприятия с национальным производителем у компании есть возможность значительно снизить возможные риски от ведения деятельности, поскольку они уже хорошо ориентируются на рынке и могут вовремя отреагировать на изменения институциональной среды или политической обстановки. При слиянии и поглощении риск высок из-за возможного несовпадения корпоративных культур, необходимости полной реструктуризации и возможной последующей продажи на невыгодных для компании условиях. В противовес получению выгод от разделения рисков с партнерами компании сталкиваются с дилеммой, связанной с сохранением своего технологического преимущества, поскольку партнер по альянсу или СП может украсть новейшие технологии и использовать их в своих интересах.

Региональные особенности интернационализации производства европейских автомобильных ТНК

Европа

Для деятельности европейских автомобильных ТНК в своем домашнем регионе на современном этапе наиболее характерна и выгодна стратегия слияний и поглощений, за счет которых им удастся усилить свои позиции на зрелом европейском рынке и расширить ассортимент выпускаемой продукции.

На пороге XXI в. французская компания *Renault Group* приобрела румынскую *Dacia*¹ с целью развития рынков Центральной и Восточной Европы. На первом этапе компания инвестировала 50 млн долл. в покупку 51% акций [14]; сейчас ей принадлежит 99,4%².

Этим же принципом покупки национальной компании для выхода на рынок новых стран руководствуется концерн *Volkswagen*, начав выкуп испанской *Seat* в 1986 г. и чешской *Skoda* в 1990 г. Заняв достаточно прочные позиции на зарубежных рынках, *Volkswagen* продолжил свою экспансию уже за счет приобретения компаний по выпуску автомоби-

¹ Прим.: создана в 1966 г. при поддержке компании Renault.

² Drive the change, 2015 annual report, P. 7. group.renault.com/wp-content/uploads/2016/04/renaut-ra2015-en_04.pdf.

лей более высокой ценовой категории. Так, с 1998 г. компания владеет брендами *Bentley*, *Bugatti*, *Lamborghini*, а с 2012 г. – *Porsche*. Далее, расширяя ассортимент выпускаемой продукции, концерн выкупил контрольные пакеты акций двух компаний по производству седельных тягачей, автобусов и грузовиков (*Scania* – в 2009 г. и *MAN* – в 2011 г.). Таким образом, *Volkswagen* активно развивает стратегию диверсификации и приобретает бренды с целью покрытия всех сегментов транспортных средств.

Покупку с целью укрепления своих позиций на европейском автомобильном рынке осуществила и *PSA Group*. В марте 2017 г. было объявлено о согласовании условий сделки, после проведения которой французская компания станет новым владельцем немецкой *Opel* и ее британской дочерней компании *Vauxhall*. Приобретение *Opel* позволит *PSA* существенно укрепить свои позиции на европейском рынке и выйти на второе место после *Volkswagen*, обогнав своего главного конкурента – французскую *Renault Group*. Предполагается, что доля *PSA* на рынке Европы увеличится до 16–17%. Учитывая, что последние несколько лет рынок этого региона показывает незначительную, но положительную динамику, есть все шансы, что такой прогноз оправдается. Также владение немецким брендом сможет помочь *PSA* выйти на новые рынки, где французские марки не пользуются спросом у потребителей, и позволит сократить затраты благодаря эффекту масштаба. Ожидается, что к 2026 г. ежегодный синергетический эффект достигнет 1,7 млрд евро³.

На менее насыщенных автомобильной продукцией рынках стран Восточной Европы и России компаниям зачастую также выгодно открытие новых заводов, как со 100%-ной долей владения, так и совместно с другим партнером. С 2000 г. европейские компании построили предприятия в Чехии (СП *PSA* и *Toyota*), Словакии (*PSA*), Венгрии (*Daimler*). Эти страны отличаются удобным географическим положением для последующего экспорта продукции, могут предложить компаниям более дешевую рабочую силу при достаточно высоком уровне квалификации. Заводы полного цикла в России уже имеют *Volkswagen* (Калужская обл.), *PSA* (Калужская обл.) и *Renault* (Москва). Готовится к реализации проект по строительству завода *Daimler* в Московской области и *BMW* – в Калининградской.

Азия

Крупнейшим реципиентом ПИИ европейских автомобильных компаний в Азиатском регионе на современном этапе выступает

³ Opel/Vauxhall to join PSA Group. Media Center PSA Group. media.groupe-psa.com/en/press-releases/group/opelvauxhall-join-psa-group.

Китай. Благодаря огромному потенциалу за счет численности населения и роста его доходов, рынок этой страны очень привлекателен для автопроизводителей. Учитывая специфику государственной промышленной политики, все рассматриваемые европейские автоконцерны начали выпуск продукции в Китае посредством создания совместных предприятий с национальными производителями преимущественно на паритетных началах (см. табл. 3). Для эффективного освоения китайского рынка и более быстрого процесса адаптации продукции к предпочтениям потребителей компании также открывают в стране центры НИОКР.

Таблица 3

Ключевые СП европейских автомобильных компаний в Китае

Европейская компания	Китайская компания-партнер	Год создания СП
Volkswagen Group	Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC)	1984
Volkswagen Group	First Automotive Works (FAW Group)	1991
BMW AG	Brilliance China Auto	2003
DaimlerAG	Beijing Automotive Industry Holding Co. (BAIC Group)	2006
Peugeot-Citroen	Dongfeng Motor Corporation	1992
Peugeot-CitroenAutomobiles	Changan AutomobileGroup	2010
Fiat Group	Guangzhou Automobile Group (GAC Group)	2010
Renault Group	Dongfeng Motor Corporation	2013

Источник: составлено автором.

В странах Юго-Восточной Азии, как правило, осуществляется крупноузловая сборка для местного рынка и поставок в соседние государства региона при наличии значительной выгоды от таможенных соглашений АСЕАН. Компании обычно используют производственные мощности национальных производителей, и ПИИ для начала выпуска незначительны, как и объемы производства. Так, BMW начала выпуск продукции в Малайзии в 2008 г. на заводе малазийской компании *Inokom Corporation* в г. Кулим (штат Кедах). В том же году германский концерн начал свою деятельность и в Индонезии совместно с компанией *Gaya Motor*. Сборка автомобилей марки Peugeot в Малайзии осуществляется с 2008 г. на производственных мощностях компании NAZA (г. Гурун).

Африка и Ближний Восток

Среди африканских стран для ПИИ европейских автомобильных компаний наибольшей привлекательностью в последние годы отличается Марокко. В значительной степени развитие автомобильной промышленности здесь стимулируют французские автомобильные компании. Основным игроком марокканского автомобильного кластера выступает *Renault*, которая в 2012 г. открыла завод мощностью 400 тыс. автомобилей в год с общим объемом инвестиций в 1,1 млрд евро. В 2015 г. другая французская компания (*PSA*) также объявила о своем намерении создать новую производственную площадку в Марокко на территории Атлантической свободной зоны. На осуществление этого проекта будет затрачено 560 млн евро. Также компания планирует открыть в Касабланке центр исследований и разработок.

Сформировавшийся автомобильный кластер, наличие местных поставщиков, позволяющих повысить уровень локализации, будет привлекать и другие компании для налаживания выпуска автомобилей. В частности, немецкая компания *Volkswagen* уже заявила о своих планах начать производство в Танжере.

В течение долгого времени до введения санкций, когда компании были вынуждены уйти с этого рынка, Иран был важным вектором для французских компаний, которые активно сотрудничали с иранскими автопроизводителями *Iran Khodro* и *Saipa Group*. После отмены торговых ограничений *PSA* объявила о своих намерениях восстановить присутствие на иранском рынке и заключила соглашения о создании совместных предприятий на паритетных началах с обоими национальными партнерами, а *Renault* захотела иметь полный контроль над производством и в 2016 г. заключила договор с Организацией по промышленному развитию и обновлению Ирана (*IDRO*) о строительстве завода в 100 км от Тегерана. Таким образом, политический фактор играет особую роль при освоении этого региона европейскими компаниями.

Латинская Америка

За счет того что *Chrysler* начал выпуск автомобилей в Бразилии еще с середины 1950-х годов, а *Fiat* открыл свой первый завод в 1973 г., объединенная *FiatChrysler* сейчас занимает лидирующее положение на крупнейшем рынке Латинской Америки – в 2016 г. на нее пришлось 18,4% всех продаж. После слияния, с целью увеличения доли рынка, в 2015 г. компания открыла производственный комплекс общей стоимостью 2,2 млрд евро [15], осуществив самый крупный инвестиционный проект в Бразилии за последние 10 лет.

На долю немецкого *Volkswagen* приходится 12,1% бразильского рынка, а сам концерн занимает третье место после *FCA* и *GM*. Рынок Бразилии традиционно выступал одним из ключевых направлений

развития компании – именно в этой стране в 1959 г. *Volkswagen* открыл свой первый завод за пределами Европы. Две другие немецкие компании начали местное производство своей продукции совсем недавно. В 2014 г. концерн *BMW*, а в 2016 и *Daimler* открыли заводы по выпуску легковых автомобилей.

Французские компании также стремятся занять более прочные позиции на автомобильном рынке стран Латинской Америки. Производство в этом регионе в большой степени автономно, благодаря сопутствующим заводам по выпуску ключевых модулей, а также за счет высокой степени локализации производства. Например, для выпуска автомобилей на заводе *PSA* в Порту-Реал (Бразилия) 74% всех компонентов произведено в Латинской Америке. На втором предприятии Группы в Буэнос-Айресе (Аргентина) этот показатель несколько ниже (57%). Оба завода обеспечиваются собственным производством двигателей, что позволяет существенно сократить транспортные издержки и расходы на оплату труда. Обе французские компании открыли свои научно-исследовательские центры в Сан-Паулу. В них трудятся эксперты в области автомобильного дизайна не только из Бразилии и Франции, но и из других стран региона. Здесь специалисты проходят обучение и переподготовку, а также проводят исследования в области устойчивого развития и безопасности дорожного движения.

Северная Америка

Попытки освоения американского рынка французскими автопроизводителями исторически раз за разом терпели неудачу, и на современном этапе производство и продажи там не ведутся. Руководство *Peugeot-Citroen* рассматривает возможность вывода на американский рынок своего нового премиум-бренда *DS*. Для освоения рынка у руководства есть долгосрочная стратегия, первый этап которой заключается в предоставлении автомобилей для каршеринга в Лос-Анжелесе.

Неудачный опыт освоения американского рынка путем слияния с *Chrysler* получила немецкая *Daimler-Benz*: после нескольких убыточных лет сотрудничества американский концерн был продан инвестиционному фонду *Cerberus Capital Management*. После того как *Chrysler* прошел процедуру банкротства, его акции были последовательно выкуплены итальянским холдингом *Fiat*. В 2014 г. этот процесс был завершён, а объединенная компания получила название *Fiat Chrysler Automobiles (FCA)*. После слияния *Fiat* не только получил американские бренды и соответствующую долю рынка в размере 13%⁴, но и продает итальянскую продукцию через существующую дилерскую сеть.

⁴ Cain T. U.S. Auto Sales Brand Rankings – 2016 Year .End www.goodcarbadcar.net/2017/01/usa-2016-auto-brand-sales-results-rankings.html.

Для германских компаний наиболее эффективным инструментом освоения американского рынка оказалось создание собственных предприятий, благодаря которым на долю немецких компаний приходится по 2–3% американского рынка легковых автомобилей. Единственным заводом, обеспечивающим производство *BMW* в США, является предприятие в Спартанберге. Причем объем выпуска там больше, чем на крупнейшем германском заводе *BMW* в Регенсбурге.

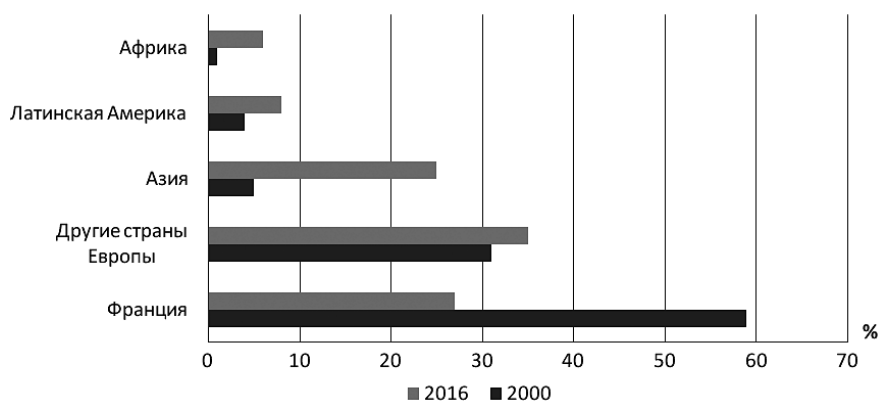
Изменения в мировой структуре производства европейских автокомпаний с начала XXI в.

Активное использование различных инструментов по налаживанию выпуска продукции привело к существенным трансформациям в мировой структуре производства европейских автомобильных компаний.

За период 2000–2016 гг. структура мирового производства автомобилей *Group PSA* и *RenaultGroup* претерпела серьезные изменения. Компании постоянно увеличивают темпы интернационализации производства, вследствие чего Франция постепенно теряет свою стратегическую важность как «производственной базы». За период 2000–2016 гг. ее доля в выпуске автомобилей французских марок постепенно сокращалась с 59% до 27%, в то время как доля других стран Европы, Азии и Латинской Америки заметно возросла (см. рис. 1).

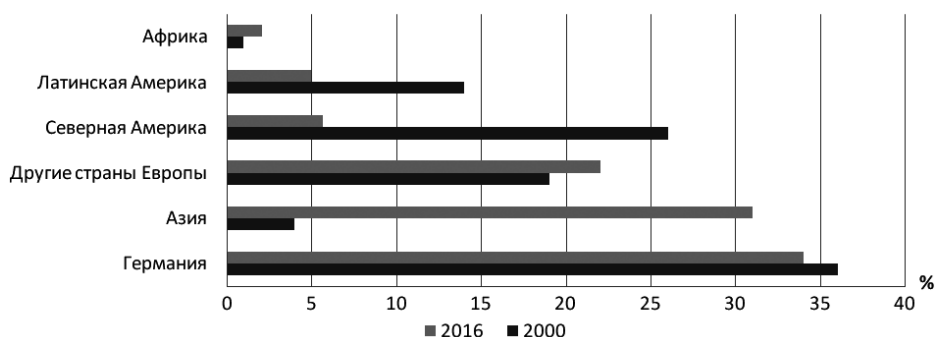
Изменения в структуре мирового производства автомобилей германских концернов носят несколько иной характер (см. рис. 2). В связи с тем что *Volkswagen* начал интернационализацию производства гораздо раньше, а в состав концерна *Daimler* входила американская компания *Chrysler*, в 2000 г. доля Германии для германских автокомпаний не была столь велика, как доля Франции – для французских. Тем не менее именно Германия по-прежнему стабильно выступает ключевой производственной площадкой для немецких автокомпаний. Во многом это связано с репутацией продукции высокого качества «made in Germany», пользующейся огромным спросом во всем мире. В научной литературе это явление носит название «эффект страны производства». Важнейшую роль Германия традиционно играет для компании *BMW* – в 2000 г. доля этой страны составляла 85%, а на современном этапе на четырех германских заводах этого бренда выпускают 50% всех автомобилей.

С покупкой *Fiat* американской компании *Chrysler* в структуре производства на первое место по доле вышла Северная Америка за счет того, что объем производства автомобилей американской марки значительно больше (см. рис. 3). Также на структуре мирового производства отразилось длительное присутствие *Chrysler* на рынке Латинской Америки.



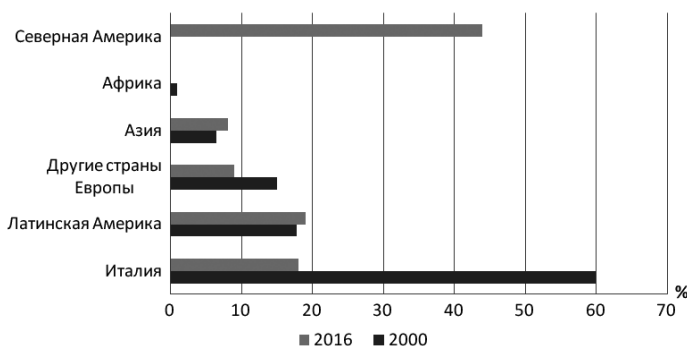
Источник: составлено автором по данным Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles. www.oica.net/category/production-statistics.

Рис. 1. Структура мирового производства автомобилей французских компаний PSA и Renault в 2000 и 2016 гг.



Источник: составлено автором по данным Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles. www.oica.net/category/production-statistics.

Рис. 2. Структура мирового производства автомобилей немецких компаний BMW, Daimler, Volkswagen в 2000 и 2016 гг.



Источник: составлено автором по данным Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles. www.oica.net/category/production-statistics.

Рис. 3. Структура мирового производства автомобилей FiatChrysler в 2000 и 2016 гг.

Для оценки зарубежной активности ТНК используется индекс транснационализации. Он рассчитывается как среднее трех показателей: доли зарубежных активов в общем объеме активов ТНК, доли продаж за рубежом в общей выручке этой компании и доли зарубежного персонала в общей численности занятых этой ТНК [16].

По данным, представленным ЮНКТАД, в целом для европейских автомобильных ТНК с начала XXI в. характерно постепенное увеличение индекса транснационализации. В среднем значение этого показателя в 2016 г. составило 63,7%. Наибольшего значения индекс достигает для компании *FiatChrysler* (77,7%), а наименьшего – для *BMW* (56,1%)⁵.

Согласно исследованию А. Рагмана [7, р. 473], в 2001 г. почти все европейские автомобильные ТНК относились к региональным, то есть на долю «домашнего» региона приходилось более 50% продаж. Исключение составлял лишь *DaimlerChrysler*, который автор отнес к ТНК, ориентированным на «гостевой» регион, так как доля Северной Америки в структуре продаж (за счет *Chrysler*) была больше, чем доля Европы.

Теоретически ученый выделял еще два типа ТНК: бирегionalные и глобальные. К бирегionalным он относил компании, которые в «домашнем» регионе осуществляют менее 50% продаж и более 20% в одном из двух других регионов «триады». Глобальной ТНК стоит считать, если на каждый из трех регионов приходится более 20% продаж конечной продукции и менее 50% в «домашнем».

По данным 2016 г., к бирегionalным можно отнести *BMW* и *Daimler*, *Volkswagen* и *FiatChrysler* ориентированы на «гостевой» регион, а французские *Renault* и *PSA* по-прежнему продают большую часть своей продукции на территории Европы и остаются региональными ТНК (см. табл. 4).

Таблица 4

Доля трех ключевых регионов в структуре продаж европейских автомобильных ТНК в 2016 г., %

Компания	Европа	Северная Америка	Азия	Прочие рынки
<i>BMW</i>	47	16	32	5
<i>Volkswagen</i>	37	6	41	16
<i>Daimler</i>	44	18	33	5
<i>FCA</i>	25	51	4	20
<i>Renault</i>	56	0	9	35
<i>PSA</i>	61	0	20	19

Источник: составлено автором по данным ежегодных отчетов компаний.

⁵ World Investment Report, 2017. P. 33. unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf.

* * *

Стратегии освоения новых рынков и выбор способа начала производства в различных регионах мира определяются рядом страновых, отраслевых и корпоративных факторов, среди которых наибольшую роль играют предполагаемая величина спроса, особенности национального законодательства и стабильность политической ситуации. В то время как в своем «домашнем» регионе европейские автомобильные ТНК в большинстве своем прибегают к стратегии слияния и поглощения, страны с низким уровнем автомобилизации и высоким потенциалом рынка рассматриваются ими как наиболее перспективные для строительства собственных предприятий и начала выпуска там своей продукции. Чтобы лучше учитывать нужды и ожидания потенциальных покупателей, а также адаптировать продукцию к предполагаемым условиям эксплуатации, европейские автопроизводители создают локальные центры НИОКР в наиболее географически удаленных странах с крупным внутренним рынком.

Опыт работы европейских автомобильных ТНК свидетельствует о том, что за период с начала XXI в. влияние глобализации на развитие автомобильной промышленности существенно возросло. Региональный характер отрасли меняется на бирегionalный. Причиной этой трансформации рассмотренных компаний послужило активное расширение производства и сбыта продукции трех ведущих германских концернов в странах Азиатского региона и слияние итальянской компании *Fiat* с американской *Chrysler* и, как следствие, увеличение доли продаж на североамериканском рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Chandler A.* Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise, 1962. P. 114–161.
2. *Wehrich H.* The TOWS Matrix – A Tool For Situational Analysis // Long Range Planning. 1982. Vol. 15. No. 2. P. 61.
3. *Wehrich H.* Daimler-Benz's Move towards the Next Century with the TOWS matrix // European Business Review. 1993. Vol. 93. No. 1. P. 9.
4. *Афанасьев С.А., Кондратьев В.Б.* Автомобильная промышленность стран БРИК, Мировая экономика и международные отношения. 2014. № 9. С. 55–65.
5. *Синцерев Л.М., Трофимов Д.А.* Сдвиг мировой автомобильной промышленности в развивающиеся страны // Известия Российской академии наук. Серия географическая. 2008. № 2. С. 43–50.
6. *Sturgeon T.* Globalisation of the automotive industry: main features and trends // International Journal of Technological Learning, Innovation and Development. 2009. Vol. 2. No. 1–2.
7. *Rugman A.M., Collinson S.* The Regional Nature of World's Automotive Sector // European Management Journal. Vol. 22. No. 5.

8. *Andersen O., Buvik A.* Firms' internationalization and alternative approaches to the international customer/market selection // *International Business Review*. 2002. No. 11.
9. *Gorg H.* Analysing foreign market entry. The choice between greenfield investment and acquisitions // *Journal of Economic Studies*. 2000. Vol. 27. No. 3. P. 165–181.
10. *Buckley P.J., Casson M.* Analysing foreign market entry strategies: extending the internationalization approach // *Journal of International Business Studies*. 1998. Vol. 29. P. 539–561.
11. *Nocke V., Yeaple S.* Cross-border mergers and acquisitions vs. greenfield foreign direct investment: The role of firm heterogeneity // *Journal of International Economics* 72 (2007). P. 336–365.
12. *Hennart J.-F., Reddy S.* The Choice Between Mergers/Acquisitions and Joint Ventures: the Case of Japanese Investors in the United States // *Strategic Management Journal*. 1997. Vol. 18. P. 1–12.
13. Скакунова А.С. Альтернативные стратегии ведущих автомобильных компаний мира, автореферат дисс. ...к.э.н., 2017.
14. Райт. Р. Renault купила Дачу // *Ведомости*. 13 октября 1999 г. www.vedomosti.ru/newspaper/articles/1999/10/13/renault-kupila-dachu.
15. Fiat Chrysler открыла завод в Бразилии, инвестировала 2,2 млрд евро // *Ведомости*. www.vedomosti.ru/auto/news/2015/05/12/fiat-chrysler-otkrila-zavod-v-brazilii-investirovala-22-mlrd-evro.
16. Кузнецов А.В. Транснациональные корпорации в мире. «Мировое и национальное хозяйство» // Издание МГИМО МИД России. 2014. № 2(29). www.mirec.ru/2014-02/transnacionalnye-korporacii-v-mire.

ABOUT THE AUTHOR

Yulia Alexeevna Baronina – Junior Scientific Associate of the E.M. Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences (IMEMO of the RAS), Moscow, Russia.
ubaronina@mail.ru

MODERN MANUFACTURING STRATEGIES OF EUROPEAN AUTOMOTIVE TRANSNATIONAL CORPORATIONS

The desire to strengthen its position in the world market plays an important role in the strategies of leading automobile TNCs. This article presents the main methods automotive companies use for entrance to the new markets and analyses the factors that influence the choice of a particular method. The example of the six leading European automotive TNCs shows the specificity of internationalization in various regions of the world, and it also reflects the transformations of global production structure of these TNCs, that had occurred since the beginning of the 21st century.

Keywords: *Automotive industry, strategy, PSA, Renault, Volkswagen, Daimler, BMW, FiatChrysler.*

JEL: F23, L23, L62.

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Р.А. ДЖУМАНОВА

аспирантка кафедры мировой экономики экономического факультета
МГУ им. М.В. Ломоносова

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: УЧАСТИЕ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ И В ПРОЦЕССАХ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Статья посвящена анализу внешнеэкономической деятельности и процессов иностранного инвестирования в Республике Казахстан. В работе рассматриваются внешнеторговый оборот Казахстана, его основные торговые партнеры, структура товаров и услуг экспорта и импорта. Выявляются современные тенденции во внешней торговле Казахстана и приоритетные направления развития казахстанской экономики в целях создания благоприятных условий для ведения бизнеса. По итогам анализа дана оценка участия Казахстана в международной торговле и выявлены основные тренды иностранного инвестирования в стране.

Ключевые слова: *внешнеторговый оборот, прямые иностранные инвестиции, ЕАЭС, казахстанская экономика, экспорт и импорт.*

JEL: E22, F18, F64.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10012

Введение

В 1994 г. Президентом Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым впервые была озвучена идея создания евразийского интеграционного проекта и обозначены ключевые принципы интеграционного объединения, а также этапы его реализации. Сегодня Казахстан является полноценным участником Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС).

Как и большинство стран Центрально-Азиатского региона, Казахстан обладает очень малой емкостью внутреннего рынка. Население Казахстана, по данным Комитета по статистике¹, едва превышает

¹ Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан (Комитет по статистике МНЭ РК).

18 млн человек, в то время как ЕАЭС предоставляет доступ к рынку в 183 млн человек с общим объемом ВВП более 1,8 трлн долл.² Это, безусловно, повышает шансы стран ЕАЭС в привлечении иностранных инвестиций.

Помимо этого, в 2015 г. Казахстан стал 162-м участником Всемирной торговой организации (далее – ВТО), что свидетельствует о его интеграции в мировую торговлю. Для этого было реформировано законодательство в сферах бюджетно-налоговой политики, в таможенном, валютном регулировании, а также в области защиты прав интеллектуальной собственности. Основная сложность вступления в ВТО заключалась в согласовании таможенных тарифов в рамках ЕАЭС. Однако данные расхождения были устранены двусторонними соглашениями между Казахстаном и членами ВТО, а также со странами ЕАЭС. Сейчас на территории ЕАЭС действует новый Таможенный кодекс, который вступил в силу 1 января 2018 г.

Казахстан стремится создать благоприятный положительный образ страны на международной арене. В этой связи участие страны в международных интеграционных проектах приобретает все более важное значение. Кроме того, Казахстан стремится получить статус постоянного наблюдателя в четырех комитетах Организации экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР). На сегодняшний день Казахстан не является членом ОЭСР в связи с нерешенными неэкономическими вопросами. Однако республика активно сотрудничает с ОЭСР по программе конкурентоспособности, в рамках которой предусматривается помощь в раскрытии потенциала экономического развития и роста занятости населения, а также по вопросам борьбы с коррупцией и по прозрачности и обмену информацией по налогообложению.

Внешнеэкономические связи Казахстана в настоящее время в значительной степени диверсифицированы. Казахстан, не имеющий выхода к морю, торгует более чем с 120-ю странами мира. Страна проводит активную и целенаправленную внешнеэкономическую политику, делая казахстанскую экономику открытой для международных институтов.

Внешнеэкономическая деятельность

За последние годы Казахстан традиционно развивает три основных направления внешнеэкономической деятельности – со странами ЕС, ЕАЭС (львиная доля приходится на Россию) и с Китаем, пытаясь при этом повысить уровень экономической активности.

² Евразийская экономическая комиссия. Стат. данные за 2017 г. eec.eaeunion.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/national.aspx (дата обращения: 18.04.2018).

Однако изменения мировой конъюнктуры в результате процесса глобализации негативно влияют на экономику Казахстана, вследствие чего казахстанская экономика становится более уязвимой. В настоящее время обостряются проблемы международной торговли, усиливаются негативные риски, набирает обороты гонка вооружений крупнейшими глобальными игроками, остается нестабильной геополитическая обстановка. Все это отражается и на национальной экономике Казахстана. Так, в 2016 г. казахстанская экономика развивалась на фоне снижения уровня деловой активности при незначительных темпах роста реального ВВП. В результате этого внешнеторговый оборот Казахстана упал почти на 20% по сравнению с 2015 г., в том числе существенно сократился объем экспорта.

Для Казахстана характерна высокая амплитуда колебаний объемов внешнеторгового оборота. Если с 2011 г. до 2014 г. общий товарооборот составлял в среднем 127 млрд долл. ежегодно, то далее (начиная с 2015 г.) произошел резкий спад объемов внешней торговли – почти вдвое (см. табл. 1). Значительное сокращение внешнего товарооборота отмечалось в 2016 г. (самый низкий его объем за последние 10 лет). Такое резкое падение было обусловлено волатильностью цен на мировых рынках (в основном на энергоресурсы), а также девальвацией национальной валюты (в 1,5 раза), что негативно отразилось на объемах внешнеторгового оборота. При этом низкая конкурентоспособность казахстанских товаров, а также неразвитость реального сектора экономики создают слабый внешний спрос, в том числе со стороны стран ЕАЭС. Следует учитывать, что казахстанская экономика в значительной степени зависит от экспорта металлов и минеральных ресурсов, преимущественно нефти.

Однако с 2017 г. наметилась положительная динамика показателей внешней торговли. Так, по итогам года внешний товарооборот Казахстана превысил 77 млрд долл., что больше аналогичного показателя двухлетней давности, когда произошел существенный спад объемов внешней торговли. При этом объемы внешнеторгового оборота Казахстана со странами ЕАЭС увеличились на 26% по сравнению с предыдущим годом, а объемы торговли со странами ЕС и Китаем не достигли уровня 2015 г. Рассматривая внешнеторговый оборот между Казахстаном и Россией, стоит отметить, что динамика взаимной торговли после 2013 г. вплоть до 2017 г. имела негативную тенденцию, что в первую очередь обусловлено девальвацией национальных валют обеих стран в рассматриваемом периоде. С 2017 г. наблюдается позитивная динамика. Так произошел существенный рост (на 3,3 млрд долл.) внешнеторгового оборота между Казахстаном и Россией, что связано с увеличением объемов российского импорта в Казахстан.

Внешнеторговый оборот Казахстана за 2011–2017 годы, в млрд долл.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
Внешнеторговый оборот всего, в том числе	121,2	132,8	133,5	120,8	76,5	62,1	77,6
ЕС	49,4	54,6	54,7	53,1	31,3	24,4	30,0
ЕАЭС, в т. ч.	23,0	23,9	24,6	21,0	16,3	13,8	17,4
Россия	22,3	23,1	23,8	20,2	15,1	12,7	16,0
Китай	19,7	21,7	22,7	17,2	10,6	7,9	10,5
Экспорт, в том числе	84,3	86,4	84,7	79,5	46,0	36,7	48,3
ЕС	42,1	45,3	45,7	44,4	24,4	18,7	24,3
ЕАЭС, в т. ч.	7,1	6,2	5,9	6,4	5,1	3,9	5,1
Россия	4,8	6,1	5,9	6,4	4,5	3,4	4,5
Китай	14,8	14,2	14,4	9,8	5,5	4,2	5,8
Импорт, в том числе	36,9	46,4	48,8	41,3	30,6	25,4	29,3
ЕС	7,3	9,3	9,1	8,6	6,9	5,7	5,7
ЕАЭС, в т. ч.	15,9	17,7	18,7	14,6	11,2	9,9	12,2
Россия	15,3	17,0	18,0	13,8	10,5	9,3	11,5
Китай	4,9	7,4	8,4	7,4	5,1	3,7	4,7
Сальдо	47,4	40,1	35,9	38,2	15,4	11,4	19,0

* Предварительные данные.

Источник: составлено автором на основе данных Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [7].

Принимая во внимание вышеуказанные данные, можно констатировать, что в 2017 г. по сравнению с 2016 г. во внешнеторговом обороте Казахстана произошло значительное увеличение доли стран ЕАЭС. Кроме того, есть все основания предполагать, что данная динамика, скорее всего, продолжится.

Как видно из приведенных в табл. 1 данных, казахстанский экспорт прямо пропорционален динамике внешнеторгового оборота Казахстана. Соответственно, положительная динамика экспортных поставок, наблюдавшаяся вплоть до кризиса 2014 г., сменилась резким падением объемов казахстанского экспорта (почти в два раза). Необходимо отметить, что в страновой структуре внешнеэкономической деятельности Казахстана не произошло серьезных изменений.

Основными странами – торговыми партнерами Казахстана по экспорту – являются Италия (18%), Китай (12%), Нидерланды (10%), Рос-

сия (9%), Франция и Швейцария (по 6%), Южная Корея (2%) и Турция (2%). Существенную долю в основных товарных группах в экспорте по-прежнему занимают металлы и минеральные продукты (около 80%) [7]. Большую часть казахстанского экспорта составляют нефть, газ, уголь, ферросплавы, медь и ряд других металлов.

Теперь рассмотрим структуру импорта. Казахстан импортирует в основном из трех групп стран: ЕАЭС (42%), страны ЕС (20%) и Китай (16%). В структуре импорта традиционно лидирует товарная группа «Машины, оборудование и механизмы, электротехническое оборудование». В сравнении с экспортом импорт товаров и услуг имеет схожую динамику, но с наименьшей амплитудой. Так, в 2016 г. объем импорта составил около 25 млрд долл., что на 17% меньше предыдущего периода. При этом самым крупным импортером остается Россия [7]. Надо отметить, Россия и Китай по-прежнему являются основными поставщиками импортных товаров в Казахстан, среди которых машины и оборудование, текстильные изделия, продукты химической промышленности, продукты животного и растительного происхождения [6].

Россия и Казахстан географически имеют самую протяженную непрерывную сухопутную границу в мире. Исторически между ними сложились дружественные отношения, поэтому торгово-экономические связи отмечаются всегда высоким уровнем доверия и стремлением к взаимовыгодному сотрудничеству. Последние четыре года наблюдается рост удельного веса российских товаров и услуг в страновой структуре казахстанского импорта. Одновременно с этим объемы европейского импорта продолжают ежегодно снижаться.

В целом уменьшение импорта в стоимостном выражении обусловлено девальвацией национальной валюты, в связи с чем импортные товары и услуги стали дороже и недоступнее для предприятий и населения страны.

Между тем сальдо внешнеторгового оборота хотя и снижается, но остается положительным в течение всего рассматриваемого периода. Если экспорт за последние семь лет снизился вдвое, то импорт сократился всего на четверть, что позволило сохранить сальдо торгового баланса положительным, несмотря на понижающую динамику.

Если по итогам 2017 г. показатели внешнеэкономической деятельности, по данным национальной статистики Казахстана, имеют позитивную динамику, то международные рейтинговые исследования демонстрируют менее оптимистичную картину. Негативная динамика макроэкономических показателей экономики Казахстана, в том числе низкие темпы экономического роста (в 2016 г. – 1,1%)³, отразились на

³ База данных IMF. www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/KAZ?year=2016 (дата обращения: 20.04.2018).

индексах международных рейтингов. Так, в рейтинге «Doing Business», формируемом Всемирным Банком, в 2017 г. Казахстан занимает 36 строчку по легкости ведения бизнеса среди 190 стран, в том числе по индикаторам: «Защита миноритарных инвесторов» – 1 место, «Исполнение контрактов» – 6 место, «Регистрация собственности» – 17 позицию, «Получение кредитов» – 77 строчку, а по индикатору «Международная торговля» – только 123 место [9].

По данным исследования Всемирного экономического форума, проведенного в 2016 г., по Индексу вовлеченности в международную торговлю (The Global Enabling Trade Index)⁴ Казахстан занимает 88 позицию среди 136 стран мира, опустившись на 5 позиций по сравнению с предыдущим рейтингом 2014 г. [11]. Согласно другому исследованию, по Индексу глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index)⁵ в 2017 г. Казахстан опустился на 7 позиций по сравнению с данными 2014 г., когда занимал 50-ю строчку рейтинга [10].

Проведенный анализ показывает, что казахстанская экономика еще сохраняет зависимость от экспорта металлов и минеральных продуктов, а наибольшую часть импорта составляют обработанные товары из стран ЕС, Китая и России.

Если в первые десятилетия независимости Казахстана в развитии внешнеэкономических связей делался упор на расширении масштабов производства и увеличении экспорта сырьевых ресурсов, то сейчас политика в сфере привлечения иностранного капитала ориентирована на экстенсивное расширение производств на территории страны. Важно отметить, что нынешние приоритетные направления привлечения иностранного капитала совпадают с основными направлениями реализации Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 гг. (далее – ГПИИР), среди которых намечено развитие обрабатывающей промышленности для увеличения объемов экспорта обработанных товаров [5]. Это является ключевым фактором создания благоприятных условий для иностранных инвесторов.

⁴ Оцениваются четыре показателя открытости экономики: доступ к внутреннему рынку, административное управление на границах, деловой климат и инфраструктура.

⁵ Комбинированный Индекс глобальной конкурентоспособности содержит агрегированные данные по 113 переменным, объединенным в крупные контрольные показатели, среди которых можно выделить макроэкономическую стабильность, инновационный потенциал, рынок труда, здоровье и образование.

Инвестиционная деятельность

В современных условиях растет роль такого драйвера, как прямые иностранные инвестиции. В частности, в исследованиях Н.К. Кучуковой было отмечено, что в условиях ограниченного размера внутреннего рынка внешняя интеграция за счет увеличения международной торговли и ПИИ будет оставаться главным стимулом роста экономики Казахстана в последующие 10 лет [1].

На сегодняшний день в мировой экономике активно ведется борьба за ПИИ в целях обеспечения экономического роста и реализации экономического потенциала. Данные табл. 2 демонстрируют потоки ПИИ по регионам мира за последние 16 лет.

Несмотря на значительное снижение объемов потока ПИИ (в среднем на 20%), развитые страны остаются лидерами среди стран-инвесторов и стран-реципиентов. Если в начале 2000-х годов на долю развитых стран приходилось 82% импорта и 92% экспорта прямых инвестиций, то к 2016 г. эти показатели сократились до 59% импорта и 72% экспорта капитала. Смещение потока прямых инвестиций произошло в пользу развивающихся стран, где основную долю иностранного капитала сегодня получает Китай, ставший сначала «всемирной фабрикой», а затем основным мировым экспортером товаров и услуг, обогнав США. Параллельно шло его превращение в одного из крупнейших реципиентов ПИИ. Даже если принять во внимание, что примерно 40% ПИИ в континентальный Китай идут из Гонконга, но учитываются в статистике как иностранные, поток инвестиций из других стран все равно весьма значителен [3].

Страны с переходной экономикой хотя и демонстрируют положительную динамику, но в гораздо меньших пропорциях. За последние 10 лет приток ПИИ в среднем составляет 4% от общей массы мировых объемов ПИИ, а отток колеблется на уровне 2%. Как и во все предыдущие годы, Россия остается лидером среди постсоветских стран по уровню притока и оттока прямых инвестиций.

Страны с переходной экономикой стремятся использовать все свои преимущества для обеспечения экономического роста. Довольно логичным кажется стремление Казахстана выступить мостом между Западом и Востоком. Особенность географического расположения, наличие почти всей таблицы Д.И. Менделеева в недрах Казахстана, совершенствование законодательства в налоговой, бюджетной, валютной, трудовой и таможенной сферах способствуют глубокой интеграции Казахстана в мировое хозяйство и привлечению потенциальных инвесторов. В этом отношении Казахстан стремится перенять опыт экономического развития азиатских стран, создав Международный финансовый центр «Астана»

**Региональная структура притока и оттока ПИИ в мире за 2000–2016 гг.,
в млрд долл.**

Регион/ Страна	2000 г.		2005 г.		2010 г.		2015 г.		2016 г.	
	приток	отток	приток	отток	приток	отток	приток	отток	приток	отток
Всего в мире*	1 360	1 165	959	841	1 384	1 386	1 774	1 594	1 746	1 452
Развитые страны	1 121	1 072	588	705	677	962	984	1 173	1 032	1 044
<i>удельный вес, %</i>	82,4	92,0	61,3	83,8	48,9	69,4	55,5	73,6	59,1	71,9
Развивающиеся страны	234	90	340	118	643	374	752	389	646	383
<i>удельный вес, %</i>	17,2	7,7	35,5	14,1	46,5	27,0	42,4	24,4	37,0	26,4
Страны с переходной экономикой	5,9	3,2	30,8	18,0	63,2	50,4	37,2	32,1	67,8	25,1
<i>удельный вес, %</i>	0,4	0,3	3,2	2,1	4,6	3,6	2,1	2,0	3,9	1,7

* Разница между притоком и оттоком ПИИ обусловлена отсутствием статистических данных по оттоку ПИИ в отдельных странах мира.

Источник: составлено автором на основе данных UNCTAD. World Investment report 2017: Investment and Digital Economy. Geneva, UNCTAD, 2017 [13].

(на примере МФЦ в Дубае) и осуществляя процесс цифровизации страны по сингапурской модели.

Одним из факторов улучшения инвестиционного климата в Казахстане в последние годы можно отметить создание свободных экономических зон (СЭЗ) на его территории, преимущественно в крупных городах, в том числе и в столице. СЭЗ представляют собой зоны свободной торговли, предусматривающие таможенные преференции и налоговые льготы, что зафиксировано в Налоговом Кодексе Республики Казахстан и в Законе Республики Казахстан от 21 июля 2011 г. № 469-IV «О специальных экономических зонах в Республике Казахстан». Другими привилегиями участников некоторых СЭЗ является предоставление на безвозмездной основе земельных участков сроком до 10 лет, а также возможность приглашать иностранную рабочую силу без предварительного поиска сотрудников среди местного населения. Данный факт стимулирует иностранные компании (в частности, ТНК) переносить производство на территорию Казахстана.

Так, например, можно отметить создание совместных производственных предприятий с иностранными компаниями из США, Франции, Испании и России в г. Астана на территориях СЭЗ (вагоностроительный завод – Patentes Talgo S.L.; электровозосборочный завод –

Alstom Transport SA и ЗАО «Трансмашхолдинг»; локомотивный завод – General Electric). Учитывая, что данные предприятия занимают достаточно большую площадь, осуществляют закупки комплектующих изделий за границей, а на руководящих должностях могут работать экспаты, то, соответственно, данные привилегии в значительной степени стимулируют деятельность ТНК на территории Казахстана.

Другим немаловажным фактором является обеспечение прямого диалога между Казахстаном и иностранными инвесторами. Правительством страны созданы специальные органы, обеспечивающие координацию и поддержку потенциальных инвесторов, такие как Совет иностранных инвесторов при Президенте Республики Казахстан, Совет по улучшению инвестиционного климата при Премьер-министре Республики Казахстан, АО «Национальная компания «KAZAKH Invest»» при Министерстве по инвестициям и развитию Республики Казахстан, а также инвестиционный омбудсмен.

Принимая во внимание реализацию государственных программ развития Казахстана, нацеленных на формирование конкурентоспособной обрабатывающей отрасли, переход к экологичной экономике, активную государственную поддержку иностранных инвесторов, Казахстан имеет шансы уйти от сырьевой зависимости.

Рассмотрим валовый приток ПИИ в Республику Казахстан. За последние два десятилетия Казахстан усилил экономическую взаимосвязь со всем миром, одним из ключевых факторов которой являются иностранные инвестиции. Приток валовых прямых инвестиций в Казахстан в течение 10-ти лет в среднем составляет почти 22 млрд долл. ежегодно (см. табл. 3). В настоящее время Казахстан не подошел к уровню 2012 г., когда объем прямых инвестиций достигал рекордных 29 млрд долл. При этом чистый приток прямых инвестиций в казахстанскую экономику в 2017 г. сократился в 2 раза.

Состав крупнейших стран – инвесторов ПИИ в Казахстан за последние 10 лет существенно не изменился. В пятерку лидеров входят Нидерланды, США, Швейцария, Китай и Россия. Нидерланды начиная с 2005 г. инвестировали в казахстанскую экономику почти 80 млрд долл., значительная часть которых направлялась в нефтяную отрасль. Хотя стоит отметить, что в последние годы наблюдается позитивный сдвиг направленности голландских инвестиций в сельскохозяйственную сферу. Валовый приток ПИИ из США за тот же период составил 30 млрд долл., Швейцария направила уже 20 млрд долл., а Китай восстановил объемы инвестиций посткризисного периода и инвестировал в казахстанскую экономику около 16 млрд долл. Россия сегодня стабильно входит в пятерку основных стран – инвесторов ПИИ в Казахстан, инвестировав на сегодняшний день более 12 млрд долл. Отдельно стоит отметить Францию и Великобританию, чьи объемы ПИИ снизи-

Валовый приток ПИИ в Казахстан по странам-инвесторам за 2012–2017 гг., в млн долл.*

№ п/п	Страна	2012	2014	2015	2016	2017
1	Нидерланды	8 692	6 796	5 701	7 920	5 998
2	США	1 976	4 124	2 772	3 423	3 712
3	Швейцария	3 312	2 366	1 869	2 697	2 935
4	Россия	1 069	1 580	528	867	1 231
5	Бельгия	857	860	693	711	1 049
6	Китай	2 415	1 861	838	962	999
7	Франция	1 169	838	964	1 136	804
8	Великобритания	1 396	747	372	685	602
9	Южная Корея	484	578	399	366	489
10	Япония	473	300	392	470	357
11	Прочие страны	7 042	3 676	642	1 712	2 590
Всего		28 885	23 726	15 170	20 949	20 765
Справочно: прямые иностранные инвестиции в Казахстан (чистый приток)		13 337	8 406	4 012	9 069	4 634**

*Ранжирование по 2017 г.; ** предварительные данные статистики прямых иностранных инвестиций НБ РК.

Источник: составлено автором на основе данных НБ РК [8] и данным Комитета по статистике МНЭ РК [7].

лись в 2017 г. Однако кумулятивный объем ПИИ за 13 лет из Франции составил более 14 млрд долл., а из Великобритании – около 13 млрд долл., что подтверждает значительную роль этих стран в общем объеме ПИИ в Казахстан.

Стоит отметить, что Казахстан является лидером в Центрально-Азиатском регионе по объему вложенного иностранного капитала в экономику страны. По последним данным ЮНКТАД, Казахстан занимает 33 место в мире по чистому притоку ПИИ, при этом среди стран с переходной экономикой он занимает 2 место, а среди стран, не имеющих выхода к морю, – 1 место [13].

В то же время, согласно данным международной консалтинговой фирмы А.Т. Kearney, Казахстан не входит в топ-25 рейтинга Индекса доверия прямых иностранных инвестиций (Foreign Direct Investment Confidence Index) [12]. Это свидетельствует о том, что инвесторы по-прежнему не настроены положительно относительно перспектив казахстанского рынка.

Что касается отраслевой структуры притока ПИИ по видам экономической деятельности, то в Казахстане сложилось два направления вложений ПИИ по странам: первые вкладывают в существующие компании (например, в нефтедобывающую отрасль), а затем расширяют производство; вторые переносят производственные предприятия из других регионов мира в Казахстан. При этом если первая группа стран и компаний развивала свою деятельность с момента объявления независимости Казахстана, то инвестиционная активность второй группы стран и компаний связана с началом реализации новой политики государства в сфере индустриально-инновационного развития. Несмотря на успешную реализацию II пятилетки ГПИИР, удельный вес притока инвестиций в нефтяной сектор (48%) все еще превосходит объемы прямых инвестиций, направленных на развитие других секторов казахстанской экономики (см. табл. 4). Таким образом, мы до сих пор наблюдаем сдвиг в сторону развития горнодобывающей промышленности Казахстана.

Основная проблема и угроза сохранения сырьевой национальной экономики Казахстана заключается в нежелании крупнейших инвесторов вкладывать инвестиции в долгосрочные и менее прибыльные проекты, в частности, в обрабатывающую промышленность, в сферу высоких технологий и в другие. С одной стороны, желание иностранных инвесторов вполне обоснованы, поскольку нефтяная промышленность приносит наибольшие дивиденды при минимальных затратах. С другой стороны, государству необходимо создавать благоприятные условия для ведения бизнеса во всех отраслях экономики Казахстана и повышать инвестиционную привлекательность страны на мировой арене. Для этого Казахстан предпринимает серьезные действия, среди которых можно отметить внесение изменений в Трудовой Кодекс Республики Казахстан. Пока же основой экономического потенциала

Казахстана по-прежнему остается сырьевая отрасль, которая сильно зависит от международной конъюнктуры добывающей отрасли.

Рассматривая Казахстан в качестве инвестора прямых инвестиций, надо отметить, что в целом накопленный экономический потенциал национальных компаний позволяет стране осуществлять капиталовложения в других странах. В частности, в Китай, который с начала XXI в. приступает к реализации стратегии «транснационального хозяйствования», которая включает несколько направлений: внешнюю торговлю, зарубежные капиталовложения, создание ТНК [3]. Однако пока Казахстан, как и большинство стран на постсоветском пространстве, больше принимает инвестиций, чем вкладывает в другие страны.

Из данных табл. 5 видно, что Казахстан не является существенным инвестором. Валовый отток ПИИ из Казахстана на сегодняшний день не превышает 2 млрд долл. Максимальное значение достигалось

Таблица 4

Приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан по видам экономической деятельности резидентов за 2012–2017 гг., в млн долл.

Наименование вида деятельности	2012	2014	2015	2016	2017
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров, в т. ч.	7 315	8 356	3 485	7 168	10 042
<i>Добыча сырой нефти и природного газа</i>	5 440	7 289	2 785	5 727	9 505
Обрабатывающая промышленность, в т.ч.	3 461	3 666	2 585	4 080	5 188
<i>Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования</i>	2 601	2 953	1 779	3 548	4 520
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	2 625	2 802	1 511	2 290	3 129
Транспорт и складирование	417	732	479	504	720
Информация и связь	2 005	416	41	392	145
Финансовая и страховая деятельность	2 429	521	470	385	418
Профессиональная, научная и техническая деятельность, в т. ч.	8 689	5 888	5 563	4 806	244
<i>Проведение геологической разведки и изысканий</i>	6 764	5 740	5 527	4 740	197
Прочие категории	1 945	1 345	1 036	1 324	880
Всего	28 885	23 726	15 170	20 949	20 765

Источник: составлено автором на основе данных НБ РК [8].

Таблица 5

Валовый отток ПИИ за границу по странам-реципиентам за 2012–2017 гг., в млн долл.

№ п/п	Страна	2012	2014	2015	2016	2017
1	Нидерланды	1 522	433	5 313	2 841	69
2	Великобритания	381	1 515	219	67	38
3	Россия	50	118	401	558	374
4	Сингапур	192	632	106	14	10
5	ОАЭ	347	162	-52	314	10
6	Другие страны	531	494	942	485	1 389
	Всего	3 021	3 355	6 930	4 279	1 891
	<i>Справочно: ПИИ за границу (чистый отток)</i>	1 481	3 815	889	-5 367*	787**

*Отрицательное значение обусловлено увеличением статьи «долговые инструменты», в частности, обязательств казахстанских прямых инвесторов перед иностранными предприятиями прямого инвестирования, т. е. обратное инвестирование.

**Предварительные данные статистики ПИИ НБ РК.

Источник: составлено автором на основе данных НБ РК [8].

в 2010 г. с общим объемом прямых инвестиций за границу 10,5 млрд долл. Далее наблюдается снижение валового оттока прямых инвестиций казахстанских инвесторов.

Среди основных стран – реципиентов казахстанских инвестиций за десятилетний период можно выделить Нидерланды, Великобританию и Россию. Нидерланды остаются наиболее привлекательной страной для казахстанских инвесторов; немаловажное значение в этом вопросе имеет голландское льготное налогообложение и законы о конфиденциальности владельцев имущества.

Тройку основных реципиентов казахстанских инвестиций замыкает Россия. За последние несколько лет объем прямых инвестиций казахстанских инвесторов вырос почти в 2 раза, что главным образом связано с единым экономическим пространством и дружественными партнерскими отношениями между странами. Внешнеэкономический и политический курсы Казахстана в отношении России остаются неизменными. Как и предыдущие годы, Казахстан продолжает выстраивать прочный союз по торгово-экономическим, военно-политическим и социокультурным направлениям. Все это способствует повышению конкурентоспособности обеих экономик.

Другими привлекательными странами для казахстанских инвесторов являются Сингапур и ОАЭ. Как известно, для ОАЭ характерно создание специализированных экономических зон и привилегий для иностранных инвесторов, в том числе в сфере налогообложения.

Следует отметить, что, согласно данным Национального банка Республики Казахстан, большая часть валового оттока прямых инвестиций за границу от казахстанских инвесторов в течение пяти последних лет направляется на деятельность головных компаний и консультаций по вопросам управления.

Необходимо обратить внимание на деятельность современных транснациональных корпораций, которая все больше диверсифицируется во втором десятилетии XXI в., распространяясь на новые страны и регионы мира, в том числе на производство новых товаров и услуг и на новые виды бизнеса. В конкурентную борьбу между ними вовлекаются новые игроки, в частности, компании из развивающихся стран, особенно из Азии, динамичная и даже агрессивная экспансия которых на региональные и мировые рынки происходит на наших глазах [2]. В Казахстане в настоящее время активно идут процессы формирования национальных ТНК, в том числе на базе государственных компаний.

Анализ импорта и экспорта ПИИ в Казахстан показал, что по прошествии 10-ти лет у Казахстана определился основной инвестор прямых инвестиций – Нидерланды, при этом приоритетное направление инвестиций также не изменилось – это нефтяной сектор. В то же время Казахстан не является существенным инвестором ПИИ. Более

того, в последние годы наблюдается значительное снижение чистого оттока прямых инвестиций от казахстанских инвесторов.

В целом же Казахстан все еще остается нефтяным государством, в высокой степени зависящим от конъюнктуры мирового рынка энергоресурсов. Львиная доля притока ПИИ направляется в горнодобывающий сектор экономики, а казахстанские инвесторы предпочитают инвестировать в страны с высокой степенью конфиденциальности владельцев имущества и с низкими процентными ставками налогообложения. Тем не менее государство проводит активную инвестиционную политику в целях создания благоприятного климата для иностранных инвесторов путем внесения изменений в законодательные документы страны, формирования СЭЗ и создания специализированных структур, осуществляющих помощь и поддержку иностранным инвесторам.

Заключение

На фоне развития инвестиционной привлекательности Казахстана одновременно происходит рост внимания к вопросам социального развития казахстанского общества. Эффективность использования ПИИ в плане повышения уровня благосостояния общества находит свое отражение в долгосрочных концепциях, стратегиях и программах развития.

По мнению автора, перспективным направлением развития торгово-экономических связей и повышения уровня экономической активности является развитие регионального взаимовыгодного сотрудничества Казахстана с крупнейшими территориальными соседями – с Россией и Китаем.

Анализ структуры внешнеторговой деятельности Казахстана свидетельствует о необходимости пересмотра и совершенствования подходов к привлечению иностранного капитала в казахстанскую экономику. Различные государственные стратегии, программы и концепции сегодня реализуются с учетом направления инвестиций в реальный сектор экономики. Большинство вновь созданных промышленных предприятий в Казахстане, в том числе трансфер из других регионов мира существующих производств, направлены на развитие реального сектора.

Таким образом, в последние годы намечается тенденция по трансформации казахстанской экономики и открытию страны для иностранных инвестиций. Казахстан стремится перейти от сырьевой к индустриально-инновационной модели развития, соблюдая свои национальные интересы. Однако, несмотря на создание благоприятного инвестиционного климата. Так, большая часть инвесторов заинтересована во вложении инвестиций в нефтяной сектор экономики, так как «отдача» от вложений здесь гораздо выше и менее затратна.

Для независимого Казахстана, активно интегрирующегося в мировую экономику, очень важно привлекать в страну иностранный капитал, который позволит модернизировать казахстанскую экономику и повысить позиции страны на международной арене. Ответ на вызовы и риски должен формироваться на основе последовательной стратегии развития, включая все направления жизнедеятельности. При этом вопросы социального характера не должны отодвигаться на второй план. Привлечение ПИИ – приоритетная задача, но и формирование общества с высоким уровнем благосостояния также является частью стратегии «Казахстан – 2050» [4].

Инвестиционная политика Казахстана должна совершенствоваться и согласовываться с основными принципами ЕАЭС. Экономическая интеграция в значительной степени влияет на инвестиционную привлекательность и внешнеэкономическую деятельность и торговлю. Для повышения уровня конкурентоспособности стран ЕАЭС необходимы скоординированные действия всех членов Союза. Дальнейшее поступательное развитие интеграционных процессов в рамках ЕАЭС позволит использовать общий внутренний потребительский рынок стран-участниц в качестве перспективного пространства для иностранных инвесторов, что определенно будет способствовать углублению связей на евразийском пространстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кучукова Н.К. Инвестиционный климат Казахстана: состояние, оценка и развитие // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 3. Ч. 4. С. 654–660.
2. Лучко М.Л. Влияние прямых иностранных инвестиций на социально-экономическое развитие стран-реципиентов//Аудит и финансовый анализ. 2015. № 6. С. 309–315.
3. Лучко М.Л. Китайские ТНК на мировом инвестиционном поле //Мировая экономика и международные отношения. 2017. № 9. Т. 61. С. 45–53.
4. Послание Президента Республики Казахстан – лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14.12.2012 г.
5. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 гг.; утверждена Указом Президента Республики Казахстан № 874 от 01.08.2014 г.
6. Правительственная программа «Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан» на 2018–2022 гг.; утверждена Правительством Республики Казахстан от 30.12.2015 г.
7. Статистические данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. stat.gov.kz/faces (дата обращения: 10.04.2018 г.).
8. Статистические данные Национального банка Республики Казахстан. nationalbank.kz/cont (дата обращения: 14.05.2018).

9. Doing Business 2018. Reforming to create jobs. russian.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf (дата обращения: 11.05.2018 г.).
10. The Global Competitiveness Report 2016–2017. World Economic Forum. reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/countryeconomy-profiles/#economy=KAZ.
11. The Global Enabling Trade Report 2016. World Economic Forum. reports.weforum.org/pdf/eti-2016-scorecard/WEF_ETI_2016_Scorecard_ETI.pdf (дата обращения: 14.04.2018).
12. The 2018 A.T. Kearney FDI Confidence Index. www.atkearney.com/foreign-direct-investment-confidence-index (дата обращения: 16.05.2018 г.).
13. World Investment report 2017: Investment and Digital Economy. Geneva, UNCTAD, 2017.

ABOUT THE AUTHOR

Riza A. Jumanova – Postgraduate student of the Department of World Economy of the Economic Faculty of M.V. Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia.
riza.jumanova@gmail.com

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: PARTICIPATION IN INTERNATIONAL TRADE AND IN INVESTMENT PROCESSES

The article is devoted to the analysis of foreign economic activity and foreign investment processes in Republic of Kazakhstan. The work examines the foreign trade turnover of Kazakhstan, its main trading partners, the structure of goods and services of export and import. The modern trends of Kazakhstan's foreign trade and the priority directions of the development of Kazakhstan's economy are being revealed in order to create favorable conditions for doing business. Based on the results of the analysis, an assessment of Kazakhstan's activities in international trade is given and main trends of foreign investment in the country were identified.

Keywords: *foreign trade turnover, foreign direct investments, EAEU, Kazakhstan's economy, export and import.*

JEL: E22, F18, F64.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

П.В. САВЧЕНКО

доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ,
почетный работник высшего профессионального образования РФ, главный
научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

К 100-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ ЕВГЕНИЯ СЕМЕНОВИЧА ГОРОДЕЦКОГО

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10013

5 января 2019 г. исполнилось 100 лет со дня рождения Евгения Семеновича Городецкого. Евгений Семенович относится к тому поколению, которое внесло неоценимый вклад в развитие экономического, социального, политического и нравственного потенциала нашей страны, в Победу в Великой Отечественной войне.

Евгений Семенович Городецкий с отличием окончил МГУ им. М.В. Ломоносова. Доктор экономических наук, профессор, видный ученый в области политической экономии, аграрных проблем и ценообразования¹, он в течение многих лет успешно работал на кафедре политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова и в Институте экономики АН СССР. Участник Великой Отечественной войны.

В течение многих лет Евгений Семенович был моим учителем и другом. Судьба свела меня с ним в далекие послевоенные годы, когда я учился на экономическом факультете МГУ им. М.В. Ломоносова, а он был аспирантом кафедры политической экономии. В 1950 г. я поступил в один из лучших вузов нашей страны на отделение политической экономии. В то время на это отделение абитуриентов, сдавших вступительные экзамены, зачисляли, «просеяв» их через «сито» мандатной

¹ Подробнее об этом см. в статье Е.Я. Ефремовой и С.И. Половенко «Евгений Семенович Городецкий – человек, ученый воин» / В кн. «Война и мир в судьбах ученых-экономистов». Вып. 5. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005. С. 131–140.

комиссии. Я этот этап прошел благополучно, хотя у членов комиссии были основания мою кандидатуру отклонить – в моей биографии была «Ахиллесова пята»: моего родного отца, Валентина Иннокентьевича Ма Хегмена, репрессировали в 1937 г., а мою маму, Надежду Яковлевну Кан, исключили из членов КПСС «за потерю политической бдительности»². Другой причиной, по которой меня могли не принять в университет, была моя национальность – кореец. На комиссии мне задали вопрос: уеду ли я из СССР в Корею после окончания учебы? Я ответил, что останусь жить и работать на своей Родине – в Советском Союзе. Больше вопросов ко мне не было, и я был зачислен. Об этом, может быть, не стоило вспоминать, но в то время многие предпочитали не общаться с детьми, родители которых были репрессированы. А Евгений Семенович Городецкий, член КПСС и аспирант кафедры политической экономии экономического факультета МГУ, согласился стать руководителем моей курсовой, а впоследствии и дипломной работы.

С первых дней знакомства между нами сложились добрые отношения, которые впоследствии переросли в дружеские. Супруга Евгения Семеновича – Елена Яковлевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры политэкономии для естественных и гуманитарных факультетов МГУ им. М.В. Ломоносова, была обаятельной и мудрой женщиной. Ее любили и уважали студенты. В жизни Евгения Семеновича Елена Яковлевна сыграла выдающуюся роль как его коллега-ученый и преподаватель, мать его сыновей, друг. Она обладала огромным даром доброжелательности, была центром притяжения для родственников и друзей семьи Городецких и душой дружеской компании, которая собиралась в их доме по памятным датам. Евгений Семенович был бардом компании – играл на гитаре и исполнял популярные песни военных лет. Все присутствующие чувствовали себя комфортно, пели, читали стихи, рассказывали смешные истории. Эту традицию Елена Яковлевна сохранила и после смерти Евгения Семеновича. Она в течение многих лет отмечала две даты – день его рождения и День Победы.

Во время Великой Отечественной войны Евгений Семенович был радиотелеграфистом, воевал на 1-м и 4-м Украинских фронтах, на Южном, 1-м и 3-м Белорусских фронтах. Он был тяжело ранен в сражении под Кенигсбергом, награжден орденом Отечественной войны 1-й степени и медалями.

Семья Евгения Семеновича была большая и дружная. Лидия Андреевна – мама Елены Яковлевны и теща Евгения Семеновича – была учительницей-подвижницей. Она проработала долгие годы на Сахалине. Евгений Семенович относился к теще с глубоким уважением, да и она любила своего зятя. И, конечно, на этих встречах были

² Впоследствии Н.Я. Кан была восстановлена в КПСС.

сыновья Евгения Семеновича – Андрей и Дмитрий, а в последующие годы – их жены, дети и внуки.

В обычной житейской обстановке Е. С. Городецкий обладал удивительным чувством юмора. Вспоминая эти встречи, я не могу не отметить искреннее, глубокое уважение и любовь родных к Евгению Семеновичу – как к ученому и замечательному человеку, мужу, отцу и деду. Он понимал, что, несмотря на патерналистскую социальную политику государства, глава семьи несет ответственность за ее благополучие и поэтому много трудился. Свое предназначение как глава семьи он выполнил – дал прекрасное образование сыновьям (они окончили экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова и защитили диссертации). В настоящее время сын Евгения Семеновича, Андрей Евгеньевич Городецкий – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки, возглавляет в Институте экономики РАН научное направление «Институты современной экономики и инновационного развития»³. Андрей Евгеньевич – известный ученый в области экономической теории и управления. Его монография «Институты государственного регулирования в условиях новых вызовов социально-экономического развития» свидетельствует, что он – один из немногих, кто рассматривает политическую экономию как фундаментальную экономическую науку. Второй сын – Дмитрий Евгеньевич Городецкий – кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики Московской гуманитарно-технической академии.

Евгений Семенович был человек творческий, жил по принципам гуманизма, доброго отношения к человеку, не терпел фарисейства. Это был Человек с большой буквы. Он много помогал мне и другим людям, с которыми общался. С ним я прошел большую школу жизни и труда в условиях Системы. Спустя много лет, я понял, что Евгений Семенович знал неписанные законы, нормы и правила поведения человека в Системе, в которой мы жили. Однако он не стал «винтиком» Системы, не стал чиновником и академиком, хотя его анкетные данные не препятствовали этому. Он наблюдал, как его современники, расталкивая друг друга локтями, стремились приблизиться к начальству, а он всегда говорил, что чувствует себя свободным человеком, когда находится вдали от начальства, занимается семьей, общается с близкими и друзьями, аспирантами и студентами и делает им добро. А ведь у него, как мне кажется, были все шансы войти в элиту советского общества.

Евгений Семенович был лично знаком с М.С. Горбачевым, когда тот еще был Вторым секретарем Ставропольского крайкома КПСС. Я хорошо помню нашу встречу с Михаилом Сергеевичем. Обсужда-

³ См.: Городецкий А.Е. «Институты государственного регулирования в условиях новых вызовов социально-экономического развития». М.: ИЭ РАН, 2018.

лась программа комплексного социально-экономического исследования производственных коллективов колхозов и совхозов Ставропольского края. Михаил Сергеевич дал добро на проведение этого исследования. Он живо интересовался, что нового в Москве и в Московском университете. Я был свидетелем и второй встречи Евгения Семеновича с М.С. Горбачевым. Она состоялась в Москве у входа в гостиницу «Россия». С нами был известный председатель колхоза «Коммунистический маяк», депутат Верховного Совета СССР Ю.А. Бочарников. Неожиданно он остановился у входа и стал здороваться с тремя мужчинами. Я шел сзади и узнал среди них М.С. Горбачева. Евгений Семенович тоже подошел к ним и поздоровался. М.С. Горбачев, пожимая ему руку, произнес: «А Вас, профессор, в Ставропольском крае хорошо помнят, уважают, у Вас там много друзей. И я Вас помню, мы с Вами встречались не раз».

У Евгения Семеновича, как аграрника, были все основания стать академиком ВАСХНИЛ. Но этого не случилось, возможно, из-за того, что он никогда не использовал свои личные отношения с сильными мира сего, в т. ч. с М.С. Горбачевым. Об этом мне говорили его «друзья-мушкетеры», коллеги по экономическому факультету МГУ – Ю.М. Рачинский и Н.А. Чеканский. Они считали, что: «У нашего Арамиса были большие шансы». Среди «мушкетеров» Евгений Семенович был Арамисом, Чеканский – Атосом, Рачинский – Портосом. Д'Артаньяном должен был стать легендарный В. Хачатуров, которого знали и любили все студенты экономического факультета. Он курировал спорт. Не случайно на факультете было много выдающихся спортсменов, в том числе олимпийских чемпионов и чемпионов мира. Но В. Хачатуров скончался, и мне было предложено стать Д'Артаньяном. К сожалению, я не успел пройти испытательный срок.

Отдавая должное Евгению Семеновичу как Человеку с большой буквы, перейду к оценке его деятельности как ученого. При этом, как мне кажется, нельзя абстрагироваться от того положения, которое отводилось политической экономии в обществе, в котором он жил и творил, – в то время она занимала доминирующее положение в системе экономических наук и была идеологической наукой. Евгений Семенович – политэконом по образованию – не мог игнорировать этого. И, как мне кажется, он нашел свою нишу в этой науке, начав с аграрных проблем политической экономии социализма, перейдя затем к общим проблемам непосредственно общественного труда и товарно-денежных отношений, форм и методов социалистического хозяйствования, планового и рыночного ценообразования, к закону возмещения затрат рабочей силы. В этих вопросах он был авторитетным специалистом.

Как ученый и преподаватель профессор Евгений Семенович сложился на кафедре политической экономии, которую возглавлял

известный ученый Н.А. Цаголов. В то время кафедра политической экономии занимала особое место на экономическом факультете МГУ им. М.В. Ломоносова. Учебная программа кафедры была рассчитана на 550 часов, а в экономических вузах она составляла 300 часов.

Талант организатора проявился у Евгения Семеновича, когда он был первым заместителем заведующего кафедрой и отвечал за организацию учебного процесса. С этой работой он справлялся успешно. Главным критерием хорошей работы для Н.А. Цаголова было отсутствие жалоб со стороны преподавателей и студентов. Осуществить это было очень сложно. В коллективе кафедры сложилась своя элита, к которой надо было относиться с особым уважением, не перегружать учебными занятиями, а дать ей возможность готовить учебник «Курс политической экономии». Рассказывая об этом этапе своей работы, Евгений Семенович говорил, что находился между молотом и наковальней. С этим я могу согласиться, поскольку сам впоследствии выполнял функцию первого заместителя заведующего кафедрой. Н.А. Цаголов неоднократно пытался уговорить Евгения Семеновича вернуться на эту должность, но он наотрез отказывался. Н.А. Цаголов был вынужден считаться с его выбором и поручил ему руководство проблемной группой.

Проблемные группы разрабатывали научные направления деятельности кафедры, утверждали темы курсовых и дипломных работ, кандидатских и докторских диссертаций. Быть руководителем проблемной группы доверялось не каждому, а только авторитетным профессорам. Евгений Семенович выполнял свою миссию охотно, с творческим огоньком, искал новые идеи для аспирантов при выборе тем диссертаций. О плодотворной работе этой проблемной группы можно судить по тому, что она дала дорогу многим известным в настоящее время ученым. Евгения Семеновича помнят на экономическом факультете МГУ. На памятной доске с портретами ветеранов труда и участников Великой Отечественной войны есть его фотография – молодого солдата в буденовке.

Евгений Семенович был неконфликтным человеком в жизни и в науке. Он приводил мне слова Наполеона: «Не вынимай шпагу, если не уверен в победе». Но это не означало, что у него не было серьезных оппонентов в пространстве его научных интересов. В дискуссии о товарно-денежных отношениях при социализме он был на стороне так называемых «товарников». Его основным оппонентом на кафедре был профессор Н.В. Хессин, который рассматривал товарно-денежные отношения как родимые пятна капитализма, тормозящие построение коммунистического общества.

Как авторитетный ученый-специалист в области политической экономии, форм и методов управления и хозяйствования, товарно-денежных отношений при социализме, планового и рыночного ценообразова-

ния Евгений Семенович был приглашен работать в Институт экономики АН СССР в составе новой команды политэкономов под руководством Е.И. Капустина. Целью работы этой команды была чистка ИЭ АН СССР как «Авгиевой конюшни»⁴. Я застал период работы этой команды, когда был заведующим сектором в Отделе общих проблем политической экономии. Поэтому смело могу утверждать, что эту задачу команда не выполнила. По целому ряду принципиальных вопросов – о товарно-денежных отношениях, законе возмещения затрат рабочей силы, государственном и рыночном регулировании ценообразования и др. – точки зрения Евгения Семеновича и «старой гвардии» ИЭ АН СССР совпадали⁵. Возможно, поэтому Евгений Семенович легко вписался в коллектив. У него сложились хорошие отношения с В.Г. Венжером, Я.А. Кронродом, Ю.В. Субоцким, В.Г. Стародубровским, А.А. Дерябиным. Евгений Семенович исходил из многолетней традиции творческого сотрудничества ИЭ АН СССР и кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, созданной К.В. Островитяновым, которым и стал ее первым заведующим, а впоследствии – директором ИЭ АН СССР и вице-президентом АН СССР⁶. Работа Евгения Семеновича в ИЭ АН СССР была плодотворной. Под его редакцией вышло несколько коллективных работ.

Рассматривая товарно-денежные отношения при социализме, Евгений Семенович исходил из того, что ни одна экономическая форма не может исчезнуть раньше, чем для этого сложатся технические, организационные и экономические предпосылки. В социалистическом обществе необходимо определять и соизмерять эффективность производства на разных предприятиях, эффективность и окупа-

⁴ В Постановлении ЦК КПСС «О работе партийной организации ИЭ АН СССР по выполнению Постановления ЦК КПСС «О мерах по дальнейшему развитию общественных наук и повышению их роли в коммунистическом строительстве» от 21.12.1971» ИЭ АН СССР упрекали в недостаточном исследовании таких черт «чистого» социализма как государственное централизованное планирование, создание основ коммунистического общества и т. п. (Коммунист. 1972. № 1. С. 3–5).

⁵ Вместе с тем нельзя не отметить, что между ними существовало различие, связанное с разными подходами к исходному отношению (клеточке) политической экономии социализма. В «Курсе политической экономии» под редакцией Н.А. Цаголова исходной клеточкой была планомерность, а в ИЭ АН СССР исходной клеточкой была социалистическая собственность. Так, Я.А. Кронрод связывал наличие товарно-денежных отношений при социализме с отношениями собственности, с противоречием, внутренне свойственным социалистической собственности (см.: Кронрод Я.А. «Планомерность и механизм действия экономических законов социализма» М.: Наука, 1988. С. 191–192). Это предопределяло различие в определении места товарно-денежных отношений и их функций в системе производственных отношений социализма.

⁶ Академик К.В. Островитянов был заведующим кафедрой политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова в 1943–1947 гг. и директором ИЭ АН СССР в 1947–1953 гг.

емость капитальных вложений, соответствие произведенной продукции потребностям предприятий и населения и т. д. Поэтому товарное производство и закон стоимости не могли исчезнуть при социализме. В основе планового ценообразования при социализме лежала модификация стоимости, что обеспечивало каждому нормально работающему предприятию возмещение издержек производства и прибыль, чтобы уплатить государству за производственные фонды и сформировать фонды экономического стимулирования⁷.

Он считал, что, поскольку производственные отношения изменяются по мере развития производительных сил, товарно-денежные отношения не могут быть произвольно ликвидированы. Главная задача экономической науки и управления производством – использование товарно-денежных отношений в целях социально-экономического развития страны и повышения эффективности общественного производства.

Евгений Семенович доказывал, что цены нельзя выводить из непосредственно общественных отношений, что реальные цены, отражающие затраты общественного труда, формируются под воздействием закона стоимости. При социализме продукт труда, произведенный по плану, сохранял черты товара в силу разделения труда, развития кооперационных связей между предприятиями, их хозяйственной самостоятельности, наличия договорных отношений между ними, оптовой торговли средствами производства, необходимости интенсификации производства. Затраты непосредственно общественного труда, зафиксированные в планах, определялись с помощью категорий стоимости и цены производства, так как их невозможно измерить непосредственно в рабочем времени.

Рассматривая хозяйственный механизм социалистического общества, Евгений Семенович отмечал, что для стимулирования труда коллективов и отдельных работников, их заинтересованности в выполнении плана необходимы товарно-денежные отношения и стоимостные формы – цена, деньги, себестоимость, прибыль, рента, кредит. В социалистическом обществе государственное централизованное планирование не допускало свободного перелива капитала между отраслями, банкротства и закрытия предприятий. В то же время переплетающиеся сущностные связи товарно-денежных и непосредственно общественных отношений отражались в стоимостных формах, которые социалистическое государство использовало в планировании. Стоимостные формы функционировали в системе планомерно организо-

⁷ См.: *Городецкий Е.С.* Стоимость как специфическая форма выражения затрат общественного труда / В кн. «Теоретические проблемы планового ценообразования» / Под ред. А.С. Гусарова, Е.С. Городецкого, А.А. Дерябина. М.: ИЭ РАН, 1975. С. 6–17.

ванного социалистического производства⁸. Из работ Евгения Семеновича следует, что экономически обоснованный план мог быть составлен и выполнен только на основе стоимостных показателей. Закон планомерности и закон стоимости взаимодействовали.

Таким образом, Евгений Семенович обосновал конвергенцию непосредственно общественных и товарно-денежных отношений как результат и условие развития производительных сил. Проблема конвергенции институтов государственного и рыночного регулирования актуальна и в настоящее время, поскольку в экономической теории с переходом к рынку возобладала другая крайность – пренебрежение, минимизация экономической роли государства.

Евгений Семенович не только участвовал в коллективных работах ИЭ АН СССР, но также был оппонентом и рецензентом. В докладах и диссертациях сотрудников Института экономики он находил перспективные постановки, а также отмечал те результаты исследований, которые можно с успехом развить.

Евгений Семенович был востребован и в других организациях. Он, как авторитетный ученый-специалист в области ценообразования, принимал активное участие в работе НИИ по ценообразованию при Госкомцен СССР, в создании методик определения общественно необходимых затрат труда и планового регулирования цен, как сейчас говорят, на микро-, мезо- и макроуровнях, был членом Ученого совета.

Проблемная группа, которой он руководил на кафедре политической экономии экономического факультета МГУ, заключила хозяйственный договор с НИИ по ценообразованию, в соответствии с которым исследовала эффективность цены как формы и метода управления в черной металлургии. Но, занимаясь общими проблемами политической экономии, Евгений Семенович не забывал, что свою научную деятельность он начал с исследования аграрных проблем, форм и методов хозяйствования в кооперативном секторе. Он всегда был востребован в аграрной науке, имел свою позицию по совершенствованию форм и методов управления в аграрном секторе, по межхозяйственному кооперированию и агропромышленным комплексам. С его мнением считались во Всесоюзном НИИ труда и управления в сельском хозяйстве, директором которого был известный ученый, экономист-аграрник, академик ВАСХНИЛ В.А. Тихонов.

Евгений Семенович предложил заключить договор между этим институтом и экономическим факультетом МГУ по комплексному

⁸ См.: *Городецкий Е.С.* Товарно-денежные отношения в условиях ускорения социально-экономического развития / В кн. «Формы и методы социалистического хозяйствования: закономерности и совершенствование» / Под ред. В.Н. Черковца. М.: Экономика, 1987. С. 89–103.

социально-экономическому исследованию производственных коллективов колхозов и совхозов Ставропольского края, Тамбовской и Ярославской областей. Его предложение было принято на Ученом совете института. Были выделены значительные средства на проведение исследования, что, конечно, явилось большим событием для экономического факультета. В этой работе участвовало много студентов, аспирантов и преподавателей. Результаты данного исследования были использованы при разработке проблем совершенствования хозяйственного механизма и управления в сельском хозяйстве, в дискуссии о так называемой «второй коллективизации» – создании межхозяйственных предприятий и агропромышленных комплексов. Основная идея Евгения Семеновича заключалась в том, что главными критериями целесообразности таких организационных преобразований должны быть стоимостные показатели – себестоимость и прибыль, а также заинтересованность человека в новых формах обобществления в сельском хозяйстве. Евгений Семенович с возмущением рассказывал о случаях, когда руководителей колхозов и совхозов фактически заставляли вступать в межхозяйственные объединения.

Ничто человеческое не было чуждо Евгению Семеновичу. Он был не только потрясающим трудягой (в последние годы он с лупой просматривал огромное количество литературы). У него была своя гражданская и нравственная позиция. Он не жил по меркам человека-эгоиста, а в большей степени был альтруистом. На зло отвечал добром. Щедро делился основным богатством того времени – связями в Системе. Мог подставить плечо, если была возможность, всем, кто в этом нуждался. При этом сам он был бескорыстным человеком, хотя испытывал житейские трудности в обществе дефицита.

В заключение хотелось бы отметить, что Евгений Семенович Городецкий как человек и ученый внес большой вклад в интеллектуальный капитал общества. В его убеждениях огромную роль играли гуманистические идеалы свободы, уважения к достоинству и правам человека, вера в идеалы социальной справедливости. Именно поэтому Евгений Семенович всегда был на острие тех позитивных изменений в экономике страны, которые происходили с начала 1950-х годов. Он внес существенный вклад в политическую экономию, в разработку вопросов реформы аграрного сектора (колхозов и совхозов), планирования себестоимости, закупочных цен, стоимостных рычагов в сельском хозяйстве. Он был одним из активных участников трех изданий «Курса политической экономии» под редакцией Н.А. Цаголова, получившего признание не только в нашей стране, но и за рубежом. Эти штрихи к портрету профессора Евгения Семеновича Городецкого формируют облик ученого, гражданина, воина, которым он останется в памяти коллег, друзей и близких.

Компьютерная верстка: Хацко Н.А.

Подписано в печать 20.02.2019.
Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 10. Тираж 300 экз.
Печать офсетная. Заказ № Е-4566

Отпечатано в типографии ООО «Красногорский полиграфический комбинат»
115093, г. Москва, Партийный переулок, д. 1, корп. 58, стр. 1, эт. 1, часть помещ. 1