

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В. Ломоносова
Экономический факультет



Альтернативы экономической политики в условиях замедления экономического роста

*Сборник статей
по материалам научной конференции
«Ломоносовские чтения»,
посвященной 260-летию
МГУ имени М.В. Ломоносова*

Москва
2015

УДК 338.2
ББК 65.9(2Рос)-962; 65.050.11
А585

Под общей редакцией
А.А. Аузана, В.В. Герасименко.

А585 **Альтернативы экономической политики в условиях замедления экономического роста: Сборник статей / Под ред. А.А. Аузана, В.В. Герасименко. — М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2015. — 832 с.**

ISBN 978-5-906783-08-0

Сборник может быть применен в рамках учебных курсов и спецкурсов для бакалавров и магистрантов.

В сборнике представлены различные точки зрения на последствия экономического кризиса в России и предложены альтернативные сценарии экономической политики в условиях замедления экономического роста. Отдельно рассмотрено влияние кризиса на макро- и микроэкономику, на социальную сферу, развитие импортозамещающего производства. На основе всестороннего анализа ситуации предлагаются альтернативные модели дальнейшего развития экономики страны.

УДК 338.2
ББК 65.9(2Рос)-962; 65.050.11

ISBN 978-5-906783-08-0



9 785906 783080

© Экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово	11
---------------------------	----

РАЗДЕЛ 1

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

1.1. Финансовые стимулы и ограничения экономической политики в условиях замедления экономического роста	14
--	-----------

Дубинин С.К.

Российская банковская система перед лицом финансового кризиса 2014–2015 гг.	14
---	----

Байдина О.С.

Стимулы и ограничения банковской системы России в условиях замедления экономического роста	25
---	----

Павлова Е.В.

Денежно-кредитная политика Банка России в XXI в.	34
---	----

Яндиев М.И.

Отсутствие рынка межбанковских кредитов и механизма управления краткосрочной ликвидностью банков – самые актуальные проблемы исламской финансовой модели	52
--	----

Диденко В.Ю.

Просроченная задолженность коммерческих банков: реалии и перспективы	62
---	----

<i>Кадомцева С.В.</i> Налоговое и кредитное регулирование потребления	65
--	----

<i>Патрон П.А.</i> Тенденции развития финансового рынка Российской Федерации в условиях замедления темпов экономического роста	73
<i>Мусаев Р.А., Клешко Д.В.</i> Особенности практики рефинансирования Банка России в современных условиях	82
1.2. Институты развития малого и среднего предпринимательства: инновационная экосистема Московского университета	96
<i>Ивашенко Н.П., Кирюшин П.А., Энгаватова А.А.</i> Межфакультетское взаимодействие как фактор развития инновационной экосистемы МГУ имени М.В. Ломоносова (на примере биотехнологий)	96
<i>Тарануха Ю.В.</i> Предпринимательство: факторы спроса и предложения в российской экономике.	104
<i>Виленский А.В., Лылова О.В., Маковий В.В.</i> Малое и среднее предпринимательство в стагнирующем пространственном развитии Японии	122
<i>Груздева Е.В.</i> Факторы развития малого бизнеса в кризис	136
<i>Савченко И.В., Буянов Е.В.</i> Развитие интернет-стартапов: проблемы и перспективы	153
<i>Федорова Ф.Ш.</i> Лидерство в инновационном бизнесе	165
<i>Образцова О.И.</i> Информационное обеспечение политики поддержки предпринимательства в Российской Федерации: проблемы и пути их решения	177
1.3. Потенциал развития и факторы торможения российской экономики	195
<i>Рудакова И.Е.</i> Расширение потенциала экономики за счет включения «ненаблюдаемых» факторов	195

<i>Зяблюк Р.Т.</i>	Расширение функций и инструментария экономической политики России	214
<i>Черковец В.Н.</i>	О природе и причинах экономического застоя в России и концептуальные (доктринальные) альтернативы его преодоления	230
<i>Чибриков Г.Г.</i>	Четвертая промышленная революция	245
<i>Кульков В.М.</i>	Параметры национальной модели экономического роста	249
<i>Теняков И.М.</i>	Внутренние факторы торможения экономического роста в России	259
<i>Харитонов Н.С.</i>	Кооперация как альтернативный путь развития сельской экономики	277
<i>Колганов А.И.</i>	Потенциал экономического роста и активная структурная политика: исторический подход	293
<i>Кузнецов А.А.</i>	Паевые инвестиционные фонды как фактор роста инвестиционного потенциала российской экономики	305
<i>Антипина О.Н.</i>	Экономическая теория счастья: рекомендации для экономической политики в условиях замедления экономического роста	311
<i>Киселев С.В.</i>	Аграрная политика России в условиях рецессии и неотложные антикризисные меры	319
<i>Куманин Г.М.</i>	Об эффективности экономической политики при вступлении экономики в кризис	329

<i>Ткаченко И.Ю.</i>	
Инвестиционное сотрудничество России со странами БРИКС как реакция на вызовы настоящего времени	340
<i>Рассадина А.К.</i>	
Промышленная политика: необходимость и возможность применения	355
<i>Хомик О.С.</i>	
Влияние Закона о торговле на применение вертикальных ограничений в контрактах между поставщиками и торговыми сетями . . .	369
1.4. Математические и инструментальные методы в принятии экономических решений	388
<i>Липунцов Ю.П., Серебряков В.А.</i>	
Экономико-математическое и информационное моделирование: предпосылки перехода от абстрактно-теоретического характера моделей к числовому	388
<i>Ващелюк Н.В.</i>	
Анализ влияния нестандартных инструментов Банка России по предоставлению ликвидности на индикативные процентные ставки межбанковского рынка	406
<i>Карасев О.И., Карасева Л.А., Охрименко А.А.</i>	
Проблемы оценки макроэкономической динамики на региональном уровне в России	425
1.5. Методология и история экономического развития: альтернативные подходы	444
<i>Тутов Л.А.</i>	
Методологические предпосылки анализа экономического развития	444
<i>Покидченко М.Г.</i>	
Исторические факторы поиска альтернативных экономических теорий	454

<i>Мальцев Ал.А.</i>	
К вопросу о будущем истории экономических учений	461
<i>Мерзляков С.С.</i>	
Установки либерализма и дирижизма в Европе и России.	471
<i>Нина С.С.</i>	
О проблемах лесопользования и лесовладения и их решении: исторический аспект	478
<i>Сазанова С.Л.</i>	
Ценности хозяйственной этики и альтернативы экономической политики	490
<i>Фадеечева Г.В.</i>	
Неодирижизм как антикризисный рецепт	495
<i>Шулевский Н.Б.</i>	
Потенциал университетского образования	502

РАЗДЕЛ 2

СОЦИАЛЬНАЯ И ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

2.1. Демографическая, семейная и миграционная политика	517
<i>Зверева Н.В.</i>	
Повышение рождаемости в России: есть ли альтернативы?	517
<i>Донец Е.В.</i>	
Социально-экономический статус и занятость мигрантов в Российской Федерации в современных условиях экономического развития.	533
<i>Потанина Ю.А.</i>	
Пути оптимизации социально-демографической политики для пожилых людей в России	551
2.2. Труд и занятость в условиях экономической неопределенности	559
<i>Колосова Р.П., Разумова Т.О.</i>	
Неустойчивость занятости: введение в анализ	559

<i>Валиахметов Р.М.</i>	
Основные подходы к изучению процессов накопления и реализации человеческого капитала	570
<i>Леонтьева Л.И.</i>	
Неформальная занятость на костромском рынке труда в условиях замедления экономического роста	575
<i>Луданик М.В.</i>	
Влияние бренда работодателя на рынок труда: возможности и ограничения в период замедления экономического роста	582
<i>Садовая Е.С.</i>	
Новая экономическая реальность: вызовы для социально-экономической сферы	597
<i>Хорошильцева Н.А.</i>	
Оценка должностей и система ключевых показателей деятельности в современных условиях	610
<i>Зайцев А.А.</i>	
Душевой ВВП и производительность труда по экономике в целом: причины межстрановых различий.	623
<i>Семеньков А.В.</i>	
Особенности циклического поведения рынка труда России в период 2003–2012 гг.	639
<i>Дегтярев А.В.</i>	
Результативный подход для организации труда по типу «работа в облаке»	647
<i>Пименова А.С.</i>	
Международное перемещение сотрудников внутри транснациональных компаний как элемент системы управления персоналом	654
<i>Субхангулова К.А.</i>	
Роль социального диалога во времена экономических спадов в европейской системе трудовых отношений	670

<i>Еникеева С.Д., Еникеев И.Х.</i>	
Современная образовательная стратегия: новые социальные ориентиры	688
<i>Ломанов П.Н.</i>	
Современные проблемы развития негосударственных вузов	692
2.3. Развитие высшего образования в России	706
<i>Золотина О.А., Луданик М.В., Телешова И.Г.</i>	
Перспективные направления независимой оценки качества образования при синхронизации профессиональных и образовательных стандартов	706
<i>Разумова Т.О., Черных Е.А.</i>	
Факторы, влияющие на формирование спроса в кадрах с высшим образованием со стороны рынка труда: вопросы теории и методологии	720
<i>Бурак И.Д.</i>	
Дополнительное профессиональное образование как способ адаптации работников к рынку труда в условиях экономического кризиса	734
<i>Сакевич В.И., Эченикэ В.Х., Денисов Б.П.</i>	
Отражение альтернатив социально-экономического развития в факторах баланса рынка труда и системы высшего образования	749
<i>Вереникин А.О., Сидоренко В.Н.</i>	
Возможности использования различных методов прогнозирования потребностей экономики в кадрах с высшим образованием	761
<i>Артамонова М.В.</i>	
Совершенствование системы профессионально-общественной аккредитации в России	779
<i>Маклакова Н.А.</i>	
Проведение внешней независимой экспертизы качества образования в России: возможности и ограничения	799

<i>Алешина А.Б.</i>	
Система профессионально-общественной аккредитации в сфере образования: опыт АККОРК	807
<i>Палочкина В.В.</i>	
Кредитный механизм развития платного высшего образования и формирование человеческого потенциала	821

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Уважаемый читатель!

В январе 2015 г. в МГУ состоялась ежегодная научная конференция «Ломоносовские чтения». Конференция была посвящена 260-летию МГУ имени М.В. Ломоносова. В рамках Ломоносовских чтений на экономическом факультете МГУ состоялась научная конференция «Альтернативы экономической политики в условиях замедления экономического роста: разработки и рекомендации экономистов МГУ». Дискуссии на этой конференции позволили сформулировать ключевые направления экономической политики, направленные на повышение экономического роста и преодоление кризисных явлений в экономике. Эта конференция была организована совместно экономическим факультетом МГУ имени М.В. Ломоносова, Высшей школой государственного администрирования МГУ имени М.В. Ломоносова, Московской школой экономики МГУ имени М.В. Ломоносова при содействии Новой экономической ассоциации.

Ключевым направлением многих исследований и научных дискуссий в современных условиях стали вопросы экономического регулирования, поиск новых подходов к стимулированию экономического роста и преодолению кризиса в российской экономике.

Проблематика дискуссий на этой конференции отличалась особой актуальностью в связи с экономической ситуацией и задачами преодоления кризисных явлений в России.

Ситуация в российской экономике остается по-прежнему сложной. Ее ключевые проблемы по-прежнему связаны с довольно серьезными рисками. В их числе глубокая рецессия, катастрофические темпы оттока капитала, дефицит бюджета, по-прежнему высокие инфляционные и девальвационные ожидания, проблемы наполнения международных резервов, слабость промышленного сектора и сложности импортозамещения. Часть этих проблем обусловлена снижением цен на энергоресурсы, при этом Россия не в силах повлиять на улучшение ситуации на рынке энергоресурсов. Ситуация осложняется тем, что за несколько десятилетий Российская Федерация так и не диверсифицировала структуру и источники роста национальной экономики, сохранив зависимость от нефтяных цен.

Прогнозы и оценки перспектив экономического развития в этих условиях не могут быть достаточно надежными, поскольку исходные параметры не всегда достоверны, а политические условия нестабильны.

В рамках конференции работало свыше десяти секций и подсекций, статьи авторов которых содержатся в данном сборнике.

В первом разделе проанализированы различные аспекты макроэкономической политики и способы регулирования экономики в условиях кризиса. Выявлен потенциал развития и факторы торможения российской экономики. Охарактеризована ситуация в финансовой сфере и влияние кризиса на банковскую деятельность. Сформулированы предложения по поддержке малого бизнеса и его роли в стабилизации экономической ситуации. Был рассмотрен ряд актуальных дискуссионных вопросов конкурентной и промышленной политики, зачастую находящих отражение в практике Федеральной антимонопольной службы России и других органов власти, а равно и частных российских компаний.

Во втором разделе отмечено, что в условиях замедления экономического роста необходимо проведение переориентации и реструктуризации государственной социально-трудовой политики. Подчеркнута необходимость резкого повышения качества подготовки кадров в сфере профессионального образования, что обусловлено глубокими изменениями в социально-трудовой сфере, вызванными информатизацией, распространением знаний и их универсальной взаимозависимостью, глобализационными процессами, возрастающей экономической неопределенностью. Проанализированы государственные и рыночные механизмы регулирования отраслей социальной сферы. Статьи второго раздела доказывают, что в современных экономических условиях возрастает значение поиска оптимальных соотношений государственных и рыночных регуляторов в отраслях социальной сферы с целью сохранения базовых социальных гарантий в условиях роста бюджетных ограничений и коммерциализации ее учреждений.

В целом статьи, представленные участниками конференции, доказывают, что государству следует развивать инструменты налогового протекционизма, направленного на стимулирование благотворительной деятельности, использование механизма прямого участия граждан в распределении бюджетных средств – института бюджетных назначений («процентная благотворительность»), а также целевых налогов. Страна должна иметь четкую стратегию развития, включающую краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды, рассматриваемые в рамках единой системы. Исходя из стратегии развития, также должен быть составлен список конкретных производств, для которых нужно импортировать технологии, оборудование, материалы, не-

смотря на дешевый рубль, и под строгим контролем выделять для этих целей валютные ресурсы.

Основным итогом выступления участников конференции стал тезис о том, что в России нужно сделать особый акцент на факторы, способствующие развитию инновационной инфраструктуры, на необходимость междисциплинарного подхода к проблемам экономического роста и развития, для анализа и решения которых следует привлекать как историко-экономические данные, так и методологию смежных с экономикой социально-гуманитарных дисциплин (истории, философии, социологии, политологии).

***В.В. Герасименко,**
заместитель декана
экономического факультета
МГУ имени М.В. Ломоносова*

РАЗДЕЛ 1

Макроэкономическая политика и регулирование экономики в условиях кризиса

1.1. Финансовые стимулы и ограничения экономической политики в условиях замедления экономического роста

*Дубинин С.К.
д.э.н., председатель Наблюдательного совета ОАО «Банк ВТБ»,
заведующий кафедрой финансов и кредита
экономического факультета
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Российская банковская система перед лицом финансового кризиса 2014–2015 гг.

Аннотация

В статье анализируется проблема устойчивости российской банковской системы. Показаны изменения тенденций кредитования физических и юридических лиц в период 2014–2015 гг. Рассматриваются основные факторы (внутриэкономические и внешнеэкономические) финансового кризиса. Дана характеристика государственного антикризисного регулирования, мер по стабилизации финансовых учреждений, прежде всего ведущих коммерческих банков.

Ключевые слова: банковская система, финансовый кризис, антикризисная финансовая политика, тенденции развития кредитной системы, внешний долг.

JEL-коды: F31, F34, G01, G21, G28.

Международный валютный фонд и Всемирный банк регулярно сопоставляют глубину и уровень развития кредитных банковских систем различных стран. Объем кредитов в отношении к ВВП (в %) в странах – бывших советских республиках существенно ниже, чем в соседних бывших социалистических странах Восточной Европы, ниже показателей стран группы БРИКС, с которыми принято сопоставлять российские экономические показатели. Это свидетельствует о недостаточной глубине кредитного рынка. Так, в 2013 г. величина этого показателя в России составляла 49 %, в Казахстане и Беларуси 34 и 24 % соответственно. Исключение представляла собой Украина, где данный показатель составлял 60 % [15]. По оценке МВФ, в 2014 г. в Российской Федерации данный показатель вырос до 55 % ВВП [14]. В настоящее время, однако, банковская система России столкнулась с комплексом внутриэкономических и внешнеэкономических вызовов.

Замедление экономического роста, ясно проявившееся уже в 2013 г., продолжилось в 2014 г., а затем перешло в экономическую рецессию в 2015 г. Основные проблемы российской экономики носят структурный внутриэкономический характер, вместе с тем внешние факторы, как чисто экономические, так и внешнеполитические, придали значительное ускорение кризисным процессам.

Негативная тенденция макроэкономической динамики сопровождалась спадом активности на рынке ценных бумаг и свертыванием кредитной активности российских банков. Одновременно в течение всего 2014 г. происходило снижение курса национальной российской валюты. Оно приняло обвальный характер в ноябре-декабре прошлого года.

Российская экономика в целом и финансовая система в первую очередь испытывают на себе влияние международных событий и кризисов. Падение цен на нефть было основным внешнеэкономическим фактором рецессии в российской экономике как в 1998 г., так и в 2008–2009 гг. По наблюдению экспертов, периоды резкого снижения нефтяных цен длились тогда 6–9 месяцев, а восстановление уровня цен занимало в среднем 17 месяцев. Прогноз на возвращение цен на предкризисный уровень после их обвала в 2014 г. и некоторой стабилизации в 2015 г. более пессимистичен. Оно может занять около 60 месяцев [9].

Существенной причиной дестабилизации банковской системы в 2014–2015 гг. является «отключение» ведущих российских банков от ресурсов мирового финансового рынка. Именно такова была цель введения секторальных санкций со стороны США и стран ЕС. Таким образом, политический кризис в соседней стране – Украине стал серьезным фактором развития финансового кризиса в России.

В период 2013–2014 гг. сложились условия, сделавшие неизбежным снижение темпов роста банковского кредитования экономики. Если реальная величина кредитов физическим лицам в период 2000–2008 гг. росла в среднем на 53 % в год, то к 2015 г. темп роста упал в три раза. Активы банковского сектора в течение 2014 г. выросли на 35,2 %. В том числе кредиты показали рост на 25,9 %. В январе 2015 г. темп прироста год к году кредитов предприятиям нефинансового сектора составил 11,8 %. Кредиты физическим лицам увеличились в январе того же года в годовом исчислении лишь на 10,4 % [7].

Влияние девальвации рубля в последние месяцы 2014 г. сказалось в повышении спроса корпоративного бизнеса на кредиты в иностранной валюте. Показатель роста таких кредитов в декабре 2014 г. (год к году) составил 31,3 %.

Ухудшение коммерческой конъюнктуры вызвало снижение платежеспособности предприятий корпоративного сектора, а следовательно, и трудности в погашении задолженности перед банками и иными кредиторами. Произошел быстрый рост просрочки по кредитным обязательствам как со стороны корпоративных клиентов, так и со стороны физических лиц (домохозяйств). В целом просрочка выросла год к году опережающим по сравнению с ростом кредитования темпом – на 39,6 %. По кредитам корпоративному бизнесу – на 31,3 %, а по кредитам физическим лицам – на 51,6 %. Одновременно в ноябре 2014 г. просрочка по кредитам достигала 4,6 % от объема портфеля, объем созданных резервов составил 8,2 % кредитного портфеля. При этом просрочка по кредитам юридическим лицам остается стабильной на уровне 4,1–4,2 %. В то же время просрочка по кредитам физическим лицам увеличилась за год с 4,5 до 5,7 % [6].

Оценка перспективы развития ситуации характеризуется широким разбросом оценок: от безусловной стабильности банковской системы до столь же категорического утверждения о «широкомасштабном банковском кризисе». Агентство S&P провело аналитическое тестирование положения. В базовом сценарии агентство предполагает рост доли проблемных кредитов. К данной категории относятся реструктурированные и просроченные на 90 дней кредиты. Они могут составить в 2015 г. 17–23 % кредитного портфеля, тогда как в 2014 г. составляли 8 %. В негативном сценарии доля проблемных кредитов может достичь 35–40 % портфеля [2].

Отнесение к группе «проблемных» всех пролонгируемых (реструктурированных) кредитов вызывает сомнение. По данным статистики ЦБ РФ, на 1 января 2015 г. общий объем просроченной задолженности корпоративного сектора перед банками в стране достиг 1128,3 млрд руб. Прирост за год составил 267 млрд руб. По оценке президента Банка ВТБ А.Л. Костина, доля просроченных необслуживаемых креди-

тов в корпоративной задолженности может увеличиться в 2015 г. с 4,2 до примерно 8,0 %. Таким образом, общая тенденция к росту необслуживаемых банковских кредитов очевидна.

Именно данный процесс вызвал необходимость докапитализации банков и одновременно наращивания резервов. В текущей ситуации реальным источником финансовых ресурсов для увеличения капитала первого и второго уровней банковского сектора будет выступать российский федеральный бюджет и правительственные резервные фонды.

По данным ЦБ РФ, объем банковских резервов в 2014 г. вырос в три раза. В течение всего года банками непрерывно наращивались объемы резервов, создаваемых против некачественных активов. Они были увеличены с 1,4 трлн руб. до 4,3 трлн руб. По требованию ЦБ РФ банки обязаны с марта 2013 г. списывать долги с просрочкой от 360 дней или создавать под них резерв в размере 100 %. Видимо, в течение ближайших трех лет необходимость увеличения объема резервирования будет только нарастать.

В условиях кризиса обращение коммерческих банков к ЦБ РФ для получения рефинансирования под залог ценных бумаг являлось вполне естественным. На 1 января 2015 г. в пассивах банков доля кредитов ЦБ составляла 12 %. Доля государственных средств в обязательствах коммерческих банков в декабре 2014 г. достигла 18,5 %, но затем несколько снизилась до 16,0 %. На кредиты ЦБ РФ приходится большая часть этих средств, они составили 13,3 % всех обязательств банковской системы. В период финансового кризиса 2008–2009 гг. доля государственных средств составляла 15,2 % [2].

В то же время доля депозитов физических лиц в обязательствах банков снизилась с 30 до 24 % в течение 2014 г., хотя на счетах российских предприятий и домохозяйств по состоянию на октябрь 2014 г. наблюдался определенный рост вложений. Однако эти остатки на счетах росли исключительно за счет валютных средств. Рублевые депозиты в то же время сокращались [4].

Вместе с тем выход из кризиса будет обеспечен не столько сохранением имеющихся в наличии юридических лиц – банков как кредиторов и корпораций как заемщиков, – сколько реструктуризацией обоих этих секторов. Перед заимодавцами и должниками должна быть поставлена общая задача – вывести задолжавший бизнес на уровень платежеспособности. Обращение взыскания на имущество должника для банка представляет собой не решение проблемы необслуживаемого долга, а создание новой проблемы управления непрофильными и заведомо убыточными активами. Тот факт, что подобная реструктуризация и оздоровление бизнес-среды не были проделаны в достаточной мере в ходе предыдущего кризиса 2008–2009 гг., во многом предопределил торможение роста инвестиций и производства всего через че-

тыре года, в 2013 г., а затем и сложность последующей кризисной ситуации.

В течение 2014 г. лицензии были отозваны у 21 банка, о чем внесены записи в Книгу государственной регистрации (КГР). Еще у 61 кредитной организации были отозваны лицензии, но эти изменения в КГР пока не отражены. Таким образом, общее число отзывов лицензий у банков и кредитных организаций в 2014 г. превысило число отзывов в 2013 г. в 3 раза. В январе 2015 г. отзыв лицензий был произведен у четырех кредитных организаций. «...С момента прихода на пост главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной регулятор упразднил уже 121 банк», – констатировал в феврале 2015 г. обозреватель Дмитрий Яковенко на страницах журнала «Эксперт» [11]. Последним институтом в этом ряду стал СБ-банк, который по размеру активов занимал 85-е место в списке российских банков.

Аналитики утверждают, что история СБ-банка по-своему типична. «Вкладами СБ-банка фондируются кредиты предприятиям и организациям, вероятно, связанным с собственниками банка... В частности, мы знаем, что они занимались недвижимостью. Это распространенная болезнь российской банковской системы: банки «пылесосят» вклады и направляют их на бизнес-проекты собственников» [12]. По оценкам первого заместителя председателя ЦБ А.Ю. Симановского, норматив предельного риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6) сейчас нарушает порядка 300 банков. В среднем превышение допустимых норм составляет два-три раза [12].

2014 г. принес существенное снижение показателей доходности ведущих российских банков. За год со II квартала 2013 г. до II квартала 2014 г. показатель ROA (доход к активам) в Сбербанке сократился с 21,7 до 20,2 % (в первом квартале он составлял 15,5 %). В Банке ВТБ снижение произошло с 6,2 до 0,8 %.

По данным газеты «Известия», в течение 2014 г. банки списали на убытки 61,9 млрд руб. долгов по выданным ранее валютным кредитам, тогда как в предыдущем, 2013 г. такие списания составляли 12,6 млрд руб. Всего в подобном списании валютной необслуживаемой задолженности принимали участие в прошлом году 245 банков из 800. Однако 73 % объема валютных списаний приходилось 10 крупнейших банков, при этом наибольшая величина списаний пришлось на Банк ВТБ – 16,3 млрд руб. Представители банка подчеркивают, что решение о списании «плохих долгов» не зависит от валюты кредитования. Важно, созданы ли соответствующие резервы и проделана ли вся возможная работа с должником для сохранения кредита в работающем состоянии [3]. Данный подход представляется совершенно оправданным. Для банков сегодня в условиях кризиса принципиально важным является сохранение своего бизнеса в работоспособном состоянии.

По данным ЦБ РФ, просрочка по кредитам банков юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям выросла в объеме с 861,4 млрд руб. на 1 января 2014 г. до 1,03 трлн руб. на 1 декабря 2014 г. Из общего объема просроченных долгов около 20 % приходится на валютные кредиты.

Объем списаний по рублевым долгам за тот же период составил 265,5 млрд руб., что на 42 % больше, чем в 2013 г., когда списания составляли 186,5 млрд руб. Просрочка по розничным кредитам физическим лицам в 2014 г. выросла на 51 % и составила на 1 января 2013 г. 666,2 млрд руб.

Вместе с тем прогноз о массовом банкротстве банков в течение 2015 г., по мнению автора, не имеет под собой реальных оснований. Концентрация банковского бизнеса в стране настолько сильна, что более половины банковских активов сосредоточено в группе 20 ведущих банковских институтов. Так, на Сбербанк приходится 18,2 % активов, на долю банков со второго по пятый по объему активов включительно – 16,1 %, с шестого по двадцатый банк включительно еще 12,7 %. Банки с 21-го по 50-й контролируют лишь 7,1 % активов [6].

Сбербанк России является в настоящее время бесспорным лидером на кредитном рынке. В декабре 2014 г. его доля в операциях с корпоративным бизнесом по линии кредита юридическим лицам выросла до 36,0 %. Доля Сбербанка в депозитах юридических лиц составила 22,4 %. Позиции второй по величине банковской группы ВТБ по аналогичным показателям равнялись 13,5 и 21,2 %. В операциях с физическими лицами (розничный бизнес) доля Сбербанка также продолжает расти, в кредитах она увеличилась до 35,9 %, в депозитах несколько уменьшилась, но остается доминирующей – 44,4 %. Показатели группы ВТБ 14,4 и 9,3 % [6].

Банкротство даже двух сотен банков из нижней части по объему активов половины банковского сектора не приведет к каскадному падению кредитных учреждений. Дальнейшая судьба банковского сектора напрямую зависит от состояния платежеспособности их клиентов.

Эти показатели подводят нас к необходимости оценки внешних факторов российского финансового кризиса. Санкции весны – лета 2014 г. поставили российские корпорации и банки перед проблемой невозможности рефинансировать на международном рынке иностранную задолженность. Во второй половине прошлого года резко вырос спрос на иностранную валюту, необходимую для обслуживания корпоративных и банковских долгов. Внешний долг российских банков составлял 163 млрд долл. в 2011 г. и 207 млрд долл. в июле 2014 г. [1]. В течение 2014 г. объем погашенного долга составлял около 60 млрд долл. В следующем, 2015 г. он составит около 100 млрд долл.

Данная задача тем более актуальна, что общая российская внешняя задолженность является весьма существенным фактором, который будет влиять на макроэкономическую стабильность национальной экономики. По данным Банка России, на 1 октября 2014 г. задолженность в целом составляла 678,4 млрд долл. Из общей суммы внешнего долга на федеральные органы управления приходилось 47,7 млрд долл. Остальная часть долга, более 630 млрд долл., — это была задолженность корпоративного сектора.

На начало 2015 г. по действующему на этот момент курсу, по оценке МВФ, совокупная внешняя задолженность России составляла 47,5 % ВВП. Долг финансовых и нефинансовых корпораций перед нерезидентами значительно сократился (впервые с 2009 г.) и равнялся 547,6 млрд долл. [5].

10 января 2015 г. рейтинговое агентство Fitch объявило о снижении долгосрочного рейтинга эмитента для Правительства РФ до нижней инвестиционной ступени ВВВ — с негативным прогнозом. 16 января Moody's приняло такое же решение. Вскоре, 26 января агентство Standard & Poor's отозвало свой нижний инвестиционный суверенный рейтинг для России, определив его на спекулятивном уровне. 19 февраля за ним последовало и агентство Moody's. Такое развитие событий чревато существенным дальнейшим ростом цены заимствований для российских эмитентов на мировом финансовом рынке. Целый ряд инвестиционных фондов, видимо, приступит к распродаже российских государственных и корпоративных облигаций.

Стоимость страхования от дефолта по российскому госдолгу в январе выросла до 5,74 % в год против 2,5 % в декабре предшествующего года [9]. В среднем доходность российских корпоративных облигаций, номинированных в долларах, в начале 2015 г. выросла до 12 % против 5,5 % год назад [10]. Доходность, получаемая по суверенным российским евробондам в конце января 2015 г., достигла 7,5 % годовых, т.е. в два с половиной раза выше, чем два года назад.

Снижение номинального курса российского рубля в период с весны 2014 г. до начала 2015 г. составило в совокупности около 80 %. В то же время при использовании показателя эффективного реального курса рубль демонстрирует гораздо меньший масштаб девальвации. Учет высокого уровня внутренней инфляции в экономике Российской Федерации показывает значительный рост эффективного реального курса рубля в предшествующий период 2011–2013 гг. Это создавало объективные предпосылки для снижения курса рубля. Однако ускорение данного процесса в сентябре–ноябре 2014 г. происходило под непосредственным влиянием комплекса внешнеэкономических и внешнеполитических событий второй половины текущего года.

Намерение осуществить быстрый переход к плавающему курсу рубля было давно провозглашено руководством ЦБ РФ, что выглядело вполне оправдано. Объявление о намерении перейти к свободному плавающему определению курса рубля было сделано еще в октябре 2013 г. Вплоть до декабря 2014 г. система определения курса рубля к бивалютной корзине на практике не претерпела каких-либо изменений. Практика включала в себя постоянные валютные интервенции Банка России на валютном рынке. Такую политику следует характеризовать как «управляемое плавание».

Только падение цен на нефть на мировом рынке в сочетании с введением США и ЕС санкций против ведущих банковских институтов нашей страны, что вызвало падение курса рубля и прекращение кредитования российских банков и корпораций со стороны институтов глобального рынка, заставило денежные и финансовые власти сделать курс рубля «свободно плавающим». При этом интервенции на валютном рынке периодически возобновляются. Они были дополнены внедрением указаний и планов продажи валютной выручки для ведущих корпораций-экспортеров.

Председатель ЦБ РФ Э.С. Набиулина следующим образом характеризовала дальнейшее развитие событий: «Переход к плавающему курсу мы объявили 10 ноября. В это время курс находился под сильным давлением из-за снижения цены на нефть. Было также спекулятивное давление, потому что под влиянием динамики нефтяных цен сформировалось абсолютно однонаправленные ожидания участников рынка. Поэтому требовалось обязательно принять решение о рыночном курсообразовании, чтобы курс нашел равновесие, иначе мы бы продолжали тратить золотовалютные резервы и подстегивать активность спекулянтов. Мы приняли решение о переходе к плавающему курсу, но, чтобы не усугублять панические настроения на рынке, ЦБ продолжил выходить с валютными интервенциями в отдельные дни... 16 декабря... произошел де-факто переход к плавающему курсу. Участники рынка осознали, что курс формируется исключительно на рыночных основаниях... У нас она (внутридневная волатильность) составила 36 %» [13].

Политика ЦБ РФ по стабилизации ситуации на валютном рынке оказалась достаточно эффективной. Резкое повышение ключевой ставки до уровня 17 %, введение валютного РЕПО и, наконец, переход в ускоренном порядке к «свободному плаванию» валютного розничного курса рубля создали предпосылки для остановки валютных спекуляций. При условии ограничения притока свободной ликвидности от ЦБ в банковскую систему стабилизация курса рубля была достигнута.

Вместе с тем восстановления доверия предпринимателей, российских и зарубежных инвесторов к рублю, к российским финансовому и

кредитному рынкам не произошло. По счету движения капитала российского платежного баланса сильнейший отток капитала частного сектора произошел в IV квартале 2014 г. – 73 млрд долл. В данном объеме вывоз капитала банками составил 31 млрд долл.; корпоративный сектор – 24 млрд долл.; физические лица – 18 млрд долл. [8].

По данным ЦБР, в конце 2014 г. произошло значительное увеличение процентной доли иностранного валютного компонента как в обязательствах, так и в активах российских банков. В процентах эта часть в иностранной валюте составила (см. табл. 1):

Таблица 1

	2013	2014
Депозиты домохозяйств	17 %	22 %
Депозиты предприятий	32 %	40 %
Кредиты домохозяйствам	2 %	2 %
Кредиты предприятиям	24 %	28 %

Источник: Статистика Банка России.

Снижение ЦБ РФ в январе 2015 г. ключевой ставки по операциям недельного РЕПО до уровня 15 % было оценено участниками рынка не как признак нормализации ситуации, а напротив, как сигнал непоследовательности в проведении денежной политики. Снижение курса рубля продолжилось примерно еще в течение месяца. Однако к середине марта 2015 г. курс рубля стабилизировался примерно в диапазоне 61–63 руб./долл.

Институты развивающейся финансовой системы зачастую оказывались слишком слабыми и неустойчивыми для оказания сопротивления без энергичной поддержки со стороны ЦБ РФ и Министерства финансов России. Такая ситуация в конце концов сложилась и на рубеже 2014–2015 гг.

На фоне ускоренной девальвации национальной валюты особое внимание российских властей к финансовому состоянию банковской системы выглядит оправданным. Банковские институты играют роль передаточного механизма как положительных, так и негативных импульсов по всей экономике страны. Угроза стабильности банков потенциально опасна паникой среди населения (набеги вкладчиков на банки с целью изъятия сбережений). Остановка их деятельности и каскадное банкротство способны дезорганизовать всю хозяйственную жизнь предпринимательского сектора. Бесперебойная работа банков не прерывалась даже в самый острый период обвала валютного курса рубля в декабре 2014 г. Паники среди вкладчиков удалось избежать.

Основным методом повышения надежности банков стало решение Правительства и ЦБ РФ о пополнении капитала системно значимых

банков за счет бюджетных средств и средств ФНБ. Общий объем операции должен составить 1 трлн 250 млрд руб.

Было принято и проведено в жизнь решение об эмиссии Минфинком долгосрочных облигаций госдолга ОФЗ на сумму 1 трлн руб. Они были переданы в качестве имущественного взноса в Агентство по страхованию вкладов (АСВ). Далее последовал обмен этих ОФЗ на субординированные облигации ряда ведущих банков. Банки, таким образом, получают улучшение показателей собственного капитала, они имеют право заложить ОФЗ в ходе операций РЕПО в ЦБ РФ. Происходит расширение возможностей кредитования бизнеса под жестким контролем государственных органов.

Использование 250 млрд руб. из средств ФНБ для пополнения капитала банков по своему смыслу должно обеспечить аналогичный эффект. Общий перечень банков-получателей должен быть согласован министерствами и ЦБ РФ. Далее банки обязаны будут принять на себя обязательство непрерывного увеличения своих кредитных портфелей на протяжении ближайшего года с предоставлением регулярной помещечной отчетности.

Оба варианта докапитализации банков должны создать возможность финансирования долгосрочных инфраструктурных проектов. Аналогичные цели ставятся и перед Внешэкономбанком, которому планируется также предоставить средства ФНБ в объеме 300 млрд руб. Попыткой найти дополнительные источники государственного инвестирования является решение о так называемом долгосрочном кредитовании инфраструктурных проектов. В рамках данной схемы коммерческие банки должны будут получать льготные кредиты ЦБ РФ по ставке ниже ключевой ставки рефинансирования специально для предоставления заемных ресурсов под проценты ниже рыночного уровня инвесторам в проекты, отобранные Минэкономики. ЦБ РФ будет кредитовать банки на срок три года, видимо, с последующим рефинансированием долга.

Очевиден риск превращения такого кредитования в источник роста денежного предложения сверх допустимого объема. Это может сказаться на снижении курса рубля и ускорении инфляции. В случае же относительно малого объема эмиссионного льготного кредитования оно не в состоянии повлиять на процесс накопления.

В результате финансового кризиса в 2014–2015 гг. российская экономика столкнулась со скачком инфляции до 15–16 % (рост ИПЦ год к году). Сохраняется угроза дальнейшей эскалации роста цен. Финансовая политика ЦБ РФ и Правительства РФ в данной экстренной ситуации ориентирована на выполнение антикризисной программы, стабилизацию рынков, прежде всего валютную стабилизацию. После реализации этой первой фазы преодоления кризиса необходимо будет вновь

обратиться к задачам снижения инфляции и создания благоприятных условий для инвестиций. Решение их включает в себя последовательное проведение политики инфляционного таргетирования. Если фокусирование на государственном регулировании на данном этапе стало неизбежным, то оно должно быть лишено спонтанности и волюнтаризма. Экономическую политику необходимо планировать не вопреки логике рынка, а на ее основе.

Литература

1. Аналитический банковский журнал. – Сентябрь 2014. – С. 45.
2. Ведомости. – 27.02.2015. – № 34.
3. Известия. – 11.02.2015.
4. Комментарии о государстве и бизнесе. – 15–28.11.2014. – № 83. – С. 26.
5. Комментарии о государстве и бизнесе. Центр развития ВШЭ. – 31.01–13.02.2015. – № 87. – С. 19–20.
6. Статистика ЦБ РФ.
7. Финансовая статистика банков // Комментарии о государстве и бизнесе, ЦР ВШЭ. – 14–27.02.2015. – С. 28–30.
8. Центр развития ВШЭ // Комментарии о государстве и бизнесе. – 25.12.2014–16.01.2015. – № 85. – С. 8.
9. Эксперт. – 9–15.02.2015. – № 7. – С. 45.
10. Эксперт. – 9–15.02.2015. – № 7. – С. 46.
11. Эксперт. – 23.02–01.03.2015. – № 9. – С. 15.
12. Эксперт. – 23.02–01.03.2015. – № 9. – С. 18.
13. Forbes.ru, 03.02.2015.
14. IMF. Russian Federation Staff Report for 2014. Article IV Consultation, June 11, 2014. – P. 30.
15. World Bank, National Banks, November 2014.

Abstract

The article provides the analysis of the sustainability of Russian banking system. Author is scrutinizing the tendencies of banking sector crediting the native households and business entities in the years of financial crisis 2014–2015. The main factors, which aroused the crises, internal and external, were examined carefully. Anticrisis government policy regulation is characterized in details, with special attention to the measures for stabilization of the major commercial banks.

Key words: bank system, financial crisis, anticrisis financial policy, crediting development tendencies, foreign debt.

JEL-codes: F31, F34, G01, G21, G28.

Байдина О.С.
к.э.н., доцент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Стимулы и ограничения банковской системы России в условиях замедления экономического роста

Аннотация

В статье рассматриваются варианты развития экономики страны в целом и финансовой системы в частности в условиях замедления экономического роста. Автор анализирует изменившиеся условия деятельности российских банков. Рассматриваются проблемы формирования капитальной базы российских банков и способы ее сохранения и увеличения. Предлагается использование субординированных займов как эффективный инструмент капитализации в условиях нестабильного роста. Решение проблем на микроуровне рассматривается по двум направлениям: 1) укрепление институтов защиты прав кредитора и залогодержателя, 2) создание системы адекватного регулирования финансовой системы, соответствующей реальной ситуации в экономике страны (принцип экономического реализма). Предлагается внести в законодательство понятие «гарантийный депозит» и изменить условия его применения как средства обеспечения. Также обсуждается вопрос зарегистрированного залога, его временного периода и дисконта при учете обеспечения при резервировании рисков кредитования. В заключение рассматриваются меры по совершенствованию и сохранению региональной банковской системы.

Ключевые слова: капитальная база банков, субординированные кредиты, институты защиты прав кредитора и залогодержателя, гарантийный депозит, права залогодержателя, зарегистрированный залог.

JEL-коды: G18, G21, G28.

Стратегия развития банковской системы не может рассматриваться без учета стратегии развития экономики страны в целом. Но проблема в том, имеем ли мы в настоящее время стратегию экономического развития, адекватную реальным вызовам? Очевидно, что «многострадаль-

ная» Стратегия-2020, разработанная ведущими экономистами страны под эгидой Высшей школы экономики, таковой в современных условиях не является. Она разрабатывалась в условиях постоянно высоких темпов экономического роста и при базовых ценах на нефть не менее 100 долл. за баррель. Сегодня практически всем очевидно, что кардинально и качественно изменились как внутренние, так и внешнеэкономические условия функционирования экономики в целом и финансового сектора в частности. Да, можно попытаться сформулировать и реализовывать стратегию для отдельного сектора экономики. Тем более что наш банковский сектор, несмотря на все проблемы, является наиболее «продвинутым» в смысле приближения к «идеалу» рыночных механизмов. Однако в случае, если «большая экономика» будет развиваться в ином направлении, она будет отторгать позитивные изменения в банковской системе. Косвенным примером является ситуация с внедрением системы Базель 3. Как известно, Банк России отсрочил внедрение очередной «порции» новых нормативов на более поздний срок не только и даже не столько по причине «неготовности» ведущих российских банков, а в силу резкого ухудшения общеэкономической ситуации. Что не могло не повлиять на финансовое положение самих банков.

Наблюдаемые нами тенденции в экономическом положении России, несомненно, весьма тревожные, потребуют от политических и экономических властей стратегического выбора. Либо радикальные институциональные реформы (своего рода «институциональная революция») для полного раскрытия потенциала рыночной экономики. Либо постепенное «сползание» к огосударствлению и мобилизационной экономике. К сожалению, первый вариант маловероятен. Все политические сигналы, идущие сверху, позволяют сделать вывод о том, что Правительство и Президент рассматривают различные варианты именно мобилизационной экономики. При этом надо отметить, что не следует понимать буквально возможный переход экономики России на мобилизационные рельсы как возврат к командно-административной экономике. Процесс перехода будет долгий, постепенный и начнется, вероятно, с банковско-финансового блока как системообразующего блока любой экономики. Как конкретно будет развиваться данный процесс, предсказать сложно, но можно обрисовать его будущие контуры. Скорее всего, начнется постепенный отказ от свободно конвертируемого рубля. С большой долей вероятности можно говорить о постепенном увеличении доли государства в банковской системе до подавляющего уровня. Тем более что этот процесс давно идет в реальной экономике. Политика консолидации государственных активов в России наиболее заметна в промышленном секторе российской экономики. Начиная с 2000 г. происходит перераспределение границ между

государством и реальным сектором, характеризующееся более авторитарным стилем управления экономикой. По данным Минэкономразвития, доля государственного сектора в экономике страны достигает 50 % ВВП. По данным исследования аналитиков банка BNP Paribas, в ключевой для страны отрасли – нефтедобыче – госкомпаниям принадлежит 40–45 %, в банковском секторе – 49 %, в транспортном – 73 %.

В качестве еще одного «симптома» надвигающейся мобилизации можно указать идею централизации управления финансовыми потоками крупных компаний, что приведет к появлению прообраза финансового «госплана».

В этих условиях важнейшим элементом стратегии развития банковской системы является определение факторов ее роста и стимулирование роста ее капитальной базы. Очевидно, что это одна из ключевых проблем, так все прежние факторы не смогут выполнить эту задачу. В условиях нулевого экономического роста ни население (уже фиксируется падение реальных доходов), ни бизнес (ухудшение совокупного финансового результата нефинансового сектора) не могут быть поставщиками капитала в банковскую систему. В силу введенных санкций доступ к западным рынкам капитала фактически закрыт. Условия внутренней генерации капитала российскими банками ухудшаются как в силу ухудшения качества активов (падение кредитного качества портфеля), так и в силу удорожания пассивов. Остается единственный значимый ресурс – средства государства в лице Минфина или самого Банка России. И процесс уже начался: одобрена докапитализация ряда банков с государственным участием (ВЭБ, Россельхозбанк и др.) за счет средств Фонда благосостояния. Можно не сомневаться, что в случае ухудшения ситуации с «челобитными» потянутся и крупные частные банки. Ведь в отличие от своих западных коллег они не только не вернули предоставленные им государственные средства в виде субординированных займов, но и настойчиво предлагают удлинить сроки их предоставления или даже окончательно включить их в капитал банка. Понятно, что это совсем не безобидная вещь. И не только в смысле реализации опасностей, связанных с экономическими и политическими издержками процесса огосударствления. Но и в силу вполне реальной угрозы «приватизации прибыли и обобществления убытков» при использовании государственных средств в частном банке. Так как помощи государства, скорее всего, избежать не удастся, стратегия развития должна предусматривать формы и методы участия государственных средств в капитализации банковской системы.

Одним из способов увеличения капитальной базы банков является использование такого инструмента, как субординированный заем. Субординированные займы являются хорошим инструментом привлече-

ния финансирования в условиях нестабильной экономики, в значительной степени снижающим конфликт интересов. В широком смысле слова субординированный кредит (заем, долг, облигация) — это кредит, по которому выплаты осуществляются после погашения всех других кредитов, в случае ликвидации или банкротства. И соответственно выплаты по таким кредитам идут после выплат по всем остальным долгам. Субординированный кредит дословно означает «подчиненный» или менее важный кредит по отношению к обычным кредитам.

В России под субординированным кредитом понимается кредит (депозит, заем, облигационный заем), который привлекается кредитной организацией на срок не менее пяти лет. Он не может быть истребован кредитором до окончания срока действия договора, если заемщик не нарушает условия его предоставления. Выплата основной суммы долга происходит одним платежом по окончании срока действия договора. Проценты по такому виду кредита не могут существенно отличаться от рыночных условий предоставления аналогичных кредитов и не могут меняться в течение срока договора. Без согласования с Банком России невозможны досрочное погашение кредита или его части, досрочная уплата процентов за пользование кредитом, досрочное расторжение договора кредита и (или) внесение в него изменений. В случае банкротства кредитной организации — заемщика требования кредитора, предоставившего субординированный кредит, не могут быть удовлетворены до полного удовлетворения требований иных кредиторов.

Сумма субординированного кредита включается в расчет дополнительного капитала банка (в случае если такой кредит признается и подтверждается Центральным банком как субординированный) в период, превышающий пять лет до окончания срока действия договора, — в полной сумме, а в последние пять лет до окончания срока действия договора — по остаточной стоимости. Величина субординированного кредита, включаемого в состав источников дополнительного капитала, не может превышать половину величины основного капитала кредитной организации. В случае если данная величина превышена, то он учитывается как привлеченные средства.

Субординированный кредит может предоставляться как в виде национальных (валютных) денежных средств, так и в форме депозита или займа (облигационного займа). При этом он не должен превышать 25 % собственных средств банка. Рассматриваемая разновидность финансирования обладает рядом преимуществ. Прежде всего, она создает привилегированные условия для заемщика по сравнению с кредитором.

Помимо стабильности условий кредитования на длительный период, не требуется имущественное обеспечение данного займа. Это

означает, что государственное исполнительное производство в случае дефолта не может быть обращено на частную собственность заемщика. Кроме того, исключается возможность включения в договор пунктов о выплате неустоек.

Как мы видим, использование субординированных кредитов в мировой банковской практике позволяет поддерживать и стабилизировать банковскую систему в условиях длительной «турбулентности».

Данный способ капитализации уже активно использовался банком России в период кризиса 2008 г. для поддержки системообразующих государственных банков. Всего для повышения капитализации банковской системы из Фонда национального благосостояния и средств Банка России через субординированные кредиты было выделено почти 900 млрд руб., что составляло более четверти совокупного капитала банковского сектора на начало кризиса. Однако следует понимать, что в условиях развивающегося кризиса могут понадобиться и другие формы участия государства.

Улучшение капитальной базы является важнейшей, но не единственной проблемой, с которой сталкивается банковская система России в условиях замедления экономического роста. Необходимо проанализировать и систематизировать те накопившиеся проблемы на микроуровне, которые сдерживают развитие банков. К ним добавилась критическая ситуация, сложившаяся с валютным курсом рубля. Необходимость развязывания «узлов» на микроуровне уже осознается самим Центральным банком, который предпринял определенные шаги. Например, смягчены требования по формированию резервов на возможные потери. ЦБ России установил для расчета экономических нормативов финансовых институтов использование валютных курсов на 1 октября 2014 г., что уменьшает давление на обязательные нормативы банков.

Но это временные меры, а надо формировать систему мер на достаточно долгосрочный период времени. Автор не претендует на всеобъемлющую «паначею», но предлагает рассмотреть возможные решения по двум направлениям: укрепление институтов защиты прав кредитора и залогодержателя и создание системы адекватности регулирования финансовой системы реальной ситуации в экономике страны (принцип экономического реализма).

Развитие банков как главных кредитных институтов невозможно без укрепления институтов защиты прав кредитора и залогодержателя. Надо отметить, что в ходе и после кризиса 2008–2009 гг. благодаря усилиям Банка России и банковского «лобби» ситуация в этой сфере значительно улучшилась. Это и новации в залоговом законодательстве — расширение прав залогодержателя вплоть до возможного внесудебного изъятия заложенного имущества юридического лица в пользу

залогодержателя, – и решение «застарелой» проблемы залога денежных средств на счетах должников и т.д. Однако следует отметить, что эти «победы» на законодательном фронте не всегда сопровождаются оперативным изменением соответствующих положений нормативных актов Банка России.

В частности, в Положении 254-П в качестве обеспечения первой категории качества фигурирует гарантийный депозит юридического лица, но отсутствует залог денежных средств на соответствующих счетах. Это не только уменьшает возможности банка по оформлению первоклассного обеспечения (и сокращению формируемых резервов на возможные потери!), но и ухудшает его позицию в случае банкротства депозитора. В российском законодательстве отсутствует понятие «гарантийный депозит». Гарантийный депозит, используемый в банковской практике, не предусмотрен действующим законодательством, но регулируется нормативными актами Банка России, в связи с чем на практике возникают вопросы, требующие разрешения.

Он определен Банком России как договор, заключаемый с целью обеспечения исполнения обязательств должника перед кредитной организацией. Но при этом Банк России не требует указывать в гарантийном депозите обеспечиваемое обязательство.

При отсутствии в договоре гарантийного депозита указания на его обеспечительный характер действия банка по реализации права кредитора на удовлетворение требований за счет суммы депозита могут быть оспорены другой стороной.

Поэтому необходимо внести четкое определение понятия «гарантийный депозит» и обозначить возможные способы его использования как средства обеспечения кредита. Также необходимо изменить формулировку гл. 23 ГК РФ «Обеспечение исполнения обязательств», этот параграф необходимо дополнить текстом, предусматривающим в качестве самостоятельного способа обеспечения исполнения обязательств – гарантийный депозит. Такое его толкование позволит шире его использовать как первоклассное средство обеспечения и уменьшить количество спорных ситуаций и судебных дел.

Банку России при реализации регуляторных функций необходимо следовать принципу «экономического реализма». Это не означает смягчение требований к оценке и управлению рисками, это означает лишь учет тех объективных ограничений и условий, в которых действуют коммерческие банки. В частности, необходимо изменить подход к решению проблемы формирования резервов в процессе обращения взыскания на заложенное имущество. В настоящее время нормативные акты ЦБ РФ требуют от банков полного завершения процедур взыскания в течение 180 дней. По истечении этого срока банки должны увеличивать дисконт по залому при формировании ре-

зверов, что приводит к росту расходов и ухудшению их финансового результата. Но ведь судебная и особенно исполнительная система работают гораздо медленнее. Как следует из интервью практикующих банкиров, реальный срок от подачи иска в суд до продажи имущества с торгов занимает два, два с половиной года. Поэтому целесообразно увеличить срок сохранения исходного дисконта по обеспечению до одного года, а срок «амортизации» обеспечения до полутора лет. Кроме того, требуется изменение взгляда на природу и оценку риска в процессе обращения взыскания на обеспечение. Действительно, во время судебного разбирательства банк продолжает нести кредитный риск, так как успех или неуспех судебного разбирательства зависит в значительной мере от поведения ответчика. Однако ситуация принципиально меняется, когда иск выигран, получены исполнительные листы и они переданы в службу судебных приставов. В случае зарегистрированного залога залогодатель (заемщик) исключается из процесса, и удовлетворение требований банка зависит исключительно от «расторпности» государственной службы. То есть банк имеет риск, связанный с государством, который традиционно оценивается как «нулевой». И действительно, в этой ситуации банк в конце концов получит либо деньги, либо соответствующее имущество себе на баланс. То есть его потери, если и будут, то гораздо меньше 100 % резерва, который требуется создать в соответствии с Положением 254-П в настоящее время.

Соответственно, экономический реализм требует изменения данной ситуации. Необходимо срочно ввести в Положение 254-П понятие «залоговый счет» как обеспечение первой категории качества. В случае зарегистрированного залога передача исполнительных листов приставам должна приводить к снижению оценки риска и высвобождению резерва. Новый резерв должен определяться как разность между суммой требования банка по решению суда и стоимостной оценкой заложенного имущества с учетом худшего варианта (25 %-ный дисконт в случае признания вторых торгов несостоявшимися).

Если переходить к региональному аспекту развития банковской системы, то здесь со всей очевидностью наметилась негативная тенденция сокращения банковских услуг, а иногда и их исчезновения в связи с политикой ЦБ, направленной на «очистку» банковской системы. В последнее десятилетие в Российской Федерации наблюдалась тенденция сокращения как общего количества коммерческих банков, так и количества региональных банков, которое уменьшилось за период с 2006 по 2013 г. с 607 до 450. При этом темпы сокращения средних и малых региональных банков были чуть выше по сравнению с аналогичными показателями в целом по России и всей группе региональных банков. Наибольшая доля региональных банков в Цен-

тральном федеральном округе, Дальневосточный, Северо-Кавказский и Сибирский федеральные округа имеют очень небольшую долю региональных банков. Как следствие, обеспеченность предприятий банковскими услугами на начало 2013 г. при среднероссийском значении, равном 1, колеблется по федеральным округам от 0,81 в Уральском федеральном округе до 1,24 в Центральном федеральном округе. Наименьший показатель в Чеченской Республике – 0 и в Республике Дагестан – 0,23. Любой бизнес, в том числе и банковский, не может развиваться вне системы рыночных стимулов, которая в данном случае не работает. Возможным решением проблемы может стать специальная региональная программа развития сети банковских филиалов крупных федеральных банков и одновременно серьезная санация, но сохранение ряда региональных банков. Этот процесс можно начать с помощью сокращения налога на прибыль на определенный, заранее установленный период времени, а также создания поддержки со стороны региональных властей – использования определенных льгот для этих банков, например, предоставления помещений для аренды на льготных условиях. Идею можно развить и с точки зрения технологической поддержки.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ).
2. Положение Банка России от 10 февраля 2003 г. № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций».
3. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (с изм. и доп.).
4. Стратегия-2020: новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 1 / Под научн. ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьмина. – М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2013.
5. *Токарева А.* Госсектор в экономике России // Коммерсантъ Власть. – 15.07.2013. – № 27.
6. *Турбанов А.В.* Антикризисные механизмы в банковской системе // Деньги и кредит. – 2012. – № 1.

Baydina O.S.
Ph.D., Associate Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Incentives and constraints of the banking system of Russia in terms of economic slowdown

Abstract

The paper discusses options for development of the economy in general and the financial system, particularly in the context of economic slowdown. The author analyzes the changing conditions of Russian banks. There are the problems of formation of the capital base of Russian banks and how to maintain and increase it. The author proposes the use of subordinated debt as an effective tool for capitalization under unstable growth. Solving problems at the micro level is considered in two ways: 1) strengthening institutions for the protection of the rights of the creditor and mortgagee, 2) establishing a system of adequate regulation of the financial system, corresponding to the real situation in the economy (the principle of economic realism). There is proposed to introduce the concept of security deposit in legislation and to change the conditions of its use as a means of collateral. Also there is discussed the registered pledge, its terms and taking into account the discount with provisions on credit risks. Finally, it discusses measures to improve and preserve the regional banking system.

Key words: the capital base of banks, subordinated loans, institutions protecting the rights of the lender and mortgagee, the security deposit, the rights of the pledgee, registered collateral.

JEL-codes: G18, G21, G28.

*Павлова Е.В.
к.э.н., доцент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Денежно-кредитная политика Банка России в XXI в.

Аннотация

Разработка и проведение денежно-кредитной политики являются одной из основных функций Центрального банка Российской Федерации.

В статье рассмотрены вопросы реализации Банком России денежно-кредитной политики в период с 2000 по 2013 г. На основе анализа фактических статистических данных о развитии народно-хозяйственного комплекса (по некоторым основным показателям) предпринята попытка оценить действенность денежно-кредитной политики за указанный период.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, цели денежно-кредитной политики, снижение инфляции.

JEL-коды: E580, E590.

1. Некоторые теоретические аспекты денежно-кредитной политики

Рассмотрение денежно-кредитной политики целесообразно начать с определения этого понятия.

Определений денежно-кредитной политики великое множество. Приведем некоторые из них. Денежно-кредитная политика государства (монетарная политика) (monetary policy) – это способность государства оказывать воздействие на денежно-кредитную систему, а следовательно, на ставку процента и через нее на инвестиции и реальный ВВП [11].

Денежно-кредитная политика центрального банка (монетарная политика) – это совокупность государственных мероприятий, регламен-

тирующих деятельность денежно-кредитной системы, рынка ссудных капиталов, порядок безналичных расчетов с целью достижения ряда общеэкономических целей: стабилизации цен, темпов экономического роста, укрепления денежной единицы [13].

Денежно-кредитная политика (монетарная политика) сводится к управлению денежной массой и процентными ставками [4, 21].

Под монетарной политикой понимается деятельность государства в валютной и денежно-кредитной сферах, направленная на реализацию его интересов в отношениях с другими государствами, наднациональными и субнациональными государственными образованиями, юридическими и физическими лицами [7, 17].

Основная задача ФРС – денежно-кредитный контроль для поддержания стабильности экономики. Эта практика известна под названием денежно-кредитная политика [5, 66].

Мы не случайно привели эти определения. Некоторые имеют настолько обобщенный характер, что из них, вообще говоря, абсолютно не выстывает понятие денежно-кредитной политики. Например, первые два из приведенных выше. С некоторыми экономистами можно поспорить, в частности, с Ф. Мишкиным, поскольку в его определении денежно-кредитной политики управляемыми величинами выступают денежная масса и процентные ставки. В действительности центральные банки управляют и тем и другим, но при этом не следует забывать, что управление процентными ставками осуществляется для управления денежной массой и другими ключевыми ориентирами. Таким образом, текущие и стратегические цели денежно-кредитной политики в этом определении смещены.

Определение денежно-кредитной политики, данное П. Роузом, на наш взгляд, дает слишком широкое толкование этого понятия, так как поддержание стабильности экономики – задача, которую выполняют не только центральные банки, но и другие государственные ведомства.

Кроме того, ни в одном из приведенных определений не раскрыт механизм денежно-кредитной политики, поэтому понять, каким образом осуществляется указанное воздействие или как регламентируется деятельность денежно-кредитной системы, практически невозможно.

В этой связи, на наш взгляд, целесообразно определить понятийный аппарат. Во-первых, обратимся к понятию «политика». Словарь русского языка дает следующее толкование этого термина – «образ действия кого-либо, направленный на достижение чего-либо» [6, т. III, 261].

Другими словами, политика представляет собой общее руководство действиями и принятием решений для достижения заявленных целей. Из этого следует, что в определении политики (в нашем случае

денежно-кредитной политики) должно присутствовать целеуказание, а также набор механизмов и инструментов, при помощи которых оно достигается.

Цели денежно-кредитной политики можно охарактеризовать как некую иерархическую систему, в которую входят:

- стратегические целевые ориентиры, на достижение которых направлена денежно-кредитная политика;
- промежуточные цели, позволяющие осуществить планомерное движение к заданным целевым ориентирам;
- тактические цели, которые приводят к реализации промежуточных целей в текущий момент времени.

Таким образом, денежно-кредитная политика представляет собой иерархическую, структурируемую по значимости для социально-экономического развития страны систему целевых ориентиров (главная цель и промежуточные цели) в денежной сфере и механизмов и инструментов, используемых центральным банком для их достижения.

В качестве целевых стратегических ориентиров денежно-кредитной политики центральных банков практически во всех развитых и развивающихся экономических системах выступают:

- стабильность цен;
- стабильность процентных ставок;
- стабильность на финансовых рынках;
- стабильность на валютном рынке;
- уровень занятости;
- экономический рост.

При этом необходимо отметить возможность появления противоречий между самими целевыми ориентирами, когда реализация одного из них может ухудшить ситуацию с другими.

Следует иметь в виду, что центральный банк не на все указанные целевые ориентиры может оказывать одинаковое по силе воздействие. Если первые четыре ориентира, вообще говоря, подвластны центральному банку непосредственно, то уровень занятости и экономический рост могут быть обеспечены им только опосредованно.

Кратко охарактеризовав цели денежно-кредитной политики, перейдем к рассмотрению ее инструментов.

В целом все инструменты денежно-кредитной политики можно классифицировать на четыре группы:

- основные операции. Это традиционные операции, которые проводятся для текущего управления основными параметрами в штатном режиме;
- долгосрочные операции. Их также можно отнести к разряду традиционных, поскольку проводятся в штатном режиме для достижения управляемых параметров в будущем;

- операции «тонкой настройки». Их назначение – сглаживание временных колебаний на денежном рынке, проводятся по мере необходимости;
- структурные операции. Назначение этих операций – проведение структурных изменений на денежном рынке при возникновении нештатных ситуаций.

Обычно выделяют следующий набор инструментов, находящихся в распоряжении центрального банка [3, 683]:

- операции на открытом рынке;
- процентная политика центрального банка;
- рефинансирование кредитных организаций;
- резервные требования;
- депозитные операции;
- прямые количественные ограничения.

Западные специалисты концентрируют внимание на трех основных инструментах денежно-кредитной политики. Это:

- операции на открытом рынке;
- регулирование учетной ставки;
- регулирование резервными требованиями.

С помощью этих инструментов осуществляется воздействие на предложение денег в экономике.

2. Законодательные основы проведения ДКП Банком России

Основными законами, регламентирующими проведение Банком России денежно-кредитной политики, являются:

1. Конституция Российской Федерации. В ст. 75 указано:

- «1. Денежной единицей в Российской Федерации является рубль. Денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком Российской Федерации. Введение и эмиссия других денег в Российской Федерации не допускаются.
- 2. Защита и обеспечение устойчивости рубля – основная функция Центрального банка Российской Федерации, которую он осуществляет независимо от других органов государственной власти» [1, ст. 75] (см. приложение 1).

2. Федеральный закон РФ от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ (ред. от 4 ноября 2014 г.) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [2]. Денежно-кредитной политике посвящена ст. 34.1 главы VI и глава VII.

Анализ приведенных законов дает основание сделать следующие выводы: ч. 2 ст. 75 Конституции РФ определяет защиту и обеспечение устойчивости рубля как основную функцию Центрального банка.

В ст. 4 ФЗ № 86 (текст ст. 4 Федерального закона РФ от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ (ред. от 4 ноября 2014 г.) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» приведен в приложении 2) перечислены выполняемые Центральным банком функции, однако функция, установленная Конституцией РФ, в этом перечне не предусмотрена.

С другой стороны, в п. 1 ст. 4 ФЗ № 86 указывается, что функцией Банка России является разработка и проведение во взаимодействии с Правительством Российской Федерации единой государственной денежно-кредитной политики, а в ст. 34.1 определена основная цель ДКП Банка России – «защита и обеспечение устойчивости рубля посредством поддержания ценовой стабильности, в том числе для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста».

Таким образом, функция Банка России, определенная Конституцией РФ, в тексте Федерального закона становится основной целью проводимой Центральным банком денежно-кредитной политики. При этом в тексте закона отсутствует собственно определение денежно-кредитной политики. Устойчивый экономический рост также является целью денежно-кредитной политики Центробанка, поскольку он базируется на ценовой стабильности. Однако формулировка текста закона напрямую об этом не свидетельствует.

Статья 35 Федерального закона № 86 посвящена основным инструментам и методам денежно-кредитной политики Банка России. К ним отнесены: 1) процентные ставки по операциям Банка России; 2) обязательные резервные требования; 3) операции на открытом рынке; 4) рефинансирование кредитных организаций; 5) валютные интервенции; 6) установление ориентиров роста денежной массы; 7) прямые количественные ограничения; 8) эмиссия облигаций от своего имени; 9) другие инструменты, определенные Банком России.

В последующих статьях закона, в ряде случаев довольно подробно, практически в инструктивной форме, изложены нормы применения указанных инструментов и методов, при этом не поясняется, что, собственно, является инструментом, а что методом денежно-кредитной политики.

Денежно-кредитная политика Банка России находит свое отражение в Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики, которые разрабатываются Банком России, одобряются его советом директоров, после чего выносятся на обсуждение Государственной Думы Федерального Собрания РФ.

До 2006 г. Основные направления разрабатывались на предстоящий год. Начиная с 2006 г. установлен другой порядок по причине того, что «...рост денежной массы во второй половине года сказывается на инфляции следующего года. В связи с этим расширение временного го-

ризонта формирования денежно-кредитной политики и установление среднесрочных (трехлетних) целевых ориентиров по приросту потребительских цен послужит обеспечению последовательности макроэкономической политики и формированию позитивных ожиданий населения и предприятий. Стратегия денежно-кредитной политики, ориентированная на среднесрочную перспективу, расширит возможности маневра в случае непредвиденных изменений внешне- и внутриэкономических факторов конъюнктурного характера» [10].

Таким образом, начиная с 2006 г. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики охватывают трехлетний период.

3. Заявленная Банком России ДКП в период 2000–2013 гг.¹ и ее фактическая реализация

Теперь обратимся к рассмотрению собственно денежно-кредитной политики Банка России.

Период с 2000 по 2013 г. целесообразно разбить на два этапа, которые существенно различаются по макроэкономическим условиям функционирования российской экономики, и, следовательно, разумно предположить, что и в денежно-кредитной политике имеются существенные различия.

Мы выделяем следующие этапы:

- 2000–2007 гг. – период восстановления после кризиса 1998 г. и стабилизации развития экономики;
- 2008–2013 гг. – период восстановления после мирового финансового кризиса и последующего развития.

На состояние денежно-кредитной сферы оказывают влияние множество факторов, а именно:

- состояние торгового и платежного баланса страны;
- динамика цен и тарифов естественных монополий, отраслей ЖКХ, транспортной отрасли и др.;
- налоговые и таможенные выплаты;
- склонность населения к накоплению или потреблению;
- инфляционные ожидания экономических агентов и др.

Не все эти вопросы находятся непосредственно в поле воздействия Центрального банка при разработке и реализации денежно-кредитной политики. Однако денежно-кредитная политика Центрального банка является неотъемлемой частью единой государственной денежно-кредитной политики, и в этой связи уже на стадии разработки все эле-

¹ Итоги ДКП Банка России в 2014 г. в данной статье не рассматриваются, поскольку пока отсутствуют официальные статистические данные за 2014 г.

менты единой политики должны быть синхронизированы. Однако на практике это требование выполняется не всегда.

Следует отметить, что в 2000–2007 гг. в Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики ни разу не выстраивалась жесткая система целевых ориентиров. В каждом документе устанавливался единственный ориентир – снижение инфляции, система промежуточных ориентиров определена с достаточно значительным лагом расширения и являлась необязательной в зависимости от воздействия различных факторов. Характерным примером подобного рода программных действий является содержание раздела IV.1. «Количественные ориентиры денежно-кредитной политики и денежная программа на 2006 и 2007 гг.».

«Параметры денежной программы не являются жестко заданными и могут быть уточнены в соответствии со складывающейся макроэкономической ситуацией, изменением влияния ключевых внутренних и внешних факторов на состояние денежно-кредитной сферы. Банк России при реализации денежно-кредитной политики будет учитывать возможные риски и адекватно реагировать на них путем использования инструментов, имеющихся в его распоряжении» [10]. Мы позволили себе процитировать этот фрагмент Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2007 и 2008 гг., поскольку, как нам представляется, изложение денежной программы на предстоящий период в представленной выше трактовке не в полной мере может решить задачу, которую ставит Банк России в части «увеличения открытости и прозрачности своих действий и повышения степени доверия общества к проводимой политике, а также влияния на инфляционные ожидания экономических агентов» [10].

Обратимся к фактическим результатам функционирования экономики России в рассматриваемые годы.

Период с 2000 по 2007 г. характеризуется относительно кратким этапом восстановления экономики после кризиса 1998 г. и последующим последовательным наращиванием экономического потенциала страны. Основные показатели развития экономики России, а также денежной сферы и банковского сектора за этот период приведены в табл. 1, 2.

Таблица 1

Основные показатели экономического развития Российской Федерации в 2000–2007 гг.

Основные показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Объем ВВП, млрд руб.	7305,6	8944,0	10818,0	13201,0	16779,0	21625,4	26903,5	33113,5
в % к предыдущему году	110,0	105,1	104,7	107,3	107,1	106,4	107,7	108,1

Окончание табл. 1

Основные показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Профицит федерального бюджета, в % к ВВП	1,4	3,0	1,4	1,7	4,4	7,5	7,4	5,4
Объем промышленного производства, в % к предыдущему году	111,9	104,9	103,7	107,0	106,1	105,1	106,3	106,3
Объем продукции сельского хозяйства, в % к предыдущему году	107,7	107,5	101,5	101,3	101,6	102,3	103,6	103,4
Оборот розничной торговли, в % к предыдущему году	108,8	111,0	109,3	108,8	112,5	112,9	114,1	116,1
Инвестиции в основной капитал, в % к предыдущему году	117,4	110,0	102,8	112,5	110,9	110,9	116,7	122,7
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году	112,0	108,7	111,1	115,1	108,4	112,4	113,5	112,1
Уровень безработицы, в % к экономически активному населению (в среднем за период)	10,5	9,0	9,1	8,6	8,2	7,6	7,2	6,1
Индекс потребительских цен (ИПЦ) (декабрь к декабрю предыдущего года), в %	120,2	118,6	115,1	112,0	111,7	110,9	109,0	111,9
Средний номинальный курс доллара США к рублю за период, руб./долл.	28,12	29,17	31,35	30,68	28,81	28,28	27,18	25,57

Источник: Банк России.

Таблица 2

**Основные показатели развития денежной сферы
и банковского сектора Российской Федерации в 2000–2007 гг.**

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Денежная масса, на конец года, в млрд руб.	1144,3	1602,6	2119,6	3212,7	4363,3	6045,6	8995,8	13272,1
темпы прироста, в %	62	40	32	51	36	39	49	47
Денежная база, на конец года, млрд руб.	721,6	928,3	1232,6	1914,3	2386,3	2914,1	4121,6	5513,3
в % к предыдущему году	1,69	1,29	1,33	1,55	1,25	1,22	1,41	1,34

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Объем золотовалютных резервов, на конец года, млрд долл. США	27,972	36,622	47,793	76,938	124,541	182,240	303,7	476,4
Чистый ввоз (+)/вывоз (-) капитала частным сектором, млрд долл. США	-24,8	-15,0	-8,1	-1,9	-8,9	+0,1	+43,7	+87,8
Собственные средства (капитал) банковского сектора, млрд руб. в % к ВВП	286,4 4,1	453,9 5,0	507,6 5,4	581,3 6,1	814,9 6,2	946,6 5,6	1241,8 5,8	1692,7 6,3
Активы банковского сектора, млрд руб. в % к ВВП	2362,5 32,4	2562,6 34,9	3159,7 38,3	4145,3 42,2	5600,7 42,3	7136,9 42,5	9750,3 45,1	13045,6 52,4
Кредиты и другие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам, с учетом просроченной задолженности, в млрд руб. в % к ВВП	795,8 10,9	1223,0 13,5	1323,6 14,8	1796,2 16,6	2684,7 20,3	3887,6 20,8	5454,0 25,2	8031,4 30,0
Ставка рефинансирования, в % на конец года	25	25	21	16	13	12	11	10

Источник: Банк России.

Как видно из данных табл. 1, 2, рассматриваемый период можно в целом охарактеризовать как стабильный. Основные показатели развития экономики (темпы роста ВВП, объемы промышленного и сельскохозяйственного производства, реальные располагаемые доходы населения, инвестиции в основной капитал) имеют повышательные тенденции. При этом в определенной мере отмечено повышение занятости населения, снижение инфляции.

А.В. Улюкаев считает период 2006–2007 гг. этапом инвестиционного развития России, отмечая: «Жесткая антиинфляционная политика Банка России проявила себя в полной мере в 2006 г., когда впервые в истории России рост цен снизился до 9 %, т.е. оказался ниже

психологически важной величины в 10 %. Несмотря на всю условность данной границы, снижение инфляции до однозначной величины считается значимым событием и показателем успешности проводимой в стране денежно-кредитной политики» [8, 19–20].

По нашему мнению, такой оптимизм является не совсем обоснованным.

Действительно, в 2006 г. рост индекса потребительских цен составил 109 %, но при этом не следует забывать, что запланировано было от 106 до 107,5 %.

Реальные показатели инфляции в период с 2000 до 2007 г. вовсе не демонстрируют «успешности проводимой Банком России денежно-кредитной политики». Такой вывод можно сделать, если сравнить ориентиры по инфляции, заложенные в ежегодных Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики, и фактические значения этого показателя (см. табл. 3).

Таблица 3

Планируемые и фактические показатели инфляции в Российской Федерации в 2000–2007 гг.

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Целевой ориентир по инфляции, предусмотренный Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики, в %	18	12–14	12–14	10–12	8–10	7,5–8,5	6,0–7,5	5,0–6,5
Фактический прирост ИЦП, в %	20,2	18,6	15,1	12,0	11,7	10,9	9,0	11,9

Источник: Банк России.

Таким образом, за период с 2000 по 2007 г. Банку России в ходе реализации денежно-кредитной политики не удалось выполнить целевые ориентиры по инфляции, хотя именно этот показатель позиционируется Центральным банком в качестве основного.

Кроме того, в Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на соответствующие годы отмечалось, что основным целевым ориентиром выступает показатель инфляции, а другие показатели денежной сферы, в частности показатель денежной массы (агрегат M2), являются промежуточной целью¹. Однако

¹ См., например, Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2001 г.: «Банк России сосредоточил свое внимание на максимальном

темпы роста показателя М2 существенно превосходили запланированные уровни. Других промежуточных целевых ориентиров Банк России в ходе разработки денежно-кредитной политики не заявлял.

Использование инструментов денежно-кредитной политики за рассматриваемый период можно охарактеризовать следующим образом. В зависимости от состояния денежной сферы Банк России проводил активную политику по абсорбированию ликвидности (преимущественно на первом этапе периода после восстановления экономики страны после кризиса 1998 г.), либо про предоставление ликвидности (в 2004, 2007 гг.). При этом использовались следующие инструменты.

- Основные операции, или операции постоянного действия. К их числу относятся:
 - операции по предоставлению ликвидности (внутридневные кредиты, кредиты «овернайт», ломбардные кредиты по фиксированным ставкам, валютные свопы и др.);
 - операции по абсорбированию ликвидности (деPOSITИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ НА СРОК ОДИН ДЕНЬ, НЕДЕЛЯ, ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ И ДР.).
- Операции на открытом рынке:
 - операции по предоставлению ликвидности (ломбардные аукционы, операции прямого РЕПО, покупка государственных ценных бумаг и облигаций Банка России, покупка иностранной валюты);
 - операции по абсорбированию ликвидности (деPOSITИТНЫЕ АУКЦИОНЫ, ПРОДАЖА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ И ОБЛИГАЦИЙ БАНКА РОССИИ, ПРОДАЖА ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ).

В целом операции на открытом рынке оказывали слабое влияние на динамику денежного предложения. Главным образом это связано с тем, что в первые годы после кризиса 1998 г. рынок государственных ценных бумаг практически отсутствовал. В дальнейшем, даже с учетом выпуска Банком России собственных облигаций и началом операций с ними, ситуация улучшилась незначительно в силу крайне малой глубины данного рынка.

• Нормы резервов также оказывали недостаточное воздействие на состояние денежной сферы. Более того, их изменения происходили достаточно редко, вследствие чего этот инструмент практически слабо использовался в реализации денежно-кредитной политики (см. табл. 4). Колебания нормативов резервных требований весной–летом

соблюдении основного целевого ориентира по уровню инфляции при ослаблении роли денежного ориентира как промежуточной цели», Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2003 г.: «В качестве промежуточной цели для достижения запланированного уровня общей инфляции динамика и структура денежной массы остаются важными ориентирами для оценки текущих монетарных условий, инфляционных ожиданий и определения среднесрочного тренда инфляции».

2004 г. и осенью 2007 г. связаны с региональным кризисом ликвидности 2004 г. (Московский регион) и начальными проявлениями мирового финансового кризиса 2008 г.

Таблица 4

**Данные о нормах обязательных резервов (НОР)
в 2000–2007 гг.**

Сроки действия	НОР по привлечению средств юрлиц в рублях, юрлиц и физлиц в валюте	НОР по вкладам физлиц в рублях		
01.01.2000–31.03.2004	10	7		
01.04.2004–14.06.2004	9	7		
15.06.2004–07.07.2004	7	7		
	НОР по обязательствам перед банками-нерезидентами в рублях и валюте	НОР по обязательствам перед физлицами в рублях	НОР по иным обязательствам в рублях и валюте	
08.07.2004–31.07.2004	–	3,5	3,5	
01.08.2004–30.09.2006	2	3,5	3,5	
01.10.2006–30.06.2007	3,5	3,5	3,5	
01.07.2007–10.10.2007	4,5	4	4,5	
11.10.2007–14.01.2008	3,5	3,0	3,5	

Источник: Банк России.

- Рефинансирование кредитных организаций. Банк России проводил определенную работу по расширению сферы кредитных вложений. В частности, несколько увеличился Ломбардный список Центрального банка за счет облигаций субъектов Российской Федерации и облигаций ипотечных агентств или кредитных организаций, обеспеченных государственными гарантиями, а также некоторых корпоративных ценных бумаг. При этом за период с 2003 по 2007 г.¹ ставка рефинансирования была снижена всего на 6 п.п. (с 16 до 10 % – см. табл. 1). Таким образом, на этапе стабильного развития экономики, в условиях высоких цен на нефть, по существу, Банк России проводил «политику дорогих денег» для предприятий, ориентированных на

¹ 2000–2002 гг. исключены, поскольку в этот период существенны посткризисные влияния. В частности, ставка рефинансирования сохраняла значение в 25 % годовых.

внутренний выпуск. Еще одним подтверждением данного факта является статистика по коэффициенту обеспеченности собственными средствами предприятий и организаций народно-хозяйственного комплекса: 2003 г. – (-)8,2; 2004 г. – (-)10,6; 2005 г. – (-)12,5; 2006 г. – (-)13,3; 2007 г. – (-)10,5¹ [12, табл. 22.58]. Вместе с тем в Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2004 г. указывается, что наметилась тенденция к снижению среднего уровня стоимости краткосрочных денежных ресурсов и созданию условий «для формирования позитивных инфляционных ожиданий, последовательного снижения уровня процентных ставок по кредитам банков нефинансовым заемщикам и роста доступности кредитных ресурсов для реального сектора экономики». О степени доступности кредитных ресурсов для реального сектора «говорят» и данные о процентном соотношении активов банковского сектора и кредитов и других привлеченных средств к ВВП (см. табл. 2)². Для сравнения приведем следующие данные. Банковские активы Великобритании еще в 1975 г. соответствовали значению ВВП. В 2013 г. они увеличились до уровня 450 % к ВВП и достигли порядка 5 трлн фунтов стерлингов. К 2050 г. по прогнозам экспертов их размер составит до 950 % ВВП [14].

- Политика валютного курса. На протяжении рассматриваемого этапа Банком России проводилась политика управляемого плавающего курса. В качестве операционного ориентира курсовой политики в последние годы определена рублевая стоимость бивалютной корзины.

В целом в течение всего периода высоких мировых цен на нефть и другие энергоносители, экспортируемые Россией, а также относительно низких процентных ставок на международных финансовых рынках (что способствовало активному ввозу капитала в Россию частным сектором, в том числе банками) основная задача Банка России сводилась к стерилизации излишней ликвидности, преимущественно путем проведения интервенций на валютном рынке и депозитных операций по фиксированным ставкам на различные сроки.

Подводя итоги результативности денежно-кредитной политики за 2000–2007 гг., следует отметить следующее. Складывается впечатление, что формирование денежно-кредитной политики осуществлялось методом «от достигнутого» (хотя по факту достигалось не всегда), поскольку ни выстроенной иерархии целевых ориентиров, ни методов их достижения в какой-либо перспективе (даже среднесрочной) Центральный банк не обозначал экономическим агентам.

¹ Знак «минус» означает недостаток собственных оборотных средств.

² Следует заметить, что в данную категорию попадают и кредиты физическим лицам, а также просроченная задолженность.

По нашему мнению, основные задачи, которые были поставлены Банком России в ходе разработки и реализации денежно-кредитной политики в период 2000–2007 гг., выполнены лишь отчасти.

Следует иметь в виду, что относительно высокие показатели развития экономики достигнуты в данный период прежде всего за счет действия внешних факторов, важнейшими из которых являются высокие цены на энергоносители – основы российского экспорта. В 2006 г. Г.Г. Фетисов отмечал: «Если в будущем произойдет снижение мировых цен на энергоносители, это может привести к экономическому спаду в России. Даже при такой благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре не удастся решить задачи удвоения валового внутреннего продукта за десятилетие и снижения темпов инфляции до 3 % в год» [7, 17].

Рассмотрим денежно-кредитную политику Банка России в период 2008–2013 гг. Мировой кризис 2008–2009 гг. нанес экономике нашей страны существенный урон, восстановление от его последствий происходило практически до 2013 г. Об этом свидетельствуют данные, приведенные в табл. 5, 6.

Таблица 5

**Основные показатели развития экономики Российской Федерации
в 2008–20013 гг.**

Основные показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Объем ВВП, млрд руб.	41276,8	38807,2	46308,5	55799,6	62599,1	66755,9
в % к предыдущему году	105,2	92,2	104,5	104,3	103,4	101,3
Профицит федерального бюджета, в % к ВВП	4,1	-6,0	-3,9	0,8	-0,1	-0,5
Объем промышленного производства, в % к предыдущему году	100,6	90,7	108,2	104,7	102,6	100,4
Объем продукции сельского хозяйства, в % к предыдущему году	110,8	101,4	88,7	123,0	95,3	106,2
Оборот розничной торговли, в % к предыдущему году	113,7	94,9	106,4	107,0	105,9	103,9
Инвестиции в основной капитал, в % к предыдущему году	109,9	84,3	106,0	110,8	106,6	99,8
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году	102,4	103,0	105,9	100,4	104,2	103,3
Уровень безработицы, в % к экономически активному населению (в среднем за период)	6,2	8,2	7,3	6,5	5,5	5,5

Основные показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Индекс потребительских цен (ИПЦ) (декабрь к декабрю предыдущего года), в %	113,3	108,8	108,8	106,1	106,6	106,5
Средний номинальный курс доллара США к рублю за период, руб./долл.	24,81	3168	30,36	29,35	31,07	31,8

Источник: Банк России.

Таблица 6

Основные показатели развития денежной сферы и банковского сектора в 2008–2013 гг.

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Денежная масса, на конец года, в млрд руб.	13272,1	13493,2	15697,7	20011,9	24543,4	27405,4
темпы прироста, в %	1,7	16,3	31,1	22,6	11,9	14,6
Денежная база, на конец года, млрд руб.	5578,7	6467,3	8190,3	8644,1	9852,8	105039,0
в % к предыдущему году	1,2	15,9	26,6	5,5	14,0	6,6
Объем золотовалютных резервов на конец года, млрд долл. США	426,3	439,0	479,4	498,6	537,6	509,6
Чистый ввоз(+)/вывоз(-) капитала частным сектором, млрд долл. США	-133,6	-57,5	-30,8	-81,4	-53,9	-59,7
Собственные средства (капитал) банковского сектора, млрд руб.	2671,5	3811,1	4620,6	4732,3	5242,1	6112,9
в % к ВВП	8,1	9,2	15,7	10,2	9,4	9,8
Активы банковского сектора, млрд руб.	20125,1	28022,3	29430,0	33804,6	41627,5	49509,6
в % к ВВП	60,8	67,9	75,8	73,0	74,6	79,1
Кредиты и другие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам, с учетом просроченной задолженности, в млрд руб.	12287,1	16526,9	16115,0	18147,7	23266,2	27708,2
в % к ВВП	37,1	40,0	41,5	39,2	41,0	44,3
Ставка рефинансирования, в % на конец года	13,0	8,75	7,75	8,0	8,25	8,25

Источник: Банк России.

Наметившаяся понижательная тенденция темпов инфляции в «сложный и удачный» 2007 г. дала сбой, и показатель прироста индекса потребительских цен вновь вернул экономику России на три года назад.

Кризисные явления начали активно проявляться в российской экономике с осени 2008 г. и продолжались практически весь 2009 г. В этой

связи представляется целесообразным проанализировать денежно-кредитную политику Банка России в этот период с точки зрения ее антикризисной направленности.

Банк России реализовал комплекс мер, нацеленных на стабилизацию ситуации на денежном рынке: 1) были снижены процентные ставки (ставка рефинансирования с 13 % до 9,5 %, ставки по операциям Банка России на 2–3 п.п.); 2) существенно увеличены объемы операций прямого РЕПО Банка России (по сравнению с предыдущим годом более чем в 3 раза) и операции «валютный своп»; 3) предоставлены кредиты Банка России без обеспечения на сроки от пяти недель до одного года на аукционной основе; 4) предоставлены кредиты Банка России под обеспечение нерыночными активами и под поручительства кредитных организаций; 5) значительно расширен Ломбардный список Банка России (за счет включения облигаций с ипотечным покрытием, обязательства по которым обеспечены поручительством Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, и облигаций эмитентов, включенных в перечень системообразующих организаций); 6) более чем на 40 % по сравнению с предшествующим годом увеличены объемы операций по внутрисдневным кредитам для бесперебойного осуществления расчетов; 7) установлены нормативы резервных требований по всем категориям резервируемых обязательств в размере 2,5 %, и введен коэффициент усреднения обязательных резервов 0,6, что позволило использовать в расчетах кредитных организаций 60 % от суммы депонированных средств.

Принятые меры позволили стабилизировать общую ситуацию в банковском секторе и не допустить расширения кризисных проявлений.

Следует отметить, что Основными направлениями денежно-кредитной политики на 2008 г. предусматривалось изменение тренда денежно-кредитной политики в среднесрочной перспективе. Эти изменения затрагивали вопросы предложения денег и валютного курса. Банк России планировал акцентировать внимание на процентной политике и переходе к свободно плавающему валютному курсу в целях развития механизма инфляционного таргетирования. При этом немаловажная роль отводилась управлению инфляционными ожиданиями экономических агентов. Основным целевым ориентиром продолжал оставаться показатель общего уровня инфляции, значения которой в 2008 г. должны быть снижены до 6–7 %, в 2009 г. – до 5,5–6,5 %, в 2010 г. – до 5–6 %. Промежуточным ориентиром оставался темп прироста денежной массы. Планировалось увеличение денежного агрегата М2 в 2008 г. на 18–24 %, в 2009 г. – 15–20 %, в 2010 г. – 12–17 % [10].

В Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2009 г. и период 2010 и 2011 гг. задача сниже-

ния инфляции также определена как основная. В 2011 г. планировалось ее снижение до 5–6,8 %. Этот документ был принят Государственной Думой 31 октября 2008 г., когда глубина и масштабы кризиса еще не были понятны. Хотя в нем содержится указание на переориентирование Банка России на поддержание стабильности банковской системы вместо акцентированного контроля над инфляционными процессами. Однако ориентиры по инфляции еще находятся в запланированном годом ранее коридоре значений.

В аналогичном документе Банка России, разработанном на 2010 г. и на период 2011 и 2012 гг., по контрольным цифрам по инфляции дают поправку – на 2010 г. – 9–10 % и ориентир на 2012 г. на уровне 5–7 %. Таким образом, по результатам 2012 г. должен был выполнен первоначальный показатель 2008 г. Фактические показатели инфляции за период 2008–2013 гг. представлены в табл. 4.

На последующие годы ориентир по инфляции запланирован в следующих рамках: 2013 г. – 5–6 %; 2014 г. – 5 %; 2015 г. – 4 %; 2016 г. – 4 %. Во втором варианте Основных направлений на 2015–2017 гг., принятом в ноябре 2014 г. с учетом изменений геополитических и экономических условий, поставлена задача приблизиться в 2017 г. к показателю инфляции в 4 %. Судя по этим данным, можно говорить о приближении в течение 2015–2017 гг. к запланированному уровню инфляции.

Вместе с тем экономическая ситуация, сложившаяся в последнем квартале 2014 г. и в начале 2015 г., как нам представляется, не позволяет проникнуться оптимизмом Банка России по поводу 2016 и 2017 гг. По данным Росстата, за 2014 г. инфляция составила 11,4 % [9], за январь 2015 г. – 15 % [10], и цены продолжают рост.

Кроме того, опасения вызывает позиция Центрального банка по поводу ключевой ставки. В условиях существенного замедления экономического роста, отсутствия выхода на международные рынки капитала, а также необходимости в авральном порядке решать задачи импортозамещения реальный сектор экономики должен иметь возможность получать рублевую ликвидность в форме банковских кредитов. При ставке на уровне 15 % основная масса предприятий и организаций этого позволить себе не может. Таким образом, возникает вопрос об источниках необходимых ресурсов. Использование бюджетных средств, средств Фонда национального благосостояния, Резервного фонда в требуемых для осуществления структурных преобразований объемах, по нашему мнению, недопустимо.

В этих условиях позиция Банка России по планированию снижения уровня инфляции в ближайшие 2–3 года представляется нереалистичной.

Литература

1. Конституция РФ (8).
2. Федеральный закон РФ от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ (ред. от 4 ноября 2014 г.) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
3. Деньги. Кредит. Банки / Под ред. Иванова, Соколова. – М.: Проспект, 2011.
4. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. – М.: Аспект Пресс, 1999.
5. Роуз П. Банковский менеджмент. – М.: Дело, 1997.
6. Словарь русского языка. В 4 т. – М.: Русский язык, 1983.
7. Фетисов Г.Г. Монетарная политика и развитие денежно-кредитной системы России в условиях глобализации: национальный и региональный аспекты. – М.: Экономика, 2006.
8. Улюкаев В.В. Современная денежно-кредитная политика: проблемы и перспективы. – М.: Дело; АНХ, 2008.
9. <http://www.banki.ru>
10. <http://www.cbr.ru>
11. <http://www.economic-portal.ru>
12. <http://gks.ru>
13. <http://grandars.ru>
14. <http://www.swissinfo.ch/rus>

Dr. E.Pavlova
Associate Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

The Monetary Policy of the Central Bank in Russia in XXI Century

Abstract

One of the main functions of the Central Bank is development and realization of the monetary policy.

The paper (article) studies the questions of the realization of the Central Bank policy since 2000 till 2013. On the base of the actual statistical data on the national economy development (some main indicators) the author estimates the monetary policy effectiveness during this period.

Key words: monetary policy.

JEL-codes: E580, E590.

Яндиев М.И.
к.э.н., доцент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
Национальное рейтинговое агентство
(г. Москва, Россия)

Отсутствие рынка межбанковских кредитов и механизма управления краткосрочной ликвидностью банков — самые актуальные проблемы исламской финансовой модели

Аннотация

Исламская финансовая модель достаточно детально проработана в части взаимоотношений на уровне «банк — клиент», но совершенно не регламентирована на уровне взаимоотношений «Центральный банк — банк» и «банк — банк». В данной статье предлагается конкретный механизм создания исламского рынка межбанковских кредитов¹ и управления ликвидностью исламских банков, который соответствует логике шариата и позволит завершить процесс относительного обособления сектора исламских финансов от традиционных. Как минимум исламские банки должны перестать ориентироваться на Libor и аналогичные параметры классических финансов и обзавестись собственными финансовыми маяками.

Ключевые слова: исламские банки, Центральный банк, ликвидность, рынок межбанковских кредитов, денежный рынок.

JEL-коды: E5, G1, F3.

1. Введение

Цель данной статьи заключается в выработке предложений по решению одной из острейших проблем современной индустрии ислам-

¹ Обычно термина «кредит» в индустрии исламских финансов стараются избегать, поскольку он соотносится с процентным финансированием. Однако в данной статье мы будем его использовать, поскольку термин «рынок межбанковских кредитов» является устоявшимся и замена термина «кредит» на термин «финансирование» может привести к недопониманию.

ских финансов — отсутствия у центральных банков инструментария управления ликвидностью исламских банков, который бы соответствовал требованиям шариата, и как одно из следствий этого — отсутствия полноценного рынка межбанковских кредитов (МБК) для исламских банков.

Масса примеров из реальной практики свидетельствует о том, что исламские банки вынуждены постоянно иметь избыточную ликвидность, потому что они не в состоянии, не нарушая принципов шариата, привлекать/размещать друг у друга краткосрочные ресурсы.

Другая масса примеров свидетельствует о том, что центральные банки применяют в отношении исламских банков классические методы и инструменты — процентное кредитование и прием средств на депозит под проценты, объясняя эти шаги отсутствием альтернатив и принципом необходимости (dhaḡaraa). При этом отметим, что участие Центрального банка в торговых или партнерских коммерческих операциях с банками выглядит как минимум неестественным.

Ключевым вопросом, который скрывается за вышеназванной проблемой, является вопрос, что считать ожидаемой нормой прибыли в индустрии исламских финансов. В традиционной финансовой системе одним из самых признанных ориентиров является ставка кредитования Libor. При этом отсутствие у сектора исламских финансов аналогичного, но собственного «маяка» вынуждает исламских банкиров вести свой бизнес с ориентацией на изменения Libor — флагмана процентной экономики. В итоге получается противоречие: внешние отношения исламских банков (банк — клиент) в достаточно высокой степени соответствуют требованиям шариата, а отношения этих же банков друг с другом или с Центральным банком — в целом не соответствуют. До преодоления этого противоречия исламские финансы не смогут выделиться в полноценный, самостоятельный и независимый сектор, а будут пребывать в роли экстравагантного придатка классической финансовой системы.

2. Обзор литературы

С целью анализа литературы по исследуемой теме был проведен поиск статей на сайте библиотеки Social Science Research Network (ssrn.com), который при использовании ключевых слов «islamic interbank market» дал результат в количестве шести статей, а при использовании ключевых слов «islamic money market» — 39 работ. Для сравнения: количество статей по ключевому слову «islamic» составило 1084 шт., по слову «interbank» — 218, а по слову «market» — 22 800 шт.

Из первого списка (шесть статей) только в одной [Sundararajan V., Marston D. and Shabsigh Gh., 1998] анализируется исламский рынок

МБК. Авторы обращают внимание, что в целях управления ликвидностью центральный банк вынужден становиться партнером исламских банков и участвовать в распределении прибыли, принимая на себя, таким образом, коммерческие (производственные, торговые, валютные и пр.) риски. Авторы подчеркивают фактическое отсутствие исламского рынка МБК и наличие из-за этого у исламских банков дополнительных издержек.

Также в работе описан механизм межбанковского кредитования в Малайзии, предложенный еще в 1994 г. Он представляет интерес как попытка рассчитать ожидаемую норму прибыли для исламских банков. В соответствии с ним сумма, подлежащая выплате банку-кредитору, определяется следующим образом:

$$X = \frac{P \cdot R \cdot T \cdot K}{365 \cdot 100},$$

где X – сумма, подлежащая выплате банку-«инвестору» (Amount of profit to be paid to the provider of funds); P – сумма «инвестиций» (Principal investment); R – отношение валовой прибыли к выручке получателя «инвестиций» (Rate of gross profit (in percent p.a.) before distribution for investments for one year of the receiving bank); T – срок «инвестирования» в днях (Number of days invested); K – пропорции распределения прибыли между заемщиком и «инвестором» (Profit sharing ratio).

В этой модели слабым местом является коэффициент R : расчет его будущего значения оказывается зависимым от фактических параметров банка-заемщика, что создает риски искажения отчетности заемщиком с целью уменьшения причитающихся выплат по займу. Кроме того, по логике формулы получается, что под нормой прибыли понимается просто прибыльность заемщика. С этим нельзя согласиться. Например, в традиционной экономике ставка Libor отражает взвешенную ставку кредитования каждого из банков. В свою очередь, ставка кредитования, которую использует каждый из банков, формируется на основе взаимодействия банка с большим количеством потенциальных заемщиков. Поэтому эта ставка является рыночной, сформированной рынком. А в предлагаемой модели параметр R формируется не в ходе конкурентной борьбы, а берется просто из отчетности, причем самого же заемщика. Это как если бы ставка кредитования традиционных банков зависела не от спроса и предложения на ресурсы, а от отчетности клиентов.

Из 39 работ второго списка соответствуют теме четыре. В первой из них [Voumedienne A., 2012] подчеркивается, что управление ликвидностью исламских банков в действительности основано на процентных инструментах и не соответствует шариату. Эта мысль повторяется

в [Al Ajlouni, 2013] вкуче с предложением организовать рынок МБК на базе беспроцентного кредита Al Qardh El Hasan. Данный инструмент не предполагает никаких платежей между кредитором и заемщиком и, на наш взгляд, не имеет шансов стать практически востребованным в силу коммерческого характера взаимоотношений банков друг с другом.

Вместе с тем утверждается [Baklanova Dr.V., Tanega J.A. and Arakcheev A., 2010], что имеющиеся инструменты управления ликвидностью (Murabahah, Wakala, Sukuk) обеспечивают больший риск при равном уровне доходности или аналогичный риск при меньшем уровне доходности в сравнении с традиционными инструментами. Это утверждение ставит под сомнение возможность использования таких инструментов при организации системы управления ликвидностью исламских банков. Еще одна работа [Wahyudi Imam, 2014] оказалась недоступна для скачивания с сайта библиотеки.

Кроме того, был проведен поиск статей на сайте русскоязычной библиотеки «Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU» по ключевым словам «рынок МБК» (найдено 29 работ), «исламский МБК» (0), «исламский денежный рынок» (0), «исламский банкинг» (47), «исламский центральный банк» (10). Большинство работ носят описательный характер, что в принципе неудивительно: в России тематика исламских финансов подавляющему большинству как населения, так и специалистов в области финансов неизвестна. В найденных работах вопросы управления ликвидностью банковской системы и вопросы функционирования исламского рынка МБК не рассматриваются.

Таким образом, можно сделать обобщение, что проблема отсутствия инструментария управления Центральным банком ликвидностью исламских банков и отсутствия полноценного исламского рынка МБК находит свое подтверждение.

3. Обзор практики

В исламских странах неоднократно предпринимались шаги по созданию рынка МБК, но эта практика очень ограничена. Помимо Малайзии, Индонезия разработала и внедрила правила предоставления межбанковского депозита на основе принципа вадиа и межбанковских инвестиционных сертификатов, основанных на принципе мудараба¹. При этом Центральный банк ввел минимальную процентную ставку для межбанковских инвестиционных сертификатов, которая основана на существующей ставке по Государственным инвестиционным ценным бумагам плюс спред. Использование инструмента, по которому банк не платит вознаграждения за депозит, но может сделать подарок

¹ http://islam-today.ru/ekonomika/islamskie_finansovye_rynki_denezhnyj_rynok/

клиенту (вадиа), а также применение фиксированной ставки за инвестиционные сертификаты делают систему неустойчивой и зависящей от субъективных факторов.

Интересная практика полурынка МБК существует в Бахрейне. Базирующаяся там Arab Banking Corporation учредила специальную компанию и передала в нее некое имущество. Корпорация открывает счета всем желающим разместить у нее депозит: на поступившие средства она каждый вечер закупает акции этой специальной компании, а утром продает их обратно и возвращает клиентам их средства с наценкой (в пределах 0,15 % годовых), которая образовалась якобы, потому что за ночь активы специальной компании подорожали. Утверждается, что если утром цена активов спецкомпании упадет, то корпорация гарантирует покрытие убытка. Для клиентов корпорации доступно только размещение средств, но не привлечение. Для самой корпорации это, видимо, такой способ обеспечить краткосрочную ликвидность. Судя по всему, постоянный краткосрочный дефицит – это осознанная политика корпорации.

Свой вклад в развитие индустрии внесла компания Thomson Reuters. Она организовала и запустила индикатор The Islamic Interbank Benchmark Rate (IIBR). Он представляет собой взвешенную оценку ожидаемой нормы прибыли (*expected profit rate*), получаемой в результате опроса ряда исламских банков и «исламских окон» традиционных банков. Схожий параметр используется в Дубае: Emirates Interbank Offered Rate (EIBOR). Данный индикатор соответствует параметру R из вышеприведенной формулы и свидетельствует о рентабельности банковского бизнеса, но не о величине вознаграждения за риск.

Наиболее распространенный инструмент взаимодействия центральных банков и исламских банков – это торговая мурабаха (Commodity Murabaha), сделка купли-продажи каких-либо ликвидных биржевых товаров, вынуждающая центробанк принимать на себя коммерческие риски, что, конечно же, недопустимо.

Эти и им подобные примеры лишний раз подтверждают наличие проблемы: полноценного рынка МБК нет, как нет и соответствующего шариату инструментария управления ликвидностью исламских банков.

4. Критика взаимоотношений Центрального банка и исламских банков

Исходя из цели этой статьи, генеральный тезис, который подлежит обоснованию, – существующая практика взаимоотношений центральных банков и исламских банков в части управления ликвидностью последних не соответствует требованиям шариата. Соответственно все

разнообразные варианты сделок, которые сейчас практикуют между собой Центральный банк и исламские банки, должны быть прекращены.

Рассмотрим этот тезис в разрезе двух базовых операций: предоставления Центральным банком (ЦБ) кредитов исламским банкам (ИБ) и размещения ИБ депозитов в ЦБ. Чтобы доказать тезис, необходимо доказать недопустимость каждой из операций.

1. ЦБ – это априори безрисковая организация. Соответственно, если ИБ размещает свои средства на депозите в ЦБ, исламский банк не принимает на себя никакого риска. Следовательно, он не вправе не только получать, но и даже ожидать какого-либо вознаграждения за свой депозит: нет риска – нет награды.

2. Как безрисковая организация ЦБ не вправе принимать на себя какие-либо предпринимательские риски. Тогда, в частности, он не вправе участвовать в коммерческих сделках по купле-продаже каких бы то ни было товаров, целью которых может быть предоставление ИБ финансирования.

3. Следует добавить, что ЦБ не занимается предпринимательской деятельностью и не имеет своей целью извлечение прибыли, и поэтому ЦБ ни при приеме депозитов, ни при выдаче кредитов не вправе принимать на себя предпринимательские риски. Соответственно, он не должен иметь коммерческой прибыли от подобных операций. Но тогда, раз нет прибыли, значит, центральному банку нечем делиться с потенциальными партнерами.

4. Все имеющиеся в настоящее время исламские финансовые активы были разработаны с целью их продаж розничным клиентам, а специальных активов для работы ИБ с ЦБ или другими ИБ нет.

Выводы:

1. ЦБ не может напрямую вступать в какие-либо операции с ИБ, соответственно между ними должен быть посредник, специальная организация (SPV), которая будет выступать в роли агента ЦБ по управлению ликвидностью ИБ;
2. Нужен специальный финансовый актив, который будет использоваться SPV при осуществлении сделок с ИБ.

5. Предложение по организации взаимоотношений Центрального банка и исламских банков

Исходя из результатов предыдущего пункта, предлагаются следующие меры по организации соответствующей шариату системы управления ликвидностью исламских банков и рынка МБК:

1. ЦБ учреждает специальную организацию SPV, которая будет поставлять (изымать) ликвидность исламским банкам;

2. Министерство финансов эмитирует долгосрочные облигации сукук с ежедневно выплачиваемым купоном, а ЦБ устанавливает для ИБ требование по наличию в структуре их активов минимального объема этих сукук, а также разрешение осуществлять сделки по этим сукук только с SPV;
3. SPV и исламские банки совместно выкупают объем эмиссии этих сукук, для чего ЦБ предоставляет SPV необходимое финансирование.

При этом порядок управления ликвидностью исламских банков будет выглядеть следующим образом. Например, ЦБ по каким-то причинам посчитает необходимым увеличить ликвидность в банковской системе. Для этого он даст соответствующее указание SPV, которое предложит ИБ заключение договоров РЕПО. На первом этапе ИБ продает сукук из своего портфеля активов, а SPV покупает их. На втором этапе стороны пользуются активами: SPV ежедневно получает платежи по сукук, а ИБ – инвестирует привлеченные средства. На третьем этапе выполняется обратная операция. В обеих сделках стоимость сукук одинакова, так как это долг и его стоимость не может меняться. По итогам двух сделок у ИБ должны появиться доходы от дополнительных инвестиций (если, конечно, ИБ грамотно распорядится средствами), а SPV станет владельцем ежедневных платежей, причитающихся по купленным облигациям.

Рассмотрим это на примере табл. 1, где ИБ продает 100 сукук стоимостью 1 руб. каждая, а SPV покупает их.

Таблица 1

Пример увеличения ликвидности в банковской системе

№№	SPV	Движение активов	ИБ
Первый этап РЕПО			
1.1.	+ 100 шт. сукук	< ==	– 100 шт. сукук
1.2.	– 100 руб.	== >	+ 100 руб.
Второй этап РЕПО			
День 1	+ платеж по сукук		Использование 100 руб.
День 2	+ платеж по сукук		Использование 100 руб.
...
День <i>n</i>	+ платеж по сукук		Использование 100 руб.
Третий этап РЕПО			
3.1.	– 100 шт. сукук	== >	+ 100 шт. сукук
3.2.	+ 100 руб.	< ==	– 100 руб.

Источник: разработано автором. Все цифры условные.

В другом случае ЦБ может посчитать необходимым сократить ликвидность в банковской системе. Для этого он даст соответствующее указание SPV заключить договора РЕПО с ИБ. На первом этапе SPV продает сукук из своего портфеля активов, а ИБ приобретает их. На последнем – бумаги выкупаются обратно. В результате двух сделок у ИБ сокращается ликвидность, но взамен они получают платежи по сукуку.

Следует отметить, что в индустрии исламских финансов сделки РЕПО не приветствуются. Главные замечания к ним сводятся к тому, что цена покупки актива отличается от цены обратной сделки, а обратная сделка вообще не может быть заключена, если в момент подписания договора у сторон сделки нет в собственности в достаточном количестве продаваемого обратно товара. Поэтому обращаем особое внимание на следующие параметры предлагаемых операций:

1. Поскольку минфин не является безрисковой организацией, все сделки с сукуком будут сопряжены с риском, соответственно получение сторонами вознаграждения (ежедневный купон) является обоснованным и соответствующим требованиям шариата;
2. Сделки РЕПО заключаются между партнерами, в портфеле активов которых уже есть продаваемая/покупаемая облигация, следовательно, обратная сделка будет заключаться партнером, уже владеющим такими сукуком, а не просто обещающим продать их обратно в будущем. Таким образом, эти сделки РЕПО соответствуют шариату;
3. Стоимость облигаций как при первой сделке, так и при обратной будет неизменной, что соответствует шариату.

Важный вопрос касается механизма выбора партнера по сделке при несовпадении спроса и предложения на рынке. В традиционной экономике все решает размер предлагаемой/запрашиваемой процентной ставки. В условиях предлагаемой модели также присутствует конкуренция, но не за размер платежа по сукуку, не за стоимость облигации, а за количество сукуков в рамках обратного выкупа (третий этап операции РЕПО). Предположим, что SPV размещает денежные средства, т.е. планирует увеличить ликвидность банковской системы. Для этого она выкупает у исламских банков некоторое количество сукуков. Очевидно, что величина, на которую следует увеличить ликвидность, определяется заранее Центральным банком, и поэтому количество покупаемых сукуков будет известно заблаговременно. Но вот количество сукуков, выкупаемых обратно, может быть иным, и этот фактор может стать основанием для конкуренции. В зависимости от рыночной конъюнктуры банки могут предлагать SPV разное количество сукуков, что может стать основанием для выбора из имеющихся банков-претендентов именно тех, кто предложит наибольшее (или наименьшее) количество сукуков для обратного выкупа.

6. Выводы

1. Центральный банк, будучи безрисковой организацией, не вправе напрямую вступать в финансовые отношения с исламскими банками. Для этих целей ему следует учредить специальную организацию-посредник, SPV.

2. Для организации процесса управления ликвидностью исламских банков нужен специальный финансовый инструмент – облигации сукук с ежедневной выплатой платежей, эмитируемые министерством финансов.

3. SPV выступает одновременно и как проводник политики ЦБ по управлению ликвидностью, и как организатор исламского рынка МБК.

4. Норма прибыли в индустрии исламских финансов определяется величиной платежа по облигациям сукук с ежедневной выплатой процентов, поскольку это плата за наименьший риск, который только можно найти на рынке.

5. Конкуренция за финансовые ресурсы в секторе исламских финансов определяется количеством сукук, выкупаемых на третьем этапе операций РЕПО.

6. В будущем исламские страны на базе национальных SPV могут построить систему поддержки национальных валют. Для этого национальные SPV будут заключать между собой договоры РЕПО, используя национальную валюту и облигации сукук.

7. В отдаленном будущем на базе национальных SPV может быть создана специальная структура, которая выступит эмитентом «исламского динара», объединенной денежной единицы всех мусульманских стран.

Литература

1. *Sundararajan V., Marston D. and Shabsigh Gh.* Monetary Operations and Government Debt Management Under Islamic Banking (September 1998). IMF Working Paper. – 1998. – P. 1–30. URL: <http://ssrn.com/abstract=882713>
2. *Boumediene A.* Financing Government Budget Deficit as a Liquidity Risk Mitigation Tool for Islamic Banks: A Dynamic Approach (March 16, 2012). URL: <http://ssrn.com/abstract=2025127>
3. Al Ajlouni, Dr. Time-Weighted Debt Units (A Suggested Islamic Scheme to Manage Liquidity Risk) (February 23, 2013). URL: <http://ssrn.com/abstract=2223329>
4. *Baklanova, Dr. V., Tanega J.A. and Arakcheev A.* Islamic Money Management: A Western View (July 15, 2010). Capital Markets Law Journal (2011) 6 (2): 238–252. URL: <http://ssrn.com/abstract=2342654>

5. *Wahyudi I.* Interdependence between Islamic Capital Market and Money Market: Evidence from Indonesia (March 1, 2014). *Borsa Istanbul Review*. Vol. 14. Issue 1. March 2014. – P. 32–47. URL: <http://ssrn.com/abstract=2518999>

Magomed Yandiev
PhD., Associate Professor
Lomonosov Moscow State University
National Rating Agency
(Moscow, Russia)

Absence Of Interbank Loan Market And Banking Short-Term Liquidity Management Mechanisms: The Most Pressing Problems Of The Islamic Finance Model

Abstract

The Islamic finance model is sufficiently well specified at the «bank-to-client» level, but does not regulate the «central bank-to-bank» and «bank-to-bank» relationships. This paper proposes a concrete Shariah-compatible mechanism for setting up an Islamic interbank loan¹ market and managing Islamic bank liquidity, which allows a segregation of Islamic and non-Islamic finance. Islamic banks should as a minimum delink from LIBOR and other traditional reference rates and come up with their own financial benchmarks.

Key words: Islamic banks, central bank, liquidity, interbank lending market, money market.

JEL-codes: E5, G1, F3.

¹ In the Islamic finance industry the word «loan» is usually avoided because of associations with interest-based funding. However we use it in this paper, as the term «interbank loan market» is well-established and the substitution of the word «loan» with the word «funding» may lead to misunderstandings.

Диденко В.Ю.
к.э.н., доцент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Просроченная задолженность коммерческих банков: реалии и перспективы

Аннотация

Изложена ситуация с просроченной задолженностью физических лиц. Определены основные проблемы заемщиков, связанные с невыплатой долга, а также проблемы банков, которые возникают в связи с этим. Рассмотрены основные конкуренты банков на рынке кредитования. Предложена система реструктуризации долга, позволяющая сократить издержки банков.

Ключевые слова: кредитование, просроченная задолженность, банкротство, заемщик.

JEL-коды: G21, G33.

Коммерческие банки способствуют осуществлению циркуляции экономических процессов, в то время как просроченная задолженность затормаживает это движение, что приводит к замедлению роста экономики или ее упадку. Кредитные операции являются одним из основных источников доходов коммерческих банков. Большинство людей используют банковское кредитование для удовлетворения своих потребностей. В настоящее время сегмент кредитования физических лиц, и до недавнего времени имевший результативность на грани убыточности, находится на грани дефолта. Просроченная задолженность стремительно растет. На конец декабря 2014 г. она составила более 600 млрд руб. [2]. Снизилась активность заемщиков по погашению просроченных платежей. Основными причинами, вызвавшими сложившуюся ситуацию, стало наращивание перекредитования, активные конвертации национальной валюты в иностранную с целью заработка на курсовой разнице, рост цен на розничные товары и услуги, принятие Закона «О банкротстве физических лиц», вступающего в силу с 1 июля 2015 г. Как следствие, по оценкам экспертов, увеличится ко-

личество заемщиков-банкротов до рекордных 2 млн человек, а также умышленный отказ от платежей по кредиту путем обоснования, что заемщик подпадает под характеристики группы заемщиков-банкротов. Согласно ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [1], гражданин признается банкротом, если сумма просроченной задолженности составляет не менее 500 тыс. руб. Далее заемщику предоставляется альтернатива: рассрочка до трех лет с учетом наличия источника дохода или признание его банкротом и передача имущества кредиторам.

От того, насколько успешно банки управляют кредитными рисками, зависит эффективность их деятельности. Очевидно, существует прямая взаимосвязь между кредитной историей заемщика и финансовой репутацией кредитора. Почему же кредитные средства выдаются лицам, которые не имеют потенциальной возможности выполнить в будущем взятые на себя финансовые обязательства? На наш взгляд, качественный анализ кредитной заявки физического лица следует дополнять инструментами количественного анализа для прогноза его кредитоспособности.

Рост просроченной задолженности может привести к сокращению не только кредитных услуг населению и увеличению издержек банков, но к сокращению спектра банковских услуг в целом. Как показывает анализ, повышение уровня кредитных рисков свидетельствует о сокращении прибыльности сегмента кредитования. Для того чтобы сократить свои издержки, банки перекладывают просроченную задолженность на взыскание коллекторским агентствам, тем самым не только не решая исходную проблему, но и отдавая дополнительный источник своего дохода, в то время как коллекторская деятельность требует законодательной доработки, лицензирования, а коммерческие банки имеют большие возможности по управлению просроченной задолженностью. При этом выявлено, что существенную конкуренцию коммерческим банкам составляют микрофинансовые организации, которые имеют еще более непроработанный менеджмент, в связи с чем каждый год около 20 % их представителей уходят с рынка микрофинансовых услуг. Одна из главных причин этого – нарушение сроков сдачи и ошибки в отчетности, которую сдают регулятору.

Таким образом, по нашему мнению, проблему просроченной задолженности необходимо поднимать на уровне государственной политики. В последнее время Центральный банк ведет конструктивную политику по отдельным элементам денежно-кредитной сферы. Целесообразно, на наш взгляд, уделить этому внимание и сформировать механизм, контролирующий уровень просроченной задолженности банков, который включает в себя:

- совокупность рекомендаций по оптимизации процессов взыскания просроченной задолженности;

- методику расчета реструктурированного долга физического лица и дисконтированного чистого дохода кредитора.

Регулятивные меры со стороны Центрального банка позволили бы значительно снизить просроченную дебиторскую задолженность коммерческих банков.

Литература

1. Вестники Центрального банка РФ за 2014 г.
2. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)».

V.U. Didenko

PhD, Associate Professor

Faculty of Economics

Lomonosov Moscow State University

(Moscow, Russia)

Abstract

The overdue receivables situation of individuals is outlined. The main problems of borrowers related to non-payment of debt and banking problems are arise. The main competitors – banks in the lending market are considered. The restructuring debt system which allows banks to reduce costs is offered.

Key words: loans, overdue receivables, bankruptcy, borrower.

JEL-codes: G21, G33.

Кадошцева С.В.
д.э.н., профессор
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Налоговое и кредитное регулирование потребления

Аннотация

Формирование информационного общества, характеризуемого возрастанием роли человеческого фактора в экономическом развитии, предполагает повышение эффективности финансового механизма государственного регулирования доходов населения, которые определяют уровень жизни, структуру потребления, способствуют развитию человеческого потенциала. Стоящая перед Россией на современном этапе задача сокращения дифференциации доходов населения и бедности требует сокращения налоговой нагрузки на бедные домохозяйства с помощью прямых и косвенных налогов. Использование средним классом кредитной модели потребления делает важным усиление государственных гарантий, субсидирование процентных ставок для трансформации существующей структуры потребления, роста благосостояния.

Ключевые слова: модели благосостояния, измерение дифференциации доходов, домохозяйства с низким доходом, регулирование налоговой нагрузки, региональная дифференциация доходов, кредитная модель потребления.

JEL-коды: H2, H6, H7.

Регулирование потребления предполагает выбор целей, стоящих перед обществом на определенном этапе развития, и определение эффективных механизмов достижения этих целей с учетом уровня доходов населения. На основе анализа тенденций развития глобальной экономики Советом управляющих группы Всемирного банка поставлена задача снижения к 2020 г. уровня бедности населения мира до 9 %. В России в настоящее время население с доходами ниже величины прожиточного минимума составляет около 11 %. В соответствии

с инновационным вариантом «Прогноза долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» этот показатель должен снизиться к 2020 г. до 10 %, а к 2030 г. будет менее 7 %. Благодаря совместным усилиям международных организаций и национальных правительств к 2030 г. предполагается покончить с крайней бедностью, определяемой доходом индивида ниже 1,25 долл. США в день, и ускорить рост благосостояния всего населения благодаря улучшению положения 40 % беднейших граждан всех развивающихся стран. В настоящее время в России существует значительная дифференциация населения по доходам, выражающаяся в том, что 20 % населения с наибольшим доходом получают почти половину денежных доходов страны, в то время как на 20 % населения с наименьшим доходом приходится чуть больше 5 % денежных доходов.

Государственная политика регулирования доходов направлена на выполнение задач, которые стоят перед страной на современном этапе в области роста благосостояния с учетом справедливости, эффективности и свободы выбора. Для оценки роста благосостояния экономическая политика государства может исходить из утилитарного принципа «наибольшего счастья для наибольшего числа людей», который учитывает только общий рост благосостояния и не оценивает изменения в распределении дохода как рост благосостояния, если суммарное благосостояние не выросло [1, 6]. Так как перед нашей страной в настоящее время поставлена задача снижения уровня дифференциации населения по доходам, то при выборе целевой функции общественного благосостояния следует учитывать не только общий рост благосостояния, но и изменение доли доходов различных групп, влияющее на сокращение дифференциации доходов. Функции общественного благосостояния, выражающие взгляды различных экономических школ на равенство, можно получить из функции Йохансона с постоянной эластичностью замещения с помощью изменения параметра e , характеризующего степень неприятия обществом неравенства. [4, 26]. Если общество ориентировано на платоновский эгалитарный принцип, то в рамках этой модели максимальное общественное благосостояние достигается при равном распределении доходов. При максимаксном принципе (функция Ницше) общество принимает решения, руководствуясь интересами наиболее обеспеченных групп общества, а при минимаксном принципе (функция Роулза) максимизируется полезность наименее обеспеченных индивидов [6, 266–267]. Принципы Дж. Роулза требуют, чтобы социальные программы правительства учитывали необходимость сокращения неравенства и вели к наибольшей выгоде наименее преуспевающих членов общества, создавая условия равенства возможностей.

Политика перераспределения доходов должна ориентироваться на достижение оптимального уровня неравенства, который, с одной стороны, позволяет сохранить стимулы для трудовой деятельности, а с другой – не превышает уровня неравенства, приемлемого для данного общества. В настоящее время коэффициент Джини в России равен 0,42, примерно такое же значение дает индекс Аткинсона, если константу e , показывающую значение выгоды, которую можно было бы получить от роста общественного благосостояния при равномерном распределении дохода, принять равной 2.

Регулирование доходов и потребления важно осуществлять не на уровне отдельных индивидов, а на уровне домохозяйств. По данным Всероссийской переписи населения 2010 г. в стране насчитывалось 54,56 млн домохозяйств, более половины из которых приходится на домохозяйства из одного (25,7 %) и двух (28,5 %) человек, что превышает аналогичные показатели переписи 2002 г. [2, 3]. Из общего числа частных домохозяйств в 2010 г. 74,3 % составляют семейные, тогда как в 2002 г. их было 77,7 %. Примерно две трети несемейных домохозяйств состоят из одиноких женщин. Три четверти семейных домохозяйств расположено в городе. Доли семейных домохозяйств без детей до 18 лет в городе (56,8 %) и сельской местности (53,8 %) примерно одинаковы. Если добавить несемейные домохозяйства, то 67 % домохозяйств России не имели в своем составе несовершеннолетних детей. Среди домохозяйств из двух человек дети были только в 10 % домохозяйств, из трех человек – более чем в половине, а в домохозяйствах из четырех человек, на которые приходится 14,5 % домохозяйств, – почти в 75 % домохозяйств.

Анализ социально-демографических характеристик малоимущих домохозяйств показал, что на домохозяйства из одного человека приходится всего 3 % малоимущих домашних хозяйств, а из трех и четырех человек – более 50 %, при этом домохозяйства с детьми составляют 62 % бедных домохозяйств, что предполагает активную политику государства, направленную на помощь семьям с детьми [5, 107–110].

Обследование структуры расходов домохозяйств, проведенное Центром государственных финансов экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, показало, что самую низкую налоговую нагрузку имеют домохозяйства одиноких неработающих пенсионеров благодаря освобождению от ряда налогов на доход и имущество, рациональному потреблению продуктов, облагаемых низкой ставкой НДС. Самая высокая налоговая нагрузка, превышающая 50 %, отмечена у домохозяйств одиноких высокооплачиваемых мужчин. Отсутствие активной политики, направленной на помощь семьям с детьми, привело к тому, что налоговая нагрузка на домохозяйства, состоящие из двух взрослых со средней заработной платой, и домохозяйства из двух ра-

ботающих взрослых со средней зарплатой и ребенка примерно одинакова и составляет 28 %. Только для домохозяйства из четырех человек, где работает один отец, мать получает пособие по уходу за младшим ребенком и в семье есть ребенок-школьник, эта налоговая нагрузка снижается до 22 %. Обследованные домохозяйства с одним и двумя детьми почти не имеют сбережений и для приобретения товаров длительного пользования, улучшения жилищных условий должны брать кредиты, т.е. переходить к кредитной модели потребления. Хотя существуют льготные программы для кредитования молодых семей, повышение ключевой ставки ЦБ, резкий рост валютного курса сделали невозможным переход этих семей на кредитную модель потребления, привели к спаду потребительского спроса этих домохозяйств.

При общем росте доходов населения и сокращении бедности динамика структуры доходов населения России за последнее десятилетие показывает снижение доли доходов от собственности и предпринимательства почти с 20 до 14 %, незначительное снижение доли оплаты труда и рост социальных выплат с 11,6 почти до 20 % в 2007 г. Так как две трети доходов приходится на заработную плату, то дифференциация населения по доходам почти совпадает с дифференциацией по заработной плате. Сохраняются пятнадцатикратные межотраслевые различия в оплате труда, при этом остаются низкооплачиваемыми такие отрасли, участвующие в воспроизводстве человеческого потенциала, как образование и здравоохранение. Кроме отраслевых различий, существуют и территориальные различия в доходах населения. Уровень бедности в отдельных регионах приближается к 30 % (Калмыкия, Тыва) или больше 20 % (Алтайский край, Чеченская Республика). Если в городах каждое седьмое домохозяйство относится к бедным, то в сельской местности — каждое пятое. Хотя риск бедности экономически активного населения ниже, чем риск бедности всего населения, но более 60 % среди бедных — это экономически активное население в трудоспособном возрасте, которое работает неполную рабочую неделю или имеет заработную плату ниже прожиточного минимума. Поэтому без существенных изменений в политике на рынке труда невозможно осуществлять эффективную политику борьбы с бедностью. Преодоление крайней бедности, снижение уровня бедности в отдельных регионах до общероссийского уровня с помощью программ социальной помощи более легкая задача, чем улучшение качества жизни 40 % населения с низкими доходами, на долю которых в России приходится всего 15 % денежных доходов. Повышение профессиональной мобильности и доходов низкооплачиваемого трудоспособного населения, развитие экономических механизмов, создающих условия для развития бизнеса, дающих возможность женщинам совмещать занятость с уходом за детьми, приведут к сокращению числа бедных домохозяйств.

Налоговые и кредитные программы поддержки малого и среднего бизнеса, улучшение условий ведения бизнеса в стране могут существенно повлиять на доходы значительной части населения.

Регулирование доходов населения включает законодательное обеспечение минимальных социальных гарантий, регулирование располагаемого и реального дохода, выполнение социальных обязательств государства путем определения прожиточного минимума, обеспечение доступа всех граждан к базовым социальным услугам, минимального размера оплаты труда, минимальных пособий по безработице, пособий на детей, регулирование располагаемого дохода с помощью налоговой системы, системы трансфертов и субсидий, регулирование уровня заработной платы в бюджетных областях.

Регулирование реальных доходов происходит через контроль за денежной эмиссией, инфляцией, валютным курсом и уровнем цен, а также индексацию доходов населения. В настоящее время перед страной стоит задача доведения минимального размера оплаты труда до прожиточного минимума. В соответствии с «Прогнозом социально-экономического развития России до 2030 года» предполагается рост прожиточного минимума в соответствии с его пересмотром в 2018, 2023 и 2028 гг., при этом прожиточный минимум пенсионеров должен вырасти на 8,2 %, детей – на 4,1 %, трудоспособного населения – на 3,3 %.

Обследование, проведенное в Центре государственных финансов экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова в 2014 г., показало, что у бедных семей около 60 % расходов приходится на приобретение продуктов питания (43,5 %) и оплату жилищных услуг (16,1 %), у богатого населения на продукты расходуется менее 20 %, а расходы на услуги ЖКХ – менее 10 %. Следовательно, богатое население около 70 % своих доходов может использовать на приобретение жилья, транспортных средств, оплату услуг образования, здравоохранения и туризма, на сбережения. Дифференциация населения по сбережениям значительно выше, чем дифференциация по доходам, что отражается в коэффициенте фондов по уровню сбережений, равном 27.

За прошедшее пятилетие общая сумма сбережений населения на рублевых и валютных счетах выросла почти на треть, размер вкладов на душу населения растет устойчивыми темпами. При этом средний размер вкладов на рублевых счетах был в 12 раз выше, а на валютных счетах в 6 раз выше, чем размер вклада на душу населения, который всего в два раза выше месячного прожиточного минимума. В настоящее время наблюдается рост доли сбережений в коммерческих банках по сравнению со Сбербанком РФ, что объясняется более высоким уровнем процентных ставок в этих банках. Прирост вкладов в ценных бумагах с 2007 по 2012 г. составил 6 %, в валюте – 4,5 %, а прирост денег на руках отсутствовал. Опросы населения показали, что 20 % россиян

считают, что формирование сбережений для них совсем невероятно, в то время как довольно вероятным формирование сбережений считает только 1 % опрошенных. Более половины прироста сбережений приходится на 20 %-ную группу домохозяйств с наибольшими располагаемыми ресурсами. Ряд стран пересматривают свое отношение к сбережениям в условиях сокращения потребительского спроса и планируют облагать их налогом.

Качество жизни населения ухудшается еще и потому, что темпы прироста индекса потребительских цен почти в два раза превышают темпы прироста покупательной способности среднедушевых денежных доходов и в три раза покупательную способность среднедушевого размера начисленных пенсий. Хотя домохозяйства пенсионеров чаще имеют сбережения, чем домохозяйства трудоспособного населения с детьми, уровень жизни пенсионеров меняется значительно медленнее, чем уровень жизни трудоспособного населения. Коэффициент замещения пенсией заработной платы снизился с 58,6 % в 1990 г. до 33,1 % в 2013 г., что ниже показателя в 40 %, рекомендованного МОТ. По глобальному индексу Эндж Вотч – Global Age Watch Index-2013, позволяющему измерить благосостояние пожилых по четырем сферам (материальное обеспечение, состояние здоровья, занятость и образование, благоприятная социальная среда), определяемому 11 показателями, рассчитанному для 91 страны, Россия оказалась на 78-м месте. При этом по образованию и занятости наша страна находилась на 21-м месте, а по благоприятности социальной среды – на 90-м месте. Переход домохозяйств трудоспособного населения на кредитную модель потребления, минуя сберегательную, позволил бы сократить расходы на социальные программы, направленные на улучшение жилищных условий семей с детьми, повысить эффективность использования государственных средств, но увеличил бы и риски, страхование которых должно осуществлять государство. Повышение уровня материального достатка позволит изменить структуру потребления домохозяйств с детьми для приумножения человеческого потенциала, приведения его в соответствие с требованиями, предъявляемыми к воспроизводству работника информационным обществом.

Информационное общество предполагает развитие информационных технологий, требует от населения навыков по использованию огромных объемов информации, технических устройств и программных продуктов, увеличения расходов в этой области. С появлением электронной торговли, дистанционного образования и здравоохранения, интернет-банкинга меняется образ жизни людей, структура их потребления, возрастает роль потребительских кредитов. Хотя Россия все еще отстает от развитых стран по развитию сферы услуг, в этой сфере создается более 60 % ВВП. Одновременно с преимуществами, полу-

ченными в результате экономии времени и снижения цен, возникают факты нечестной коммерческой практики, предоставления некачественных товаров, что требует защиты прав потребителей со стороны государства. Значительная часть россиян продолжает жить в индустриальном обществе, но элементы общества потребления и информационного общества начали интенсивно формироваться у населения городов с численностью населения более миллиона, в которых проживает 20 % населения России. Именно население этих городов с высоким профессиональным уровнем и доходом начинает изменять структуру своего потребления, формы занятости и организации свободного времени, получая экономические выгоды от использования интернет-торговли, кредитов. Миграция молодежи из сельской местности и малых городов на учебу и работу может привести к распространению элементов нового образа жизни. Для нашей страны характерна низкая внутри-страновая мобильность населения, утечка человеческого капитала, что снижает скорость формирования постиндустриальной стадии развития. Хотя без активного руководства миграционными процессами со стороны государства ускоренная урбанизация может привести к негативным результатам, проявляющимся в обезлюдивании деревень, сокращении фермерских хозяйств и возникновении трущоб вокруг крупных мегаполисов. Эффективное управление трансформацией структуры потребления в формирующемся информационном обществе с помощью налоговых и кредитных механизмов должно учитывать высокий уровень консерватизма поведения населения и риски, с которыми сталкиваются домохозяйства.

Литература

1. *Бентам И.* Введение в основания нравственности и законодательства. – М.: Росспэн, 1998.
2. Итоги Всероссийской переписи населения 2002 г. URL: <http://www.perepis2002.ru/index.html?id=11>
3. Итоги Всероссийской переписи населения 2010 г. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm
4. *Кадомцева С.В.* Государственные финансы: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2010.
5. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013.
6. *Rawls J.* A Theory of Justice. – Cambridge (Mass), 1971.
7. Глобальный индекс Эндж Вотч-2013 (Global Age Watch Index – 2013).

Svetlana Kadomtseva
Ph.D., Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Tax and credit regulation of consumption

Abstract

Information society shaping is characterized by the increasing role of the human factor in economic development. It assumes an increase in the effectiveness of the financial mechanism of household income state regulation, which defines living standards, consumption structure and promotes human development. The challenge of the reducing income differentiation and poverty, faced by Russia at the present stage, requires the reduction the tax burden on poor households through direct and indirect taxes. Using the credit consumption pattern by the middle class makes it important to strengthen the state guarantees, to subsidize the interest rates for the transformation of the existing consumption structure and the growth of welfare.

Key words: welfare model, measurement of income differentiation, low-income households, tax burden regulation, regional income differentiation, credit consumption pattern.

JEL-codes: H2, H6, H7.

Патрон П.А.
к.э.н., доцент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Тенденции развития финансового рынка Российской Федерации в условиях замедления темпов экономического роста

Аннотация

Финансовый рынок Российской Федерации находится в настоящее время в довольно тяжелом положении. Финансовые санкции, наложенные несколькими странами, в том числе США, Евросоюзом, Японией, Канадой и Австралией, создали значительные сложности для многих российских компаний в процессе обслуживания своих существующих кредитов и получения дополнительных финансовых ресурсов для будущего развития. Беспрецедентное за последние 30 лет падение цен на нефть, структурные проблемы российской экономики, решение которых постоянно откладывалось, и уход многих портфельных и прямых инвесторов с российских рынков — все это создало условия для некоего «идеального экономического шторма», в который попала российская экономика. Результирующим фактором всех этих негативных тенденций стала почти двукратная девальвация российской национальной валюты и значительное падение основных фондовых индексов. В связи с этим очень остро стал вопрос о необходимости создания внутреннего инвестора, чтобы российский финансовый рынок не был так сильно зависим от внешней конъюнктуры. В статье анализируются перспективы создания класса институциональных инвесторов на базе НПФ и частных инвесторов с помощью индивидуальных пенсионных счетов.

Ключевые слова: финансовый рынок Российской Федерации, индивидуальный инвестиционный счет, негосударственный пенсионный фонд, ключевая ставка, кредитно-денежная политика Банка России.

JEL-коды: E440, E580.

Экономика Российской Федерации находится в настоящее время далеко не в самом лучшем состоянии. Конечно же, первым показате-

лем, на который многие экономисты обращают внимание, является курс национальной валюты. За год российский рубль обесценился примерно на 100 % относительно доллара США и на 85 % относительно евро и стал самой одной из самых слабых валют в мире, торгуясь в начале января 2015 г. в диапазоне 60–65 руб. за доллар США. Можно долго говорить о международном заговоре и роли американских хедж-фондов в падении стоимости рубля, однако курс национальной валюты представляет собой не что иное, как показатель привлекательности инвестиционных активов в глазах внутренних и внешних инвесторов. Если предприниматели осознают, что данный рынок по каким-либо причинам становится непривлекательным, они мгновенно начинают распродавать активы, покупать валюту и выводить капиталы на внешние рынки. Спрос на иностранную валюту начинает расти, а предложение постепенно исчезает, что приводит к образованию дефицита и повышению давления на курс национальной валюты.

Следует отметить, что курс рубля начал падать задолго до эскалации событий в Украине. Тенденция ослабления национальных валют развивающихся стран начала формироваться еще в июне 2013 г., когда председатель Федеральной резервной системы США Бен Бернанке объявил о будущем старте сворачивания количественных методов стимулирования экономики, или программы количественного смягчения, которая проводилась с перерывами на протяжении почти четырех лет [1]. С точки зрения инвесторов это означало, что стоимость заимствования в долларах постепенно станет увеличиваться, и, следовательно, доход, который будут приносить государственные облигации Правительства США, также должен расти. В связи с этим активы развивающихся стран стали менее привлекательными, и началась планомерная ликвидация открытых позиций. Особенно пострадали страны с двойными дефицитами (дефицитом текущего счета платежного баланса и дефицитом государственного бюджета) – Бразилия, Индия, Турция, ЮАР и Индонезия [2]. В связи с существующим дефицитом бюджета они вынуждены были его покрывать с помощью внешних заимствований, находить которые стало все труднее и труднее из-за более жесткой монетарной политики ФРС США. Бразильский реал, индийская рупия, южноафриканский ранд, турецкая лира и индонезийская рупия начали быстро обесцениваться, причем темпы их обесценения в 2013 г. были намного больше, чем темп обесценения российского рубля.

Конечно же, такое значительное падение курса рубля, особенно во второй половине 2014 г., стало возможным благодаря целому ряду негативных факторов. Во-первых, это значительное падение цены на нефть, которое было вызвано несколькими причинами: прежде всего, это снижение спроса со стороны Китая и других развивающихся стран вследствие замедления темпов экономического роста и увеличение до-

бычи нефти в США благодаря использованию новых технологий разработки сланцевых пластов. Доминирующее положение на рынке нефти в настоящее время занимают именно покупатели, поэтому нежелание ОПЕК снижать квоты добычи в ответ на падение цены вызвано прежде всего опасениями потери рыночной доли. Как известно, более 50 % доходов российского бюджета зависят от нефтегазовых поступлений (которые составляют одновременно около двух третей российского экспорта), поэтому падение нефтяных цен создало значительный негативный фон и усилило падение курса российского рубля. Во-вторых, введение финансовых санкций со стороны США, ЕС и других стран ОЭСР сильно затруднило рефинансирование текущей внешней задолженности для крупнейших российских нефтегазовых компаний и банков, что вкупе со значительными предстоящими выплатами по кредитам, которые должны быть осуществлены в декабре 2014 г. и феврале 2015 г., создало значительный дефицит валюты внутри страны. Третьим фактором, оказавшим значительное влияние на курсообразование рубля, стала монетарная политика Центрального банка РФ, которая направлена, прежде всего, на борьбу с инфляцией и постоянно повышающимися инфляционными ожиданиями населения. В течение 2014 г. ЦБ несколько раз повышал ключевую процентную ставку (28 июля 2014 г. до 8 %, 5 ноября 2014 г. до 9,5 % и 11 декабря 2014 г. до 10,5 %) [3] для того, чтобы повысить привлекательность рублевых депозитов в глазах населения. Это должно было стимулировать приток денег в банковскую систему, что способствовало бы увеличению ликвидности и поддержанию устойчивости и платежеспособности банков. Также это должно было способствовать росту привлекательности рублевых активов в целом, что должно было иметь В действительности, это имело скорее обратный эффект и способствовало лишь формированию постоянно повышающихся инфляционных ожиданий, что толкало население на конвертацию своих сбережений в валюту и уход от российского рубля. Данная тенденция привела к уменьшению денежной массы в экономике, ускорению падения рубля и ухудшению кредитования бизнеса.

Также сыграл свою роль объявленный ЦБ переход к свободно плавающему курсу рубля. Этот шаг, изначально планировавшийся на 1 января 2015 г., был осуществлен на два месяца раньше срока. 10 ноября 2014 г. ЦБ РФ официально объявил о переходе к свободному курсообразованию рубля и упразднил действовавший механизм валютного коридора (так называемый операционный интервал допустимых значений стоимости бивалютной корзины) и регулярные интервенции на границах указанного интервала и за его пределами [4]. Между тем регулятор оставил за собой право вмешиваться и корректировать поведение участников валютного рынка путем проведения интервенций в случае

угроз для финансовой стабильности экономики. Формирование курса рубля стало определяться преимущественно рыночными факторами, что должно было способствовать усилению действенности денежно-кредитной политики Банка России, а именно режиму инфляционного таргетирования и обеспечению ценовой стабильности. Участники валютного рынка восприняли этот шаг как полный отказ от сдерживающего воздействия ЦБ и начали активно продавать рубль. ЦБ надеялся, что с помощью неожиданных и массированных интервенций он сможет «наказать» спекулянтов и перестроить однонаправленный рынок, но события декабря 2014 г. подтверждают обратное. Неожиданно повысив ключевую процентную ставку на 650 пунктов до 17 %, ЦБ надеялся сделать рублевую ликвидность слишком дорогой для спекулянтов, тем самым снизив негативное давление на курс рубля. Однако, так же как это было с турецкой лирой в январе 2014 г., в ответ на данное решение рубль значительно укрепился в первые часы торгов, но потом стал стремительно терять свои позиции и во второй половине дня достиг рекордных значений в 75 руб. за доллар и 100 руб. за евро. Только консолидированные меры со стороны Министерства финансов и личное обращение Президента РФ к ведущим экспортерам с настойчивой просьбой планомерно продавать поступающую валюту на внутреннем рынке смогли стабилизировать ситуацию.

В настоящее время существует несколько вариантов развития событий. Стоит отметить, что паническая ситуация, зародившаяся на валютном рынке, распространилась также и на другие российские ценные бумаги. На начало 2015 г. Правительство Российской Федерации имеет обязательства примерно в 11 млрд долл. США (номинированных в национальной валюте) и 53,7 млрд в долларах США (из которых 39,31 млрд долл. США в виде еврооблигационных займов) [7]. Несмотря на то что уровень госдолга в Российской Федерации является одним из самых низких по сравнению как с развитыми, так и с развивающимися странами, доходности данных ценных бумаг выросли до 15 и 8 % соответственно и оказались выше, чем доходность государственных облигаций Греции. Стоимость акций компаний, бизнес которых связан с экономикой России – включая французские и австрийские банки, также значительно упала за несколько декабрьских дней. Проблема внешней корпоративной задолженности может значительно ухудшиться после того, как ведущие кредитные рейтинговые агентства – такие как Standard & Poors и Fitch – пересмотрят суверенный инвестиционный рейтинг Российской Федерации в сторону понижения. До декабрьских событий они и так были довольно пессимистично настроены относительно перспектив России, но сейчас, когда даже ЦБ РФ предсказывает падение ВВП на 4,5 % в 2015 г., можно с высокой вероятностью утверждать, что рейтинги будут пересмотрены в сторону

понижения до мусорного уровня. Это приведет к целой цепочке негативных последствий:

- последует очередная волна распродажи российских ценных бумаг как на суверенном долговом рынке, так и на рынках акций и облигаций коммерческих компаний, так как многие институциональные инвесторы, согласно законодательным ограничениям, не могут держать в своем портфеле бумаги с неинвестиционным рейтингом;
- в связи с понижением рейтинга стоимость залогов на балансах банков значительно уменьшится, так как они будут вынуждены будут произвести переоценку активов. Таким образом, вырастет долговая нагрузка отдельных заемщиков. В настоящее время в Российской Федерации довольно размыта грань между государственным бюджетом и государственными компаниями и банками (наглядным примером этому может послужить выкуп 11 декабря 2014 г. облигаций компании «Роснефть» на сумму 625 млрд руб., которые впоследствии были заложены в ЦБ, т.е. фактически произошла целевая эмиссия денежных средств) [9], поэтому Правительство может оказаться перед проблемой рефинансирования 614 млрд долл. внешней задолженности, в то время как официальные ЗВР насчитывают в настоящее время порядка 370 млрд долл.

Одним из рычагов выхода из данного кризиса может быть продление сроков погашения по облигациям, другим вариантом, против которого пока выступает Центральный банк¹ совместно с Министерством финансов, может являться контроль за движением капитала или обязательная продажа части валютной выручки экспортерами. Банк России принял решение об обнулении 10 %-ного норматива обязательной продажи части валютной выручки еще в марте 2006 г. Как отмечалось в пресс-релизе: «Решение обусловлено состоянием российской экономики, характеризующимся позитивной динамикой макроэкономических показателей, профицитом государственного бюджета, высоким уровнем официальных золотовалютных резервов, систематическим превышением предложения иностранной валюты над спросом на нее на внутреннем рынке».

Один из наиболее удачных исторических примеров использования ограничения трансграничных потоков капитала для выхода из кризиса

¹ В середине ноября 2014 г. первый зампред ЦБ Ксения Юдаева заявила, что Банк России не поддерживает идею о введении обязательной продажи валютной выручки российскими компаниями-экспортерами. «Мы против продажи валютной выручки и других ограничений на потоки капитала. Нам кажется, что это нерационально, это не решает проблему», – сказала она на заседании комитета Госдумы по денежно-кредитной политике [11].

показала Малайзия в 1997 г. Национальный банк Малайзии зафиксировал обменный курс национальной валюты, снизил процентные ставки внутри страны и одновременно лимитировал объем иностранной валюты, который резиденты и иностранные инвесторы могли перечислить за рубеж, таким образом заставляя держать и реинвестировать на внутреннем рынке полученные от продаж активов свободные средства.

Как уже говорилось выше, курс национальной валюты оказывается неким результирующим фактором, зависящим, прежде всего, от спроса на финансовые активы. Если посмотреть основные показатели российского фондового рынка, то можно увидеть, что индекс РТС достиг минимумов с марта 2009 г., снизившись с 1301 пункта в январе до 824 в первой декаде декабря 2014 г. [6]. Одним из основных показателей тяжелой ситуации в российской экономике является колоссальная волатильность фондового рынка. При его относительно небольшом объеме иностранные портфельные инвестиции играют в нем чрезвычайно большую роль. Притоки и оттоки иностранных капиталов полностью определяли его динамику как в «тучные» 2000-е, так и в турбулентные 2010-е. В настоящее время стало понятно, что для стабилизации и снижения зависимости от настроений иностранных институциональных инвесторов необходима кардинальная смена парадигмы инвестирования. Для этого нужно, прежде всего, создавать внутреннего инвестора, как институционального, так и частного. В связи с тем, что крупные иностранные институциональные инвесторы ушли с рынка по целому ряду причин, связанных как с глобальной макроэкономической ситуацией, так и с наложенными финансовыми санкциями, создание внутреннего спроса на инвестиционном рынке приобретает огромное значение. Создание институционального инвестора натолкнулось на значительные препятствия в виде необходимости сокращения дефицита государственного бюджета. Дефицитный Пенсионный фонд России требует постоянных бюджетных трансфертов. В сентябре 2014 г. был продлен на 2015 г. мораторий на перечисление накопительной части пенсии в негосударственные пенсионные фонды [5]. Именно негосударственные пенсионные фонды (НПФ) должны были стать основными внутренними инвесторами, так как коммерческие банки не могут являться чисто инвестиционными институтами по своей структуре, прежде всего из-за противоречия между краткосрочными пассивами и долгосрочными активами. Они не в состоянии консолидировать длинные деньги домохозяйств и эффективно размещать и работать с ними на фондовом рынке, создавая его глубину и емкость.

Накопительная пенсионная система имеет чрезвычайно важное значение для создания емкого внутреннего финансового рынка. Средства от накопительной части пенсии, которые должны были посту-

пить в негосударственные пенсионные фонды в 2013 г., были заморожены до момента прохождения фондами процедуры акционирования и последующего вступления их в систему гарантирования пенсионных накоплений. Данное событие сказалось чрезвычайно драматично на внутреннем долговом рынке. Объем рыночных размещений рублевых корпоративных облигаций упал с 1,36 трлн за первые девять месяцев 2013 г. до 800,8 млрд за аналогичный период 2014 г. [10], причем показателен тот факт, что корпоративное кредитование за этот период увеличилось довольно значительно, что означает, что компании из-за наложенных на нашу страну финансовых санкций нуждались в значительных объемах инвестиционных ресурсов. Ситуация на рынке сложилась настолько тяжелая, что Минфин вышел с предложением изменить структуру портфеля Пенсионного фонда под управлением Внешэкономбанка, где сейчас собраны порядка 1,9 трлн руб., чтобы уменьшить долю государственных бумаг и увеличить долю корпоративных облигаций. Аналитики отмечали, что сейчас многие государственные корпорации готовят дополнительные выпуски своих облигаций, поэтому с учетом закрытых рынков США, Великобритании и Еврозоны им потребуются значительные заимствования [8].

Таким образом, создание внутреннего корпоративного инвестора в связи с бюджетным секвестром откладывается на неопределенный срок, и наиболее актуальной выглядит в настоящий момент реформа законодательства с целью создания условий наибольшего благоприятствования для индивидуального инвестора. Наполнению новой жизнью российского фондового рынка должны будут способствовать индивидуальные инвестиционные счета, которые начали действовать с 1 января 2015 г. Данное понятие является новым на нашем рынке, и скорее всего оно не принесет мгновенных изменений, но должно способствовать привлечению все большего количества домохозяйств на фондовый рынок для его большей глубины и ликвидности.

Индивидуальный инвестиционный счет представляет собой не что иное, как обычный брокерский счет с дополнительными налоговыми льготами. Инвестор может получать вычет по налогу на доходы на физических лиц, либо вся прибыль, полученная от инвестирования по данному счету, будет освобождена от налога на прибыль по прошествии минимум трех лет (т.е. ценные бумаги надо держать после покупки минимум три года, в противном случае налоговая льгота применяться не будет). Таким образом, первый вариант будет более интересен работающим инвесторам. Каждый инвестор может иметь только один подобный счет, причем следует отметить тот факт, что налоговые льготы — основное преимущество данного счета — распространяются только на суммы до 400 тыс. руб., т.е. данная программа рассчитана, прежде всего, на массового инвестора со средним достатком.

Фондовый рынок Российской Федерации характеризуется крайне низким уровнем вовлечения домохозяйств. Как ни странно, но в конце 2014 г. Центральный банк своими действиями внес коррективы в планы законодворцев и подорвал привлекательность для населения данного инвестиционного инструмента, повысив ключевую ставку до 17 %. Теперь доходность рублевых вкладов достигает 20 % годовых при фактическом отсутствии значительных рисков, так как благодаря принятию нового законодательства сумма, подпадающая под гарантии Агентства по страхованию вкладов, была увеличена с 700 тыс. до 1,4 млн руб. Даже с точки зрения налогового законодательства это чрезвычайно выгодный способ, так как порог не облагаемой налогом ставки по депозитам был увеличен до 18,25 %.

Конечно, в настоящее время как корпоративные облигации, так и акции многих российских эмитентов находятся на чрезвычайно привлекательных уровнях для долгосрочного инвестирования, однако значительные риски могут отпугнуть начинающего и неопытного инвестора. Индивидуальные инвестиционные счета имеют ряд неоспоримых преимуществ перед депозитами: они обладают большей гибкостью в управлении, позволяют быстро реагировать на меняющуюся макроэкономическую конъюнктуру и диверсифицировать риски. Однако не стоит полагать, что приток индивидуальных инвесторов будет чрезвычайно большим, данный механизм позволяет надеяться на улучшение ситуации на российском финансовом рынке лишь в течение 3–5 лет.

Литература

1. Bernanke Sees Beginning of End for Fed's Record Easing. URL: <http://www.bloomberg.com/news/2013-06-20/bernanke-sees-beginning-of-end-this-year-for-fed-s-record-easing.html>
2. «Fragile five» countries face taper crunch, Financial Times. URL: <http://www.ft.com/cms/s/2/407c42ac-6703-11e3-a5f9-00144feabdc0.html>
3. О ключевой процентной ставке Банка России. URL: http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=31102014_133027dkp2014-10-31T13_15_16.htm
4. О параметрах курсовой политики Банка России. URL: http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=10112014_115454dkp2014-11-10T11_52_10.htm
5. Правительство заморозило накопительные пенсии еще на год. 08.08.2014. URL: <http://itar-tass.com/ekonomika/1362279>
6. Рынок акций РФ обновил очередные минимумы вслед за нефтью и рублем. РИА «НОВОСТИ», 11.12.2014. URL: <http://ria.ru/economy/20141211/1037780660.html>
7. <http://info.minfin.ru/debt.php>
8. <http://quote.rbc.ru/topnews/2015/02/17/34314454.html>
9. <http://slon.ru/fast/economics/rosneft-provela-samoe-tainstvennoe-razmeshchenie-obligatsiy-v-rossii-1194464.xhtml>

10. <http://top.rbc.ru/finances/18/11/2014/546a0546cbb20f48c6a1135e>
11. <http://top.rbc.ru/finances/12/12/2014/548af2502ae596dff6867a80d>

Patron P.A.

*Ph. D., Associate Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)*

Development trends of the Russian Federation financial market in the conditions of slowing economic growth

Abstract

The financial market of the Russian Federation is currently in a rather difficult position. Financial sanctions imposed by several countries, including the United States, European Union, Japan, Canada and Australia have created significant difficulties for many Russian companies in servicing their existing loans and obtaining additional financial resources for future development. Unprecedented in the last 30 years drop in oil prices, structural problems of the Russian economy, resolution of which was constantly delayed and the fact that many portfolio and direct investors left the Russian market: all these factors created the conditions for a kind of «perfect economic storm», which hit the Russian economy. The resulting factor of all these negative tendencies became almost double devaluation of the national currency and a significant drop in Russian major stock indexes. As a consequence of this the question of how to create a domestic investor so that the Russian financial market is not that dependent on the external environment arose. The article analyzes the prospects of creating a class of institutional investors on the basis of nongovernment pension funds and private investors by means of individual investment accounts.

Key words: Russian Federation financial markets, individual investment account, key rate, monetary policy of Central Bank of Russia.

JEL-codes: E440, E580.

Мусаев Р.А.
д.э.н., профессор
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Клешко Д.В.
аспирант
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Особенности практики рефинансирования Банка России в современных условиях

Аннотация

Одним из инструментов взаимодействия центрального банка страны с коммерческими банками является система рефинансирования, которая может быть определена как комплекс мер и инструментов, позволяющих коммерческим банкам восстановить ликвидность для своевременного исполнения своих обязательств и удовлетворения спроса на кредитные продукты со стороны заемщиков. Ключевым элементом системы рефинансирования является ставка рефинансирования, оказывающая непосредственное влияние на процентные ставки коммерческих банков, определяя нижнюю границу цены заемных ресурсов. Институт рефинансирования в России в настоящий момент не является в полной мере действенным механизмом регулирования процентных ставок, в том числе вследствие неравномерного предоставления доступа к рефинансированию участников банковского рынка, повышенных требований к предоставлению залогового обеспечения по кредитам Центрального банка. Целью настоящей публикации является разработка комплекса мер и рекомендаций по повышению эффективности системы рефинансирования Банка России, что в конечном итоге скажется на стоимости заемного финансирования для субъектов предпринимательства.

Ключевые слова: система рефинансирования, ключевая ставка, рынок межбанковского кредитования, ликвидность, единый пул обеспечения, беззалоговый кредит.

JEL-коды: G210, E580.

За неполные семь лет ставка рефинансирования Банка России менялась 24 раза, причем изменение ставки не было равномерным во времени. Так, в наиболее острую фазу финансового кризиса, с ноября 2008 по февраль 2010 г., Центральный банк изменял ставку рефинансирования практически ежемесячно – 12 раз. Причем политика государственного регулятора России и центробанков зарубежных стран имела прямо противоположный вектор. Если в западноевропейских странах и США центральные банки последовательно снижали учетную ставку с целью повышения экономической активности рыночных субъектов и наполнения ликвидностью национальных банковских систем, то в России ставка рефинансирования в ноябре 2008 г. была увеличена с 11 до 12 %, а в декабре того же года до 13 % в надежде на стабилизацию темпов роста инфляции и препятствие оттоку капитала. С апреля 2009 г. по февраль 2011 г. ставка рефинансирования последовательно изменялась 14 раз в сторону уменьшения, достигнув исторического минимума в 7,75 % к началу 2011 г. Одновременно Банком России и Внешэкономбанком осуществлялись меры пополнения ликвидности крупных кредитных организаций (преимущественно с участием государственного капитала) путем предоставления субординированных кредитов и дальнейшего распределения ликвидности менее крупным кредитным организациям на рынке межбанковского кредитования (МБК).



Рис. 1. Зависимость процентной ставки по кредитам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей от ставки рефинансирования Банка России

Из рис. 1 можно сделать вывод, что в период финансовой нестабильности возрастает разрыв между ставкой рефинансирования Банка России и процентной ставкой по кредитам компаний нефинансового сектора. Так, в кризисном 2009 г. среднее значение спреда между процентными ставками составило 3,9 %, в 2011 г. спред был минимальным – всего 0,4 %, с 2012 г. начался рост процентных ставок по кредитам в связи с ожиданием второй волны финансового кризиса и долговым кризисом в Европе. Реализация целей денежно-кредитной политики Банка России через рефинансирование кредитных организаций имеет, однако, определенные особенности с точки зрения конъюнктуры спроса на такие кредиты [4, 31].

Самыми востребованными среди кредитных организаций являются *внутридневные кредиты*, покрывающие кассовые разрывы корреспондентских счетов коммерческого банка, на которые приходилось более 95 % денежных средств, выделенных Центральным банком в 2010–2013 гг. (см. табл. 1). Заключив договор с Банком России с указанием лимита, коммерческий банк может осуществлять расчеты со своего корреспондентского счета, несмотря на временное отсутствие или недостаточность денежных средств на нем, при условии, что вся задолженность по счету будет погашена в конце операционного дня. Популярность данного вида рефинансирования связана с его безвозмездностью для кредитных организаций. Согласно положению Банка России от 26 июня 1998 г. № 39-П, проценты на привлеченные и размещенные денежные средства начисляются банком на остаток задолженности по основному долгу на начало операционного дня. В 2014 г. объем внутридневных кредитов снизился до 85 % в общем объеме финансирования Банка России, в то же время существенно увеличилась доля кредитов, обеспеченных нерыночными активами и поручительствами, что объясняется санкционным ограничением доступа крупнейших государственных банков России к рынкам капитала ЕС в июле 2014 г., а также дефицитом ликвидности банковской системы, связанных, в том числе, с существенной девальвацией рубля во второй половине года.

Таблица 1

**Объемы операций рефинансирования Банка России
в 2010–2014 гг., млн руб.**

Год	Объем внутридневных кредитов	Объем кредитов «овернайт»	Объем ломбардных кредитов	Объем кредитов, обеспеченных нерыночными активами и поручительствами	Объем кредитов, обеспеченных золотом
за 2010 г.	28 359 580	229 940	74 993	334 557	—
за 2011 г.	38 189 241	208 961	112 743	431 311	19
за 2012 г.	52 673 667	172 284	211 227	1 520 369	2 150

Год	Объем внутрисдневных кредитов	Объем кредитов «овернайт»	Объем ломбардных кредитов	Объем кредитов, обеспеченных нерыночными активами и поручительствами	Объем кредитов, обеспеченных золотом
за 2013 г.	57 773 132	146 483	224 890	1 904 104	2 113
за 2014 г.	51 516 591	184 075	87 669	9 203 994	2 018

Источник: Банк России.

Если коммерческий банк по каким-либо причинам не погасил задолженность перед Центробанком на конец операционного дня, то кредит автоматически переходит в категорию «овернайт» с начислением на сумму задолженности процентной ставки, равной ставке рефинансирования ЦБ. Данная практика находила применение до осени 2013 г.

В сентябре 2013 г. советом директоров Банка России было принято принципиальное решение о введении ключевой ставки путем унификации процентных ставок по операциям предоставления и абсорбирования ликвидности на аукционной основе на срок одна неделя. Для этого максимальная ставка по депозитам Банка России сроком одна неделя, устанавливаемая на аукционной основе, была выравнена с минимальной процентной ставкой предоставления кредитов на аукционной основе на срок одна неделя на уровне 5,5 %. Ставки по операциям Банка России по абсорбированию и предоставлению ликвидности образуют соответственно нижнюю (4,5 % годовых) и верхнюю (6,5 % годовых – ставка выдачи кредитов «овернайт») границы процентного коридора, симметричные относительно ключевой ставки. Формирование коридора процентных ставок Банком России было предпринято в рамках концепции перехода к процессу таргетирования инфляции.

С сентября 2013 г. ставка рефинансирования Центробанка приобрела номинальное значение и, согласно планам ЦБ, должна быть выравнена с уровнем ключевой ставки к 1 января 2016 г. В целях антиинфляционного регулирования, снижения девальвационных ожиданий и рисков волатильности финансовых рисков ключевая ставка в течение 2014 г. повышалась Банком России 6 раз, достигнув 17 % в середине декабря, что означало симметричный сдвиг процентного коридора до 16 и 18 % соответственно. Таким образом, ставка по кредитам «овернайт» и прочим кредитам, предоставляемым ЦБ коммерческим банкам, была зафиксирована на уровне 18 % годовых, в то время как ставка рефинансирования по-прежнему остается в размере 8,25 %.

Традиционным элементом российской системы рефинансирования являются *ломбардные* кредиты, предоставляемые коммерческому банку под залог ценных бумаг из Ломбардного списка Банка России,

реже под ликвидный залог движимого имущества (товары, товарораспорядительные документы, драгоценные металлы и т.д.). Необходимо отметить, что ценными бумагами из Ломбардного списка, а также векселями и правом требования по кредитным договорам обеспечиваются внутридневные кредиты и кредиты «овернайт». Ломбардный кредит предоставляется на аукционной основе, как правило, на срок одна неделя, три месяца, 12 месяцев. До 14 сентября 2012 г. ломбардные кредиты предоставлялись также по фиксированной ставке без аукциона.

Операции РЕПО являются одним из инструментов предоставления ликвидности банковской системы. Представляют собой сделку продажи коммерческим банком Банку России ценных бумаг из Ломбардного списка ЦБ с последующей их покупкой через определенный срок по заранее установленной цене. Проведение операций РЕПО Банком России возможно на аукционной основе и по фиксированной ставке. Аукционы РЕПО с предоставлением денежных средств на один день проводятся на ежедневной основе, на срок семь дней – не чаще одного раза в неделю, на срок три и 12 месяцев – в случае принятия ЦБ решения о необходимости проведения аукциона на основе поданных коммерческими банками заявок на участие. Операции РЕПО по фиксированной ставке на срок один день проводятся регулятором каждый день.

Перечень ценных бумаг, принимаемых в обеспечение Банком России, ежедневно публикуется на сайте ЦБ и регулярно расширяется, тем не менее рефинансирование по-прежнему остается доступным ограниченному кругу кредитных организаций. Ломбардный список в основном представлен облигациями крупных промышленных отечественных предприятий и нефинансовых организаций, облигациями федерального займа, которые котируются на Международной московской валютной бирже. Согласно оценке авторов, объем рынка приемлемого обеспечения составляет 6 трлн руб. (из них около 3/4 представлены ценными бумагами, 1/4 – нерыночными активами), что в относительном выражении составляет около 10 % ВВП, и это на порядок ниже, чем доля банковской системы в ВВП страны (более 80 % по итогам 2013 г.). В развитых странах размер обеспечения находится в диапазоне от 60 % ВВП в еврозоне до 180 % ВВП в Японии [2, 9]. Проблема усугубляется недостаточной емкостью и неразвитостью фондового рынка России.

Неравномерное распределение обеспечения среди банков порождает проблему привилегированного доступа к денежно-кредитным инструментам [3, 48]. Банки, в чьих портфелях находится обеспечение, не испытывают особых проблем с ликвидностью и в периоды финансовой неустойчивости могут получать гарантированные доходы. Также банки, имеющие доступы к системе рефинансирования, могут получать спекулятивный доход путем размещения дешевого финансирования

ния Банка России на рынке межбанковского кредитования под более высокую процентную ставку. Специфика системы рефинансирования Центробанка приводит к привилегированному положению государственных банков и завышению издержек рефинансирования для остальных кредитных организаций. Укрупнение и усиление роли государственных банков в качестве квазицентральных кредитных организаций только усугубляют ситуацию. Так, доля пяти крупнейших государственных банков в активах и собственном капитале банковской системы России за пять лет с 2008 по 2013 г. увеличилась с 46 до 53 % и с 49 до 56 % соответственно [6, 7].

По нашим расчетам, задолженность коммерческих банков перед ЦБ по состоянию на ноябрь 2014 г. составила 6,5 трлн руб. По оценкам главы департамента денежно-кредитной политики ЦБ И.А. Дмитриева, потребность банков в рублевой ликвидности на конец года составляет 7,6 млрд руб. Таким образом, структурный дефицит ликвидности, или устойчивая потребность коммерческих банков в получении кредитных средств от Банка России посредством механизма рефинансирования, оценивается в 1 трлн руб., по оценкам регулятора, в 2015–2017 гг. его рост составит 0,3–0,8 трлн руб. в год. Структурный дефицит всегда был присущ российскому банковскому сектору, однако потребность банков в рефинансировании резко увеличилась во второй половине 2014 г., что связано с сокращением объемов размещений на внутреннем рынке публичного долга, замедлением темпов роста объемов депозитов физических лиц (основного источника пассивов российских банков), активными валютными интервенциями ЦБ в III квартале 2014 г., спросом на валюту со стороны населения, закрытием внешних рынков капитала для крупных государственных корпораций и кредитных организаций.

В 2015 г. сохранение дефицита ликвидности банковского сектора будет способствовать формированию ставок денежного рынка преимущественно в верхней половине процентного коридора Банка России, что в дополнение к значительному повышению уровня ключевой ставки в итоге скажется на стоимости заемных ресурсов для компаний нефинансового сектора экономики.

Решить проблему дефицита ликвидности и равноправного доступа кредитных организаций к инструментам рефинансирования Банка России может краткосрочное необеспеченное кредитование. Такие кредиты используются для восстановления ликвидности регуляторами банковских систем Японии, ОАЭ, Казахстана, Белоруссии и Украины. Операции по предоставлению краткосрочной ликвидности относятся к категории низкорискованных. Данный факт подтверждается практикой самого Банка России по предоставлению беззалоговых кредитов в острую фазу финансового кризиса, а также рынком МБК.

Всего к аукционам по привлечению беззалоговых кредитов были допущены 244 кредитные организации, 192 банка получили кредиты, 188 банков погасили задолженность перед ЦБ в полном объеме. 46 млрд руб. не были возвращены, что составляет 2 % от общей суммы предоставленных ссуд такого рода. 32 млрд руб. просроченной задолженности приходилось на ЗАО «Межпромбанк», перед банкротством которого в конце 2010 г. ЦБ было получено обеспечение, реализованное в конце 2013 г. на сумму 12 млрд руб. По беззалоговым кредитам Банком России были получены процентные платежи от коммерческих банков в сумме более 150 млрд руб., что многократно превысило убытки от списания просроченной задолженности обанкротившихся кредитных организаций. Принимая во внимание тот факт, что часть кредитов, предоставленных коммерческим банкам в рамках антикризисных мер, была долгосрочной, предложение авторов касается только возможности введения механизма предоставления беззалоговой краткосрочной ликвидности, а также учитывая, что кредиты выдавались Центральным банком в период финансовой нестабильности, предполагается, что доля просроченной задолженности будет на порядок меньше.

Согласно «Обзору финансовой стабильности за 2009 год», подготовленному Банком России, доля просроченной задолженности в общем объеме МБК, предоставленных российским банкам, даже в острую фазу кризиса не превышала 0,5 % [7, 8]. В то же время доля просроченных кредитов нефинансовых организаций в общем объеме выданных кредитов составила 6,1 % [7, 35]. При анализе просроченной задолженности учитывались все кредиты, выданные на рынке МБК, вне зависимости от срока. Таким образом, можно предположить, что доля просроченной задолженности для краткосрочных кредитов будет еще ниже.

Кроме того, потенциальная убыточность части беззалоговых кредитов не должна явиться сдерживающим фактором при принятии решения о введении данного инструмента рефинансирования, так как, согласно ст. 3 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», получение прибыли не является его основной целью. Поэтому при принятии решения о возможности беззалогового кредитования банков необходимо учитывать альтернативные издержки санации/ликвидации кредитных организаций в случае дефолта, а также потери экономики от падения потребления/инвестиционной активности.

На наш взгляд, опасения руководства Банка России по поводу потенциальных убытков являются неоправданными, учитывая краткосрочную природу беззалоговых кредитов. Размер кредита «овернайт» столь мал, что не способен решить финансовые проблемы банка, он

может лишь поддержать моментальную ликвидность [3, 52]. Взвешенный подход риск-менеджмента к размеру лимитов, адекватные методы оценки и регулирования позволяют минимизировать кредитный риск. Также Банк России обладает необходимыми рычагами для ограничения или полного запрета кредитной организации использования инструмента рефинансирования, а также комплексом мер по взысканию просроченной задолженности. Не будут лишними меры, направленные на улучшение качества и повышения эффективности риск-менеджмента ЦБ, при анализе заявок на предоставление кредитных средств со стороны коммерческих банков, а также для оперативного реагирования на изменение макроэкономических параметров рынка.

В дальнейшем, на примере функционирования инструмента беззалогового доступа к моментальной ликвидности, возможно апробирование предоставления беззалоговых кредитов на срок до семи дней, что с большой долей вероятности потребует пересмотра подхода к инструментам «овернайт» и ломбардного кредита в их настоящем виде.

Следующим видом рефинансирования Центробанка является предоставление кредитов, обеспеченных нерыночными активами (векселями и кредитными требованиями) и поручительствами. Для того чтобы получить данный вид кредита, кредитная организация должна заблаговременно, до предполагаемого момента получения кредита, обратиться в Банк России и предоставить для ознакомления соответствующие векселя и (или) кредитные договоры на проверку. Кроме этого, компания-заемщик должна обладать долгосрочной кредитоспособностью по обязательствам в иностранной валюте соответствующего требованиям Банка России уровня, в случае его отсутствия должна входить в перечень стратегических предприятий и иметь государственные гарантии. В мае 2014 г. Банк России расширил подходы к формированию перечня организаций, кредитные требования к которым принимаются в упрощенном порядке при кредитовании банков. Теперь туда могут быть включены нефинансовые организации – резиденты Российской Федерации с годовой выручкой более 1 млрд руб., являющиеся крупнейшими заемщиками банков. Их отбор проводится на основе анализа их кредитоспособности в соответствии с требованиями Банка России.

Данный вид рефинансирования доступен ограниченному кругу российских банков, имеющих в кредитном портфеле крупнейшие российские стратегические предприятия и нефинансовые группы, входящие в перечень Банка России (237 компаний, не имеющих рейтинга необходимого уровня, но обеспеченных государственными гарантиями или прошедших комплексную оценку кредитоспособности Банка России на 29 декабря 2014 г.). Также ограничивающим фактором в случае кризиса ликвидности выступает срок принятия решений по оценке за-

лога со стороны ЦБ. По состоянию на 1 декабря 2014 г. только 454 кредитные организации (54 % от общего количества) заключили с Банком России генеральные кредитные договоры на предоставление кредитов рефинансирования, обеспеченных нерыночными активами или поручительствами.

Кредиты Банка России могут выдаваться под поручительство третьей кредитной организации, которая помимо соответствия стандартным условиям (должна быть отнесена к 1 или 2-й классификационной группе, выполнять обязательные резервные требования, не иметь просроченных денежных обязательств перед Банком России) должна обладать международным кредитным рейтингом не ниже «В+» по классификации Standard & Poor's, Fitch Ratings, либо «В1» по классификации Moody's. Инвестиционные рейтинги существуют у ряда крупных коммерческих банков России, которые, как правило, предоставляют поручительства нуждающимся в кредитных средствах ЦБ банкам за комиссионное вознаграждение. Однако данный механизм имеет серьезные ограничения в кризисных условиях. Выдавая поручительство, кредитная организация автоматически снижает свой лимит рефинансирования, установленный Банком России, на сумму поручительства, что ограничивает ее возможности по привлечению ликвидности. В настоящий момент выдавать поручительства по кредитам Банка России имеют право 75 финансово устойчивых кредитных организаций.

Последним доступным коммерческому банку в настоящий момент инструментом рефинансирования является валютный своп. Он представляет собой сделку, заключаемую между кредитной организацией и Банком России на условиях «овернайт», по обмену иностранной валюты за российские рубли на определенный операционный день по текущему официальному (базовому) курсу, с последующей ее продажей на следующий день по базовому курсу, увеличенному на своп-разницу.

Для повышения эффективности механизма рефинансирования Банк России в последние годы проводит работу, направленную на создание единого подхода к обеспечению выдаваемых кредитов, который обеспечит возможность коммерческим банкам привлекать внутрисдневные кредиты, кредиты «овернайт» и прочие кредиты на срок до одного года под любой вид обеспечения. В «единый пул обеспечения» войдут векселя, права требования по кредитным соглашениям, ценные бумаги из Ломбардного списка Банка России, иные виды активов. Создание «единого залогового пула» позволит решить следующие задачи:

- унифицировать, оптимизировать и рационализировать механизм предоставления кредитных средств коммерческим банкам;

- способствовать увеличению доступности кредитов ЦБ финансово устойчивым кредитным организациям;
- снизить частоту трудозатратной процедуры переоценки и структурирования обеспечения по кредитам при изменении стоимости отдельных активов, находящихся в залоге по кредиту ЦБ, тем самым сократить время принятия кредитного решения со стороны регулятора;
- приблизить систему рефинансирования Банка России к лучшим международным практикам. Механизм систематизации обеспечения успешно применяется центральными банковскими регуляторами США, стран Западной Европы, некоторых развивающихся стран.

Последним инструментом рефинансирования ЦБ является кредитование под залог золотых слитков. Инструмент является сравнительно новым (приказ от 31 мая 2011 г. № ОД-355) и крайне непопулярным среди коммерческих банков ввиду объективных причин наличия золотых слитков в хранилище Банка России. На начало декабря 2014 г. только 42 кредитные организации заключили генеральный договор с ЦБ на проведение данной операции, а объем выданных кредитов под обеспечение золота по итогам 2014 г. составил всего 2 млрд руб.

Другим способом получения ликвидности для банков является рынок МБК, которому присущи свои недостатки и ограничения. Во-первых, сроки получения краткосрочной ликвидности на рынке МБК больше, чем при взаимодействии с Центробанком. Во-вторых, на рынке МБК ценовые условия для контрагентов сильно дифференцируются в зависимости от рейтинга, финансовой устойчивости и других параметров кредитной организации. Крупный банк с инвестиционным рейтингом получит кредитные средства под значительно более низкую ставку, чем небольшая по размеру кредитная организация. В-третьих, ценовые и прочие ограничения способствуют росту концентрации российской системы МБК. Так, доля 30 крупнейших банков в общем объеме привлеченных на рынке МБК кредитных ресурсов по итогам 2013 г. составила более 70 %. В 2014 г. на фоне роста неопределенности на финансовых рынках, начавшихся банкротств и массового отзыва лицензий кредитных организаций со стороны Банка России и, как следствие, роста недоверия кредитных организаций друг другу многие банки существенно сократили лимиты межбанковского кредитования. Таким образом, по итогам 2014 г. ожидается как снижение объемов МБК, так и рост концентрации крупнейших банков на рынке.

Структура срочности сделок на рынке межбанковского кредитования практически в точности соответствует структуре кредитных средств, предоставляемых коммерческим кредитным организациям Центральным банком. Так, в 2010–2013 гг. доля однодневных сделок

в оборотах российских банков по размещению МБК составила более 90 %, по итогам 2014 г. снизилась до 75 % [8].

Коммерческие банки привлекают кредитные средства и размещают депозиты примерно поровну как у Банка России, так и на рынке МБК. Однако ключевая роль системы рефинансирования проявляется в период кризисных явлений в экономике и на финансовых рынках, когда степень недоверия кредитных организаций друг к другу максимальна.

На практике Банк России ограничивается только поддержкой мгновенной и краткосрочной ликвидности банковского сектора (до одного года), предоставление долгосрочной кредитной базы не является для него приоритетной задачей. Долгосрочные вливания играют существенную роль в инновационном развитии экономики, возможности финансовых организаций инвестировать в долгосрочные проекты, способствующие укреплению экономики и развитию промышленных и других секторов экономики [1, 74]. В некоторых случаях возможно предоставление Банком России избыточной ликвидности на аукционной основе, формируя часть долгосрочных пассивов банковской системы.

Таблица 2

Виды кредитов Банка России и условия кредитования (обеспечения)

Виды кредитов	Срок	Текущее обеспечение	Планируемое обеспечение
Внутридневные кредиты	-	1) Блокировка ценных бумаг 2) Векселя, права требования 3) Золотые слитки из хранилища ЦБ	Без обеспечения
Овернайт	1 календ. день	1) Блокировка ценных бумаг 2) Векселя, права требования 3) Золотые слитки из хранилища ЦБ	Любой вид залога из «единого пула обеспечения»
Ломбардные кредиты	1 календ. день	Залог ценных бумаг из Ломбардного списка БР	
	1 неделя		
	3 месяца		
	12 месяцев		
Кредиты, обеспеченные нерыночными активами или поручительствами	1 календ. день	Залог векселей и прав требования или поручительства кредитных организаций	Без обеспечения
	от 2 до 365 календ. дней		Любой вид залога из «единого пула обеспечения»
Кредиты, обеспеченные золотом	1 календ. день	Залог слитков золота, находящихся в хранилище Банка России	Без обеспечения
	от 2 до 365 календ. дней		Любой вид залога из «единого пула обеспечения»

Источник: таблица составлена авторами.

По нашему мнению, способствовать повышению эффективности системы рефинансирования Банком России позволит реализация следующих мер:

- создание «единого пула обеспечения» из векселей, прав требования по кредитным договорам, ценных бумаг из Ломбардного списка ЦБ при одновременном расширении перечня организаций, ценные бумаги которых могут служить предметом залога, иных видов имущества, что позволит кредитной организации иметь доступ к внутрисдневным кредитам, кредитам «овернайт» и другим кредитам сроком до одного года под любой вид обеспечения из создаваемого пула (см. табл. 2). Организация единого подхода к обеспечению позволит минимизировать временные издержки заключения кредитного соглашения, снизить трудоемкость процесса по переоформлению залогового имущества, приблизить систему рефинансирования Банка России к лучшим мировым практикам;
- расширение перечня нерыночных активов, которые могут выступать залогом при рефинансировании (например, портфель потребительских и ипотечных кредитов, портфель кредитов субъектам малого и среднего бизнеса, основные средства коммерческих банков, акции и т.д.);
- переход к беззалоговому предоставлению краткосрочной ликвидности кредитным организациям на один календарный день. В процессе появления рыночной практики использования беззалоговых кредитов, статистических данных по просроченной задолженности возможно поэтапное апробирование Банком России предоставления ликвидности без обеспечения сроком до семи календарных дней;
- широкое использование разработанного Банком России инструмента проведения аукционов по предоставлению кредитов, обеспеченных нерыночными активами, по плавающей процентной ставке на срок три месяца с целью создания условий для более активного перераспределения средств на межбанковском рынке, повышения эффективности управления кредитными организациями собственной ликвидностью;
- совершенствование системы риск-менеджмента Банка России, что позволит минимизировать риски, возникающие при рефинансировании коммерческих банков.

Реализация отмеченных мер обеспечит равный доступ к системе рефинансирования не только крупнейших, но и всех остальных российских банков и будет способствовать снижению стоимости заемных ресурсов для конечных потребителей.

Литература

1. *Гладкова В.Е.* Оценка эффективности рефинансирования кредитных организаций Банком России // Научно-практический журнал «Мир». – Октябрь-декабрь 2012. – С. 72–77.
2. *Ильина Л.И., Ружанская Н.В.* Перспективы развития системы рефинансирования коммерческих банков // Финансы и кредит. – 2011. – № 48 (480). С. 2–12.
3. *Моисеев С.Р.* Беззалоговое кредитование в практике центральных банков // Банковское дело. – 2008. – № 3. – С. 48–55.
4. *Ракчеев Р.А.* Рефинансирование банковского сектора в системе факторов макроэкономической динамики // Вестник Таганрогского университета экономики и управления. – 2013. – № 1. – С. 29–38.
5. Банк России. [Электронный ресурс] / Годовой обзор Банка России за 2008 г. URL: <http://www.cbr.ru>
6. Банк России. [Электронный ресурс] / Обзор Банковского сектора Российской Федерации. № 136. Февраль 2014 г. URL: <http://www.cbr.ru>
7. Банк России. [Электронный ресурс] / Обзор финансовой стабильности за 2009 г. Май 2010 г. URL: <http://www.cbr.ru>
8. Банк России. [Электронный ресурс] / Показатели ставок межбанковского рынка. URL: <http://www.cbr.ru>

Musaev R.A.

*Doctor of economics, Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)*

Kleshko D.V.

*Graduate student
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)*

Bank of Russia refinancing features under present-day conditions

Abstract

Refinancing system is one of the tools of central bank cooperation with commercial banks, which can be defined as a set of measures and tools that allow commercial banks to restore liquidity for the timely fulfillment of its obligations and meet the demand for loan products from borrowers. Key element of refinancing system is refinancing rate that has a direct impact

on interest rates of commercial banks, defining the lower bound of price on borrowed funds. Russian refinancing system is not fully effective mechanism of interest rate regulation at the present time, as a result of uneven access of market participants to refinancing, increased requirements to collateral under credits in central bank. The purpose of this publication is to provide a set of measures and recommendations to improve the effectiveness of the Bank of Russia refinancing system that will have an impact on borrowed funds pricing for businesses.

Key words: refinancing system, key rate, interbank lending market, liquidity, unified pool of collateral, unsecured loan.

JEL-codes: G210, E580.

1.2. Институты развития малого и среднего предпринимательства: инновационная экосистема Московского университета

Иващенко Н.П.

*д.э.н., профессор
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Кiryошин П.А.

*к.э.н., доцент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Энгаватова А.А.

*к.э.н., доцент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Межфакультетское взаимодействие как фактор развития инновационной экосистемы МГУ имени М.В. Ломоносова (на примере биотехнологий)¹

Аннотация

В статье на примере МГУ имени М.В. Ломоносова анализируется роль межфакультетского взаимодействия в развитии инновационной экосистемы вуза в сфере биотехнологий. Анализ основан как на изучении теоретического материала, так и на практических результатах и

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта «Разработка комплексного междисциплинарного подхода для оценки эколого-экономической эффективности биоэкономики (на примере биоэнергетической отрасли)» № 14-06-00385 А.

методе включенного исследования (participatory research). Данный подход позволил авторам взглянуть на происходящие процессы «изнутри». Также предложена расширенная интерпретация понятия кластера, связанная не только с созданием и коммерциализацией наукоемких разработок, но и с подготовкой кадров для инновационной экономики и популяризацией инноваций. Одним из важных результатов работы стало определение трех стадий – периодизация межфакультетского взаимодействия, связанного с инновационным развитием МГУ. Было определено, что новый этап инновационного развития в сфере биотехнологий может быть связан с созданием межфакультетских образовательных программ.

Ключевые слова: межфакультетское взаимодействие, междисциплинарное сотрудничество, биотехнологии, биоэкономика, предпринимательский университет, тройная спираль.

JEL-коды: O32, L26.

Одной из важных тенденций развития науки и образования в современном мире является междисциплинарность, которая предполагает взаимопроникновение дисциплин. К примеру, создание прикладных инновационных разработок на основе научных результатов, полученных в рамках одной дисциплины, может потребовать междисциплинарного подхода. В частности, созданные в сфере биологических наук открытия для выведения на рынок требуют их экономического и управленческого анализа. И даже осмысление достижений российской науки при принятии стратегических решений на государственном уровне также может потребовать именно междисциплинарного подхода [3].

В этом контексте одним из инструментов междисциплинарности, вариантом ее практического приложения на уровне вузов является межфакультетское взаимодействие. Межфакультетское взаимодействие предполагает образовательное, научно-исследовательское и экспертное сотрудничество факультетов (структурных подразделений) вуза. Такое сотрудничество дает возможность реализовать синергетический эффект и дать импульс для развития университета. Результатом взаимодействия, например, гуманитарных и естественно-научных факультетов может стать проведение междисциплинарного исследования, подготовка специалистов, обладающих фундаментальными и прикладными компетенциями, формирование экспертных групп для решения комплексных междисциплинарных задач.

В то же время межфакультетское взаимодействие может сыграть важную роль не только в развитии университета и создании новых образовательных программ и исследований, но также и в развитии инновационной экосистемы вуза. Инновационная экосистема вуза –

среда для продвижения и коммерциализации его наукоемких разработок. В отличие от инновационной инфраструктуры, включающей совокупность элементов-организаций (офис трансфера технологий, бизнес-инкубатор, научно-технологический парк и т.п.), инновационная экосистема предполагает содержательный аспект и отражает эффективность создания, продвижения и коммерциализации наукоемких разработок. Несмотря на то что междисциплинарность и межкаультетность – темы достаточно обширные, мы рассмотрим отдельные аспекты, очертим контуры такого взаимодействия на примере развития инноваций в сфере биотехнологий в МГУ имени М.В. Ломоносова.

МГУ – старейший вуз России и один из ведущих в сфере инновационного развития. Например, еще в 1990 г. здесь был создан Научный парк МГУ для размещения наукоемких компаний, а с 2004 г. на базе Научного парка стали проводиться междисциплинарные конкурсы по созданию и продвижению инновационных разработок – «Формула успеха». Данный проект стал, по сути, одним из первых межкаультетских инновационных проектов, объединяющих студентов различных факультетов. В настоящее же время межкаультетское и междисциплинарное взаимодействие является важной частью Программы развития Московского университета до 2020 г. [4].

Изучение возможностей межкаультетского сотрудничества на примере биотехнологий для развития инновационной экосистемы МГУ обусловлено рядом причин. Во-первых, биотехнологии являются одним из ключевых направлений инновационного развития и модернизации многих отраслей: медицины, фармацевтики, сельского хозяйства, пищевой промышленности, топливно-энергетического комплекса, охраны окружающей среды и др. Также сейчас в мире все большую популярность приобретает концепция биоэкономики. С одной стороны, она понимается как системное использование биотехнологий в вышеобозначенных отраслях. В Комплексной программе Правительства РФ по развитию биотехнологий поставлена задача доведения доли продукции биотехнологических отраслей в экономике – до 1 % в ВВП к 2020 г. и выходу на уровень до 3 % к 2030 г. [5]. В то же время биоэкономика может рассматриваться как новая экономическая парадигма, основанная на использовании возобновляемого биологического сырья, его глубокой переработке, технологиях замкнутого цикла, экологичности, повышении наукоемкости экономики. В перспективе биоэкономика – возможность модернизации отечественной экономики и перехода к новому технологическому укладу [1].

Во-вторых, можно отметить, что биотехнологии – одно из приоритетных направлений для инновационного развития МГУ. В Московском университете существует как значительный потенциал по развитию и коммерциализации биотехнологий, так и конкретные достиже-

ния в этой сфере. Прежде всего, здесь существует ряд факультетов, где на фундаментальном и прикладном уровне ведутся наукоемкие разработки в сфере биотехнологий: на биологическом факультете, факультете биоинформатики и биоинженерии, факультете почвоведения, химическом, физическом, факультете фундаментальной медицины и др. На этих же факультетах готовят молодых ученых, имеющих соответствующие компетенции для создания и развития биотехнологических разработок. Также там есть необходимая ресурсная база. С другой стороны, в МГУ уже существуют успешные биотехнологические и прикладные разработки. Например, технологии биодеградациии нефти, созданные на базе Лаборатории микробной биотехнологии биологического факультета – по данному проекту идет сотрудничество с компанией «Роснефть». Также есть известные успешные междисциплинарные проекты в сфере биотехнологий. Например, существует компания Genotek, занимающаяся анализом ДНК с целью выявления генетических предрасположенностей. Эта компания была создана студентами механико-математического и биологического факультетов.

В-третьих, заметим, что анализ развития инновационной экосистемы МГУ на основе межфакультетского взаимодействия через призму биотехнологий позволяет на конкретном примере выявить специфику и особенности изучаемых процессов.

Можно выделить несколько ключевых этапов межфакультетского взаимодействия в МГУ, связанного с развитием его инновационной экосистемы. Первый этап, который условно обозначим как «домежфакультетский», – период до середины 2000-х гг. Важно отметить, что это был не только «домежфакультетский» период для МГУ, но и «доинновационный» период для страны в целом. Возможности инновационного развития в то время были не актуализированы и не озвучены на государственном уровне. Также в тот период еще не было создано соответствующих институтов и законодательных актов. Соответственно, и инновационные направления в МГУ не были еще институализированы. Можно предположить, что отдельные инновационные проекты, требующие межфакультетского взаимодействия, осуществлялись на основе личных контактов и неформальных связей.

По всей видимости, второй этап – становление инновационного развития в МГУ, в котором межфакультетское сотрудничество сыграло важную роль, – связан с организацией проекта «Формула успеха» на базе Научного парка МГУ. В рамках «Формулы успеха» создавались специальные проектные команды из студентов, представителей различных факультетов, которые осуществляли работу над коммерциализацией и продвижением реальной наукоемкой разработки. Многие из успешных компаний-стартапов, такие как биотехнологические проекты Genotek, Ibinom, проекты Лаборатории микробной биотехноло-

гии, зародились или получили развитие как раз на «Формуле успеха». Также она выступила площадкой для создания неформальных проектных групп и апробации новых идей. Например, там же сформировалась команда Бизнес-инкубатора МГУ, который был создан в 2010 г. Кстати, в бизнес-инкубаторе получили дальнейшее развитие биотехнологические проекты – те же Genotek, Ibinom, Lactacore.

Следующий, точнее, текущий этап межфакультетского взаимодействия в МГУ для инновационного развития, по всей видимости, связан с созданием межфакультетских образовательных проектов. На системном уровне этот процесс начался в 2013 г., когда стали появляться межфакультетские курсы – как обязательная часть обучения для студентов всех факультетов. Идея этих курсов заключается в том, что студент одного факультета в обязательном порядке должен выбрать и прослушать ряд курсов с других факультетов. Кстати, одним из наиболее популярных межфакультетских курсов, на который записалось около тысячи студентов со всего МГУ, был курс экономического факультета «Как создать свой бизнес – основы предпринимательства» [7].

Значимой межфакультетской инициативой стало сотрудничество экономического и биологического факультетов МГУ по созданию первой межфакультетской магистерской программы – в сфере биоэкономики и биотехнологии. Это сотрудничество началось в 2013 г. Для реализации данной задачи на экономическом факультете МГУ был создан Центр биоэкономики и экоинноваций.

По замыслу организаторов, данная программа должна стать первой межфакультетской магистерской программой в МГУ (а возможно, и в России), где факультеты на паритетных началах проводят обучение магистров. Остановимся на этом примере чуть более подробно [6].

Межфакультетская образовательная программа реализуется на базе создания двух новых магистерских программ – новой магистерской программы на биологическом факультете, в рамках стандарта «Биология», и новой магистерской программы на экономическом факультете, в рамках стандарта «Менеджмент».

Создание и реализация вышеобозначенных новых магистерских программ основаны на паритетном сотрудничестве факультетов, которое предполагает:

- а) совместную образовательную часть в виде:
 - общего набора курсов, которые могут читаться одновременно для студентов новой магистерской программы биологического факультета и студентов новой магистерской программы экономического факультета;
 - возможности привлечения преподавателей со стороны биологического факультета для обучения по новой магистерской программе экономического факультета и возможности привле-

чения преподавателей со стороны экономического факультета для обучения по новой магистерской программе биологического факультета;

- проведения совместных научных семинаров и участия магистров обеих программ в разработке и реализации совместных научных проектов;
- б) согласованную подготовку и управление новыми магистерскими программами;
- в) совместный маркетинг и продвижение новых магистерских программ;
- г) взаимный учет образовательной нагрузки для преподавателей.

Таким образом, данная межфакультетская образовательная программа стала инновационным образовательным продуктом. Несмотря на это, ее организация столкнулась с рядом трудностей, например, отсутствием проработанной институциональной базы. В частности, в законе об образовании детально не регламентирована возможность открытия межфакультетских образовательных программ. В то время как там же указана возможность организации межвузовских – сетевых образовательных программ.

С точки зрения развития инновационной экосистемы важным элементом данной программы стала возможность создания и продвижения наукоемких биотехнологических разработок, созданных на биологическом факультете. На основе этих разработок студенты в рамках курсов учатся различным аспектам продвижения и коммерциализации. Важно отметить, что участниками этого проекта являются междисциплинарные команды, состоящие из специалистов естественно-научных областей (биологи, химики, биоинженеры, биотехнологии) и гуманитариев (в том числе выпускники направления «Менеджмент» и «Экономика» экономического факультета МГУ).

На базе такого сотрудничества студенты развивают биотехнологические разработки: активатор протеина С антикоагулянтной системы, технологии микробной утилизации нефтяных загрязнений, биоразлагаемые полимерные медицинские изделия для ортопедии и челюстно-лицевой хирургии, новые технологии производства антиоксиданта астаксантина и др. С целью вклада в развитие инновационной экосистемы в сфере биотехнологий студенты магистерской программы формируют решения для взаимодействия бизнеса, государства и науки и формирования биотехнологического кластера МГУ. В рамках кластера важными являются три направления: 1) коммерциализация и выведение на рынок наукоемких биотех-разработок; 2) подготовка кадров для биотехнологий и биоэкономики; 3) популяризация и продвижение биоэкономики на региональном, страновом и международном уровнях. Идея биотехнологического кластера должна также соответствовать

задачам формирования Научно-технологической долины как крупного проекта, ассоциированного с Московским университетом, предполагающего взаимодействие по «тройной спирали» – науки, государства и бизнеса [2].

Таким образом, мы рассмотрели взаимосвязи между межфакультетским взаимодействием и развитием инновационной экосистемы МГУ на примере биотехнологий. Нам удалось обозначить три периода инновационного развития относительно развития межфакультетского взаимодействия. В целом нужно отметить, что межфакультетское взаимодействие, в частности на примере биотехнологий, стало важным фактором развития инноваций в этой сфере. Причем не только для создания наукоемких разработок, но и как инструмент реализации новых образовательных решений. Можно также предположить, например, что создание эффективных межфакультетских образовательных проектов может иметь мультипликативный эффект для развития университета – они могут способствовать коммерциализации наукоемких разработок, давать возможность подготовки кадров, а также способствовать популяризации инноваций.

Литература

1. *Бобылев С.Н., Михайлова С.Ю., Кирюшин П.А.* Биоэкономика: проблемы становления // Экономика. Налоги. Право. – 2014. – № 6.
2. *Иващенко Н.П., Энговатова А.А., Коростылева И.И.* Трансформация отечественных вузов в предпринимательские: логика пути // Экономические стратегии. – 2014. – № 8.
3. *Малинецкий Г.Г.* Синергетика, междисциплинарность и постнеоклассическая наука XXI века // Препринты ИПМ им. М.В. Келдыша. – 2013. – № 51. – 36 с. URL: <http://library.keldysh.ru/preprint.asp?id=2013-51>
4. Программа развития федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова» до 2020 г.
5. Комплексная программа развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 г.
6. <http://biotech.econ.msu.ru>
7. <http://mfk.msu.ru/register.php?mfk=189>

Ivashenko N.P.
Dr.Sc., Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Kiryushin P.A.
Ph.d., Assistant Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Engavatova A.A.
Ph.d., Assistant Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Interdepartmental cooperation as a factor for the development of innovation ecosystem of Lomonosov Moscow State University (on the example of biotechnology)

Abstract

On the case of Lomonosov Moscow State University (LMSU) role of the interdepartmental cooperation in the development of innovation ecosystem in the sphere of biotechnology is analyzed. The analysis is based on both theoretical and empirical results as well as the method of participatory research. This approach allowed us to study the processes from the «inside». Additionally, new understanding of innovation cluster is introduced – associated not only with commercializing of the innovations, but also with preparation of the human resources for the innovative economy and popularization of innovations. We also defined three periods of interdepartmental cooperation, related to innovation ecosystem development at LMSU. We consider that new stage of innovation ecosystem development could be connected with new interdepartmental education programs.

Kew words: interdepartmental cooperation, interdisciplinary cooperation, biotechnologies, bioeconomy, entrepreneurial university, triple helix.

JEL-codes: O32 , L26.

Тарануха Ю.В.
д.э.н., профессор
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Предпринимательство: факторы спроса и предложения в российской экономике

Аннотация

Высокая предпринимательская активность – свидетельство наличия в стране инновационного потенциала для устойчивого экономического роста. Россия характеризуется крайне низким уровнем предпринимательской активности. Автор видит коренную причину этого не в недостатках государственной поддержки, а в характере предпринимательской среды, которая препятствует генерации спроса и предложения предпринимательства. В работе предпринимательство рассматривается как рыночный ресурс, а предпринимательская активность в обществе – как состояние рынка предпринимательства, возникающее вследствие изменений в спросе и предложении предпринимательства. Цель анализа заключается в выявлении природы и роли факторов, определяющих формирование в экономике спроса на услуги предпринимателей, и факторов, обуславливающих предложение предпринимателей, т.е. готовность индивидов включиться в предпринимательскую деятельность.

Ключевые слова: раннее предпринимательство, предпринимательская активность, рынок предпринимательства, факторы спроса и предложения предпринимательства.

JEL-коды: M13, M20.

Развитие экономики предпринимательского типа определяется уровнем предпринимательской активности, под которой понимается степень вовлечения населения в предпринимательскую деятельность. Многие исследователи считают, что от трети до половины различий в темпах экономического роста стран обусловлены различиями в степени предпринимательской активности. Причины этого достаточно очевидны – различия в условиях и стимулах. Но чтобы управ-

лать процессом развития предпринимательства, необходимо знать воздействующие факторы и их влияние. Именно с этой целью с 1997 г. проводится Глобальный мониторинг предпринимательства (Global entrepreneur monitoring – GEM). Его главная задача – изучение механизма связи между предпринимательской активностью и экономическим ростом на основе анализа эмпирических данных, собираемых в разных странах по единой методике.

1. Рынок предпринимательства

Предпринимательство не самый подходящий объект для исследования сквозь призму рыночного механизма. Это объясняется тем, что оно не обладает необходимыми для такого анализа признаками – однородностью и делимостью. Однако когда оно анализируется в качестве фактора, влияющего на экономический рост, указанные признаки становятся некритическими. Иначе говоря, в этом случае допустимо рассматривать предпринимательство как однородный фактор, применение которого определяется исключительно степенью его ценности. При данном допущении предпринимательство – производственный ресурс, который обращается на рынке. Особенно справедлив такой подход в отношении раннего предпринимательства¹, у которого рыночная мотивация (поиск выгоды) выражена наиболее сильно. Коллебательные изменения в уровне предпринимательской активности в экономике можно представить в виде перемен в спросе и предложении предпринимательства, что позволяет анализировать рынок предпринимательства при помощи стандартной модели статического рыночного равновесия.

Модель, представленная на рис. 1, является упрощенным вариантом модели, которую предложил Марк Кассон [5, 195–197]. В ней предпринимательская деятельность рассматривается одной из альтернатив, которую может выбрать субъект наряду с работой по найму и досугом. В долгосрочном периоде субъекты выбирают альтернативу, приносящую им наибольшую материальную выгоду. В этой связи кривая спроса на предпринимательство отражает изменения в уровне вознаграждения (выгоды) предпринимателя. Общий уровень вознаграждения будет определяться ценностью самого предпринимательства и зависеть от ситуации в обществе, что выразится в положении кривой и в ее сдвиге при изменении ситуации. При данной ценности предпринимательства уровень вознаграждения каждого предпринимателя бу-

¹ Раннее предпринимательство включает нарождающихся предпринимателей – владельцев бизнеса с менее чем трехмесячным стажем, а также владельцев нового бизнеса – тех, кто управляет бизнесом и получает доход более трех месяцев, но менее 3, 5 лет.

дет зависеть от их численности. Поэтому кривая спроса на предпринимательство будет убывающей. Причем увеличение числа предпринимателей, с одной стороны, снижает долю каждого предпринимателя, а с другой – нивелирует монопольные притязания отдельных предпринимателей в краткосрочном периоде.

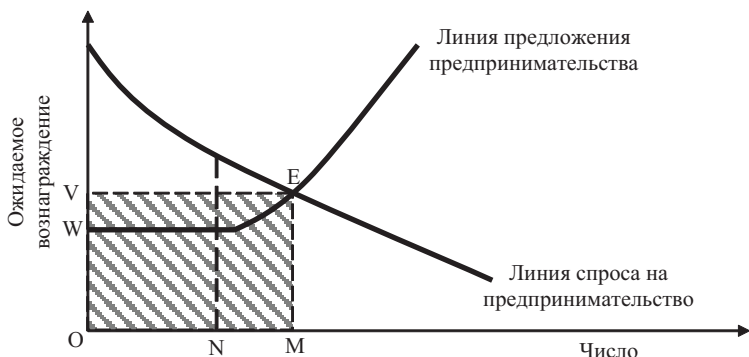


Рис. 1. Рынок предпринимателей в устойчивом состоянии

Решение индивида стать предпринимателем будет основываться на сравнении выгод от альтернативного использования времени. Для лиц, предпочитающих доход досугу, лучшая альтернатива предпринимательству – работа по найму. Предложение предпринимательства в этой группе будет абсолютно эластично по реальному доходу от работы по найму и будет выражено горизонтальной линией, отражающей ожидаемый уровень вознаграждения OW . Лица, предпочитающие досуг доходу, потребуют вознаграждения, превосходящего реальный доход от работы по найму. Учитывая, что ценность досуга у них будет разной, предложение предпринимательства будет расти по мере увеличения ожидаемого вознаграждения за предпринимательство. Поэтому в этой части кривая предложения будет восходящей.

Для численности предпринимателей, равной ON , ожидаемое вознаграждение предпринимательства превышает альтернативные выгоды. Такая ситуация возможна для краткосрочного периода, в котором предприниматель может реализовать имеющуюся у него рыночную власть, возникшую вследствие лучшей бдительности (более полной информации и знания). В долгосрочном периоде это вызовет приток на рынок дополнительных предпринимателей. Но по мере увеличения их числа ожидаемое вознаграждение каждого из них будет снижаться. Для предложения предпринимательства в объеме OM ожидаемое вознаграждение упадет до уровня OV , и стимулы входа на рынок исчезнут, а рынок окажется в состоянии равновесия в точке E . Совокупное вознаграждение предпринимателей будет соответствовать площади за-

штрихованной области *OVEM*. Специфика механизма данного рынка заключается в том, что рыночное равновесие достигается за счет реагирования индивидов не на ценовые сигналы, а на количественные, так как именно количество предпринимателей позволяет индивиду определить «цену» его предпринимательских услуг. Если кривая спроса и кривая предложения останутся неподвижными, то рынок будет находиться в долгосрочном равновесии.

Модель позволяет сделать ряд выводов. Во-первых, равновесное значение вознаграждения предпринимательской услуги тем больше, чем больше спрос на них и чем меньше предложение предпринимателей. Во-вторых, предприниматель может рассчитывать на получение временной монопольной ренты только в краткосрочном периоде. Но ее получение может быть удлинено за счет возведения барьеров входа на рынок для потенциальных предпринимателей. В долгосрочном периоде монопольная рента будет размываться притоком конкурентов, и предприниматель может рассчитывать только на компенсацию затраченных усилий и времени. В-третьих, *спрос на предпринимателей* обусловлен темпом изменений в экономике, в то время как *предложение предпринимателей* зависит от располагаемого обществом предпринимательского потенциала, формирующегося под влиянием множества социально-экономических, социокультурных, этнических, религиозных и других факторов.

2. Спрос на предпринимательство и факторы, им управляющие

Спрос на предпринимательство — это спрос на выполняемые им функции. При этом, несмотря на множество выполняемых предпринимательством функций, все они, хотя и в разной степени, выступают разными формами проявления одного и того же функционального предназначения — «созидательного разрушения», под которым понимается замена старых форм (продуктов, технологий, рынков, способов связи, норм и правил) новыми. Рассматриваемый под таким углом зрения, спрос на предпринимательство зависит от двух компонент: морально-нравственной санкционированности предпринимательства и степени изменчивости социально-экономической системы.

Морально-нравственная санкционированность может быть определена как общее восприятие предпринимательства населением и оценка индивидами перспектив улучшения собственного положения в обществе благодаря предпринимательской деятельности. Чем выше уровень морально-нравственной санкционированности, тем больше спрос на предпринимательство. Поскольку данная компонента в значительной степени определяет намерения индивидов заняться предпринима-

тельской деятельностью, то она определяет предпринимательскую активность в стране, выражающуюся в степени вовлеченности населения в предпринимательский процесс: в создание новых компаний и управление существующими фирмами. Если обратиться к истории, то нередко именно различия в морально-нравственной санкционированности предпринимательства служили причиной разной динамики развития стран, например, Северной (Голландия, Англия, Германия) и Южной (Испания, Италия) Европы в XV–XVI вв.

Морально-нравственная санкционированность формируется под влиянием следующих факторов: 1) форма общественного устройства, 2) религия, 3) этно-демографические особенности, 4) уровень благосостояния общества.

Существует две формы устройства общества. Одна из них представлена патриархальным обществом, другая – демократическим. Суть различия между ними заключается в том, что патриархальное общество представляет собой устройство, при котором принятие решений регламентируется (регулируется) установленными правилами, уполномоченными органами или лицами. В демократическом обществе принятие решений индивидами не регламентируется, а осуществляется на основе их собственных предпочтений и располагаемых ими возможностей. В патриархальном обществе решение каждого – регулируемый выбор, а в демократическом – самостоятельный.

Разумеется, указанное деление должно опираться не на формальные признаки, а отражать реальную возможность реализации присущих им принципов. Сегодня подавляющее большинство стран провозглашают себя демократическими. Однако далеко не все они являются таковыми, даже при наличии необходимых институтов (конституции, парламента). Россия, формально обладая атрибутами демократии, в действительности характеризуется полным отсутствием возможностей для самостоятельного выбора.

Представляясь демократическим по форме, устройство современной России является чиновничье-бюрократическим по сути. Главная причина этого – отсутствие разделения властей, что является определяющим признаком демократической системы правления. В российской действительности законодательную власть, притом на всех уровнях – федеральном, региональном и местном, представляют преимущественно лица, обладающие экономической властью. Эти формы власти дают широкие возможности для установления не только выгодных им правовых норм, но и желательного представительства в органах судебной системы. Поэтому по своему фактическому устройству современная Россия – не буржуазное, а феодальное государство.

Чиновничье-бюрократическое устройство современной России – главный признак, указывающий на патриархальный характер обще-

ства. Соответственным является и отношение к предпринимательству. Парадокс ситуации состоит в том (как это и свойственно любому статусному обществу), что широкие слои населения, с одной стороны, относясь неприязненно и осуждающе к предпринимателям, с другой — мечтают занять их место¹. Именно такого рода настроения характерны для современной России, что, конечно же, не способствует развитию предпринимательства.

И все же главное препятствие его развитию связано с тем сопротивлением, которое оказывают действующие предприниматели приобщению к предпринимательству более широких слоев населения. Как многократно демонстрировала российская практика, коммерческая успешность многих компаний была исключительным следствием статусного положения, занимаемого их владельцами. Перемена в статусе владельца незамедлительно приводила к ухудшению экономического положения и даже банкротству компаний. При таком характере зависимости коммерческого успеха от положения в системе власти любой, обладающий властными полномочиями, сделает все необходимое, чтобы воспрепятствовать изменению сложившейся ситуации, а прежде всего не допустить укоренение предпринимательского духа. Собственно, это и является главным барьером, препятствующим развитию предпринимательства в Российской Федерации.

Таким образом, в настоящее время в России морально-нравственная санкционированность предпринимательства такова, что обуславливает низкий спрос на него. Доказательством тому служат данные GEM, согласно которым на всем протяжении своего участия в проекте Россия по показателю уровня предпринимательских намерений среди непредпринимательской части населения имела самые низкие значения, а в 2012–2013 гг. с показателем 2,6 % заняла последнее место среди стран, участвующих в мониторинге [2, 16]. Здесь следует подчеркнуть, что этот показатель отражает не желание быть предпринимателем, а готовность принять на себя связанные с этим тяготы и риск. Поэтому могут провозглашаться какие угодно программы содействия предпринимательству и развитию конкуренции, но они не

¹ По данным ВЦИОМ, в 2013 г. 83 % россиян хорошо относятся к предпринимателям. Причем с 2009 г. их численность увеличилась на 4 %. По данным международного исследования Amway Global Entrepreneurship Report-2013, проведенного в 24 странах мира, к предпринимательству относятся положительно — 65 % россиян, негативно — 21 %, нейтрально — 14 %. Для сравнения, позитивно относятся к предпринимательству: в Дания 89 % населения, в Финляндии — 87 %, в Австралии — 84 %, в Нидерландах — 82 %, в Великобритании и Мексике — 77, в Украине и Японии — 76 %, во Франции — 72 %, в Германии — 57 %, в США — 56 %. Если брать общемировой показатель по странам, то к предпринимательству относятся положительно 70 % населения опрашиваемых стран, отрицательно — 25 % и нейтрально — 5 %.

дадут эффекта до тех пор, пока не будет разорвана связь между властными полномочиями и экономическим богатством. Этого можно добиться, реализовав простой принцип: политики не должны заниматься предпринимательством, а предприниматели – политикой. Без этого невозможна полноценная конкуренция, а значит, и подлинное демократическое общество.

Влияние религиозного фактора на отношение к предпринимательству в настоящее время не так важно, как это было в прошлом. Но и недооценивать его тоже было бы ошибкой. Это влияние связано не только с продвижением индивидов по социальной лестнице, но и с влиянием на характер предпринимательства. Католицизм, например, акцентирует внимание на подчинении и следовании установленным нормам, что тормозит развитие предпринимательства. Протестантизм, напротив, делает акцент на индивидуальной свободе и, раскрепощая личность, способствует развитию предпринимательства. Характерные для восточных верований нормы, ориентирующие на самоотречение, дисциплину и самосовершенство, подчеркивают значимость управленческой функции и способствуют развитию таких важных предпринимательских качеств, как склонность к накоплению активов, верность слову, работа в команде и т.д. Православие ориентируется на принцип, приписываемый Христу: «Легче верблюду пройти сквозь игольное ушко, чем богатому войти в царствие небесное», который вряд ли поощряет занятие предпринимательством. Поэтому происходящая клерикализация российского общества не способствует росту его предпринимательского потенциала.

Этно-демографический фактор проявляет себя в том, что определяет степень дифференциации совокупного спроса, которая служит питательной почвой для спроса на услуги предпринимателей. Чем шире этническая разнородность общества и чем разнообразнее его демографическая структура, тем разнообразнее структура рыночного спроса. Но этническое разнообразие работает только в обществе, которое лишено предубеждений относительно национальных особенностей. Россия как многонациональная страна обладает огромным потенциалом для расширения спроса на этническое предпринимательство, но в то же время характеризуется слабым спросом на этноокрашенные продукты, что подрывает возможности для реализации этого потенциала.

Среди социально-экономических факторов первенство следует отдать такому, как *уровень благосостояния общества*. Его связь со спросом на предпринимательство чисто рыночная и проявляется в специфике потребительского спроса на товары и услуги. В обществе с низким уровнем доходов доминирует стандартизированный спрос. Здесь потребители выбирают по цене. В выигрыше оказывается предприниматель, предлагающий дешевый продукт. Имея дело с простыми продук-

тами, которые могут производиться самими потребителями, последние оценивают услуги предпринимателей невысоко. Невысоким будет и вознаграждение предпринимательских услуг, что в модели рынка предпринимателей выразится в смещении линии спроса влево.

Совершенно иная ситуация складывается в обществе с высоким уровнем доходов, который характеризуется доминированием дифференцированного спроса и отличается двумя особенностями. Первая состоит в стремлении потребителей к удовлетворению специфических субъективных предпочтений. Вторая – в их более высокой готовности платить за удовлетворение этих предпочтений. Первая увеличивает спрос на предпринимательство в абсолютном объеме, выражаясь в смещении кривой спроса на предпринимательство вправо. Вторая особенность ведет к снижению эластичности кривой спроса. Но и то и другое обернется ростом уровня вознаграждения предпринимателей. Вывод: в богатом обществе спрос на предпринимательство выше.

По уровню среднего душевого дохода Россия относится скорее к бедным, чем к богатым странам. И хотя, по официальным данным, доля бедных в России – 12–13 % населения, в действительности их существенно больше, учитывая очень низкий порог прожиточного минимума, принятого в Российской Федерации. Специалисты оценивают уровень бедности в 25–30 % населения, что является серьезным тормозом для увеличения спроса на предпринимательство. Однако это в теории. Практика, как выясняется, сложнее. Дело в том, что одним из результатов реализованной в России модели проведения экономических реформ стало вытеснение российских предпринимателей на периферию – в низкодоходные рыночные сегменты, представленные продукцией конструктивно простой, невысокого качества и соответственно дешевой по цене. Такие рыночные ниши стали объективным следствием спроса граждан с низкими доходами, а деятельность в таких нишах стала условием выживания многих российских предприятий, которые не могли конкурировать с импортной продукцией. Как показывает практика (кризисы 1998 и 2008 гг.), с падением реальных доходов населения увеличивается спрос на продукцию отечественных производителей, но с ростом доходов происходит активный переход к импортным заменителям. Возникает парадоксальная ситуация: низкий уровень доходов населения превратился в условие поддержки отечественных предпринимателей.

Второй компонентой, определяющей спрос на предпринимательство, является *степень изменчивости социально-экономической системы*. Высокая скорость изменений в обществе требует адекватного реагирования на происходящие изменения. Предпринимательство – это тот институт, который генерирует новые идеи и подходы к решению возникающих проблем, и одновременно инструмент воплощения

этих идей в жизнь. Это означает, что чем интенсивнее изменяется общественная среда, тем больше спрос на «созидательное разрушение». Правда, такой тип связи между социально-экономическими изменениями и предпринимательством присущ обществу с положительным морально-нравственным отношением к предпринимательству. В обществе, где господствующие слои живут за счет рентных доходов, культивируется подозрительность к предпринимательству. В таком обществе даже в условиях социально-экономических перемен спрос на предпринимательство будет ограниченным. Именно об этом свидетельствует динамика развития российского малого предпринимательства, которое за последние двадцать лет практически не претерпело заметных количественных и тем более качественных изменений.

3. Факторы предложения предпринимательства

Подлинным показателем уровня предпринимательской активности является предложение предпринимательства. В самом общем виде *предложение предпринимательства* можно определить как готовность индивидов откликнуться на предоставленные рынком возможности и воспользоваться ими. При таком подходе вполне уместным будет воспользоваться определением, которое дает Глобальный мониторинг предпринимательства: предпринимательство – это любая попытка создания нового бизнеса и расширение существующего вплоть до закрытия бизнеса [2, 9]. Из этого следует, что предпринимательство рассматривается как процесс, включающий разные этапы, начиная от замысла и заканчивая ликвидацией начатого дела. Предпринимательский процесс и соответствующие ему типы предпринимателей представлены на рис. 2. Это *потенциальные предприниматели* – те, кто видит возможность для открытия своего дела (планирует открытие бизнеса в бли-



Рис. 2. Предпринимательский процесс и типы предпринимателей

Источник: Верховская О.Р., Дорохина В.М., Сергеева А.В. Глобальный мониторинг предпринимательства. Национальный отчет. Россия 2013. – СПб., 2014. – С. 10.

жайшие три года); *нарождающиеся предприниматели* – владельцы бизнеса с менее чем трехмесячным стажем; *владельцы нового бизнеса* – те, кто управляет бизнесом и получает доход от него более трех месяцев, но менее трех, пяти лет; *устоявшиеся предприниматели* – те, кто управляет и получает доходы от бизнеса на протяжении более трех, пяти лет.

Предложение предпринимательства имеет двухкомпонентную природу. Одна компонента отражает внутреннюю готовность индивидов к осуществлению предпринимательства. Другая – возможность его осуществления и вытекает из условий предпринимательской среды.

Внутренняя готовность индивидов к осуществлению предпринимательской деятельности определяется двумя группами факторов. Одна группа объединяет стимулы перехода к предпринимательской деятельности, а другая – способности к ее выполнению. В группе стимулов выделим три основных фактора: 1) престижность предпринимательства в обществе, 2) значимость предпринимательства для обеспечения высоких стандартов жизни и социального статуса, 3) принципы и размер вознаграждения.

Престижность предпринимательства в обществе – определяет личное восприятие предпринимательства индивидом и вероятность его перехода к предпринимательской деятельности. Чем более престижным представляется в глазах общества предпринимательство, тем сильнее мотивация к занятию им и тем вероятнее участие в нем.

Значимость предпринимательства для обеспечения высоких стандартов жизни и социального статуса по воздействию следовало бы поставить на первое место среди факторов предложения предпринимательства. Так как именно оно позволяет человеку, неимущему и занимающему низкий социальный статус, достичь желаемого за счет личных способностей. Это не значит, что предпринимательство – самый легкий путь для обогащения и карьерного роста, а свидетельствует лишь о том, что по сравнению с другими способами оно – наилучший способ достижения успеха для представителей неимущих слоев. По этой причине «предприниматель превратился в культового героя капитализма, способного подняться из низов до вершин власти и статуса» [5, 200].

Безысходность – мощный фактор для поиска альтернатив. И самой доступной из них рассматривается предпринимательство. Не случайно самый высокий уровень предпринимательской активности населения отмечается в странах с низким доходом, а самый низкий в странах с высоким доходом. По данным GEM, в 2013 г. Индекс ранней предпринимательской активности составил: для стран с ресурсно-ориентированной экономикой – 21,1 %, эффективно-ориентированной экономикой – 14,4 %, инновационно ориентированной экономикой – 2,9 % [2, 24]. Вывод однозначный: чем глубже дифференциация доходов населения, тем больше предложение предпринимательства. Однако

не следует обольщаться. Ранняя предпринимательская активность характеризует по большей части намерения, которыми нередко все и заканчивается. Как показывают данные GEM, общая активность и активность среди устоявшихся предпринимателей намного ниже именно в странах с высокой ранней активностью.

Предпринимательство, несомненно, вознаграждает усилия и способности. Однако продвинуться по социальной лестнице, полагаясь на свои личные качества, можно только в демократическом, открытом обществе. Отличительная особенность России в этой части заключается в том, что властные полномочия субъектов определяют их экономическое положение на рынке. У них возникает не только соблазн, но и возможность применения имеющихся полномочий и власти для борьбы с конкурентами. Поэтому давление на бизнес, оказываемое через налоговые проверки и другие контрольные механизмы, отъем собственности правовыми и неправовыми (рейдерство) методами — общий фон предпринимательства в России. В таких условиях даже присутствующий ей высокий уровень дифференциации доходов не способствует росту готовности стать предпринимателем. И то, что Россия занимает одно из самых низких мест по показателям предпринимательской активности, вполне закономерно. Современная российская молодежь предпочитает карьеру чиновника.

Этнический и религиозный факторы служат причиной усиления предпринимательской активности в случае, когда принадлежность к соответствующему меньшинству становится препятствием для продвижения по социальной или служебной лестнице. При данных обстоятельствах «анонимность» рынка может обеспечить самое привлекательное прикрытие для продвижения к личному успеху. Именно этим часто объясняется высокая предпринимательская активность среди представителей религиозных и этнических меньшинств.

Принципы и уровень вознаграждения за предпринимательство — другой мощный фактор воздействия на предложение предпринимательства. Вознаграждение предпринимательства зависит от многих причин: состояния экономики и темпов ее роста, распределения общественного богатства, а также конкуренции на товарных и ресурсных рынках. Но в каждой конкретной ситуации предприниматель ориентируется на вознаграждение, которое покрывает выгоды от упущенных альтернатив и включает некую надбавку за коммерческий риск, сопровождающий предпринимателя. Специфика предпринимательской деятельности, особенно связанной с «созидательным разрушением», т.е. предпринимательства инновационного типа, заключается в невозможности оценки возникающих с нею рисков. Поэтому застраховаться от них предприниматель не может. В такой ситуации главным способом страховки становится прогнозирование рыночных тенденций и событий.

Именно по этой причине предприниматели так болезненно воспринимают любые изменения «правил игры». Очевидно, что хозяйственная, законодательная, налоговая и т.п. нестабильность в стране превращается в самое мощное препятствие для расширения предложения предпринимательства. Не налоговое бремя, как показывают исследования, беспокоит в первую очередь предпринимателя, а неизменность хозяйственных условий, в которых принимались предпринимательские решения. Хотя справедливости ради следует указать, что высокие налоги на наследство оказывают отрицательное влияние на предложение предпринимательства.

И все же более существенное значение для предпринимательской активности имеют принципы вознаграждения. Суть их заключается в том, что они обуславливают свободу предпринимательства, т.е. возможность его осуществления. Существует два принципа вознаграждения предпринимателей: рентный и конкурентный. При рентном принципе вознаграждение осуществляется на основе статуса предпринимателя в обществе. Такое вознаграждение мало зависит от его усилий [3, 4]. Конкурентный принцип вознаграждения, напротив, полностью опирается на преимущества, завоеванные в конкурентной борьбе. Такой принцип оценки усилий предпринимателя способствует росту общественного благосостояния и, в противоположность рентному принципу, создает еще и стимулы для расширения предложения предпринимательства, учитывая наличие у граждан завышенных самооценок своих предпринимательских способностей. Господство в российской экономике рентного принципа вознаграждения сводит практически на нет мотивы и стимулы перехода к предпринимательству.

Способность к выполнению предпринимательских функций является второй силой, определяющей внутреннюю готовность индивидов к осуществлению предпринимательства. При прочих равных, предложение предпринимателей будет тем больше, чем большая доля населения обладает предпринимательскими способностями. В свою очередь, эта доля зависит от уровня и качества образования граждан и их профессиональной подготовки. Особо важно знакомство с навыками предпринимательской деятельности, которые формируются посредством наблюдения и подготовки (программ по бизнесу). Немаловажную, а возможно, и определяющую роль играет общественная атмосфера, поощряющая или, наоборот, гасящая накопление и развитие навыков организации и управления, воображения и предвидения.

По данным GEM, в 2013 г. самый высокий показатель предпринимательской способности был у США, где 55,7 % населения уверены в своих предпринимательских способностях. В странах БРИКС таковых 46,8 %, в странах Восточной Европы – 45,9 %. В России лишь 28,2 % населения считают, что обладают достаточными знаниями

и опытом для открытия собственного дела. Правда, в Японии, Корее, Сингапуре, Тайване и Малайзии таковых оказалось еще меньше [2, 14], хотя жаловаться на уровень развития предпринимательства как раз в этих странах не приходится. Что касается проблем России, то они вытекают, прежде всего, из отсутствия атмосферы, необходимой для формирования предпринимательского духа, но также из-за низкого качества образования и профессиональной подготовки основной массы населения.

Подводя итог анализу факторов, определяющих внутреннюю готовность индивидов к осуществлению предпринимательства, мы вынуждены констатировать, что в Российской Федерации она остается низкой. Это подтверждается и результатами опросов. С 2006 по 2012 г. показатели ранней предпринимательской активности имели достаточно близкие значения и колебались в диапазоне 2,7 % в 2007 г. и 4,9 % в 2006 г. В 2013 г. этот показатель составил 5,8 %, что стало самым высоким значением за все время наблюдений. Но это лишь 60-е место в рейтинге обследованных стран [2, 24].

Вторая компонента, обуславливающая предложение предпринимателей, связана с наличием возможностей для осуществления предпринимательской деятельности. Следует отметить, что наличие готовности индивидов подключиться к предпринимательству в значительной степени определяется наличием возможностей для реализации намерений. Чем шире возможности, тем выше готовность. В широком смысле *возможности осуществления предпринимательской деятельности* – это совокупность экономических, технологических, институциональных, финансовых и социальных условий, которые могут быть объединены понятием «предпринимательская среда». Мы рассмотрим их более сжато, представив в виде трех факторов: 1) уровня экономической свободы, 2) уровня развития экономики и 3) типа экономической динамики.

Уровень экономической свободы в приведенном перечне занимает центральное место. Вера в то, что лучшим способом для развития предпринимательства являются государственные программы, прошла. Исследования показали существование устойчивой зависимости между уровнем предпринимательской активности и уровнем экономической свободы, на что указывает пунктирная линия на рис. 3. Страны с более высоким уровнем экономической свободы демонстрировали более высокую предпринимательскую активность. По данным на 2013 г., Россия по уровню экономической свободы заняла 143-е место.

Для предпринимателя наличие экономической свободы – это не только морально-нравственная санкционированность, но и возможность выбора вида деятельности, ресурсов и технологий. Но экономическая свобода – это отнюдь не право на любое действие и поведение.

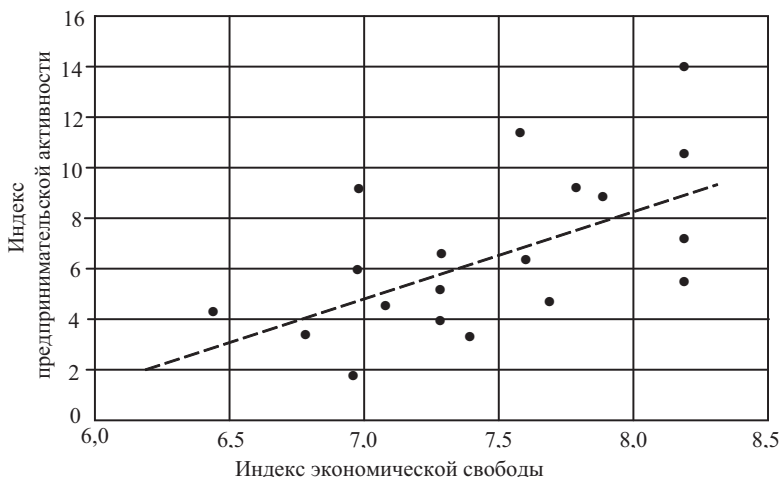


Рис. 3. Экономическая свобода и предпринимательская активность в странах ОЭСР

Экономическая свобода предпринимателя детерминирована потребителем суверенитетом и хозяйственными правилами, выработанными предпринимателями в процессе рыночного оборота. Иначе говоря, экономическая свобода – это порядок, определяющий рамки, внутри которых предприниматели делают свой выбор. Задача государства состоит в создании институтов и механизмов, которые минимизировали бы их затраты на осуществление рыночных сделок. Среди них определяющее значение придается: 1) четкости установления и гарантий прав собственности, 2) установлению простых и прозрачных правил налогообложения, 3) обеспечению защиты имущественных прав и исполнения договоров, 4) созданию беспристрастной судебной системы. Данные обследований «Doing business-2015» показывают, что именно по указанным параметрам Россия имеет самые незавидные оценки [6].

Уровень развития экономики оказывает воздействие на предложение предпринимательства в том плане, что увеличивает поле предпринимательской активности. Отличительная черта развитой экономики – глубокая специализация производителей. Связанная с раздробленностью производственного процесса, она расширяет возможности для предпринимателя найти собственную нишу. С другой стороны, становясь фактором создания конкурентных преимуществ, она требует более широкой палитры предложений со стороны предпринимателей. Именно специализация создала в 60-е гг. XX в. благоприятные возможности для развития малого предпринимательства, ставшего поставщиком специальных товаров и услуг для крупных корпораций.

Развитая экономика – это развитая наука и техника. В этом случае возможности для расширения предложения предпринимательства связаны с ростом уровня инновационности экономики. Рост спроса на инновации расширяет возможности для реализации новых подходов и решений. С другой стороны, появление новых технологий, например информационных, облегчает ведение бизнеса и создает возможности для его создания там, где это прежде было невозможно. К примеру, распространение интернета позволило предпринимателям, занятым производством сельскохозяйственной продукции, выйти на более широкие рынки. К тому же, как указывал Адам Смит, уровень специализации в производстве ограничивается размерами рынка. Помогая преодолеть это препятствие, новые технологии способствуют углублению специализации, а значит, и расширению поля деятельности для новых предпринимателей.

К сожалению, большинство российских предприятий занято производством технологически несложной продукции. Это ограничивает возможности специализации и создание симбиоза крупного и малого бизнеса, который в настоящее время является главной формой обеспечения инновационного типа развития экономики. Инновационный уровень российских предприятий крайне низок¹, а подавляющая часть малого бизнеса занята в сфере торгово-посреднических операций.

Отдельно следует выделить такой фактор, как *экономическая динамика*. Может показаться парадоксальным, но предложение предпринимательства увеличивается в периоды экономического спада и сокращается в период подъема. Такая закономерность характерна для постиндустриальных, индустриальных и аграрных экономик. Ответ на этот вопрос кроется в природе предпринимательской деятельности, рассматриваемой индивидами в качестве альтернативы другим способам извлечения выгод. Когда альтернативные возможности сужаются, не остается ничего другого, как испытать себя в качестве предпринимателя. В этой связи возникает необходимость оценки «качества» предпринимательства посредством анализа предпринимательских устремлений.

ГЕМ выделяет два типа предпринимателей. *Предприниматели «по необходимости»* (necessity-driven entrepreneurs) – это те, которые открывают свое дело, потому что у них нет других альтернатив для получения дохода. *Предприниматели «по возможности»*, или добровольные (opportunity-driven entrepreneurs), – это те, которые используют

¹ В настоящее время доля фирм-новаторов от общего числа организаций в стране составляет 8,8 %. Для Германии этот же показатель составляет порядка 80 %, для Финляндии – более 50 %, для Великобритании – около 45 %, для Бразилии – почти 40 %, для Китая – 30 %.

открывшиеся возможности для получения преимуществ. Для первой группы предпринимательство является способом обеспечения определенного жизненного стандарта. Поэтому такие предприниматели часто перемещаются из одной сферы бизнеса в другую в поиске более высокого вознаграждения своих усилий. Для предпринимателей второго типа предпринимательская деятельность — «стиль жизни», в котором предпочтение отдается неденежным выгодам: независимости, реализации амбиций.

Для экономики на первом месте стоит вопрос не о специфике предпочтений предпринимателей, а о последствиях, которые может вызвать их деятельность. Если рассматривать устремления предпринимателей с этих позиций, то суть различия между указанными типами предпринимательства заключается в том, что предприниматели «по необходимости» не привносят ничего нового в предпринимательскую среду: ни новых идей, ни новых практик бизнеса. Они лишь усиливают интенсивность конкуренции, что не всегда является благом для экономики. Поэтому высокая «смертность» среди этой группы предпринимателей — явление вполне закономерное. Напротив, предприниматели «по возможности» — это лица, которые включаются в предпринимательский процесс именно с целью реализации новых идей. Их деятельность вызывает совершенно иные последствия в экономике, прежде всего качественного порядка, нередко приводя к радикальным переменам в ней. Более правомерным было бы определять первый тип предпринимательства «вынужденным», а второй — «креативным», что отражало бы их сущностную сторону.

Формально на всем протяжении исследований GEM в России наблюдалась стабильная структура мотивации: 60–70 % респондентов относили себя к предпринимателям, которые используют открывшиеся возможности. В реальности это не соответствует действительности, о чем свидетельствует полное отсутствие инноваций в сфере малого бизнеса. Да и при опросах значительная часть ранних предпринимателей (39,8 % в 2013 г.), относивших себя к предпринимателям «по возможности», называла поддержание дохода основным мотивом предпринимательства. Из этого следует, что в России формирование предпринимательского корпуса происходит преимущественно на вынужденной основе, а значит, среди зарегистрированных предпринимателей всегда будет велика доля недействующих.

Давая общую оценку возможностям осуществления предпринимательства в Российской Федерации, следует сопоставить индекс активности устоявшихся предпринимателей с индексом ранней предпринимательской активности. В высокоразвитых экономиках доли устоявшихся и ранних примерно равны. В слаборазвитых экономиках, где высока доля «вынужденного» предпринимательства, доля ранних пред-

принимателей значительно выше доли устоявшихся, что негативно характеризует возможности для развития предпринимательства. В России в течение всего периода наблюдений индекс активности устоявшихся предпринимателей имел более низкие значения по сравнению с ранней предпринимательской активностью (в 2013 г. 3,4 и 5,8 % соответственно). По этому индексу Россия занимает одно из последних мест [2, 24], что указывает на мрачные перспективы развития предпринимательства в стране.

Литература

1. *Баумоль У.* Микротеория инновационного предпринимательства. — М.: Изд-во института Гайдара, 2013.
2. *Верховская О.Р., Дорохина В.М., Сергеева А.В.* Глобальный мониторинг предпринимательства. Национальный отчет. Россия 2013. — СПб., 2014.
3. *Шумпетер Й.* Микротеория инновационного предпринимательства. — М., 2013.
4. *Baumol W.J.* Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive // *Journal of political economy.* — 1990. — Vol. 98. — № 5. — Pt. 1.
5. *Casson M.* The entrepreneur: an economic theory. 2nd ed. — Edward Elgar publishing limited, Massachusetts, 2003.
6. <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>

Yuri Taranukha
Ph.D., Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Entrepreneurship: demand and supply factors in the Russian economy

Abstract

High entrepreneurial activity gives evidence of the sustainable innovation potential of economic-growth in the country. Russia is characterized by a very low level of entrepreneurial activity. The author sees the root of this problem not in a lack of government support, but in the nature of entrepreneurial environment that prevents the development of demand for and supply of entrepreneurial activity. In this article entrepreneurship is considered as a market resource and entrepreneurial activity in a society — as a state of entrepreneurial market, originating due to changes in the demand for and

supply of entrepreneurship. The purpose of the analysis in the article is to identify the nature and role of the factors determining the development of demand for entrepreneurs, and the factors contributing to development of supply of entrepreneurship activity, i.e. the willingness of individuals to engage in entrepreneurial activity.

Keywords: early entrepreneurship, enterprise-ness activity, business market, supply and demand factors of entrepreneurship.

JEL-codes: M13, M20.

Виленский А.В.
д.э.н., профессор
Институт экономики РАН
НИУ-ВШЭ
(г. Москва, Россия)

Лылова О.В.
к.э.н. доцент РГГУ
Институт экономики РАН
(г. Москва, Россия)

Маковий В.В.
Институт экономики РАН
(г. Москва, Россия)

Малое и среднее предпринимательство в стагнирующем пространственном развитии Японии¹

Аннотация

Высокоразвитый, широкомасштабный сектор малого и среднего предпринимательства и разветвленная, филигранная система его государственной поддержки не смогли внести позитивные изменения в экономику Японии, пребывающую в состоянии длительной стагнации. В Японии сфера малого и среднего предпринимательства достигла в эконометрическом смысле «состояния насыщения». Поэтому избыточное МСП все чаще рассматривается национальными экспертами как дополнительный груз, давящий на государственный бюджет и консервирующий затянувшуюся стагнацию японской экономики.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, Япония, либерализация, стагнация, состояние насыщения.

JEL-коды: L26, O53.

Одна из наиболее развитых стран мира — Япония² достигла своих успехов, а пятьдесят лет назад обеспечила свое «экономическое чудо»

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения проекта РГНФ №14-02-00324а «Альтернативы государственной политики в отношении малого и среднего предпринимательства России».

² По данным МВФ, в 2013 г. Япония занимала 15-е место в мире по уровню ВВП на душу населения, по его объему превосходя Россию примерно в 3 раза [10]. Правда, по ВВП по ППС Япония занимает только 26-е место в мире [25].

благодаря особой институциональной структуре экономики, включая японскую модель дирижизма – систему общенационального индикативного планирования, а также специфические трудовые отношения («пожизненный найм» и т.п.). В этой структуре чрезвычайно важное место принадлежит феномену «малое и среднее предпринимательство» (МСП). Выдвинутый еще в 1973 г. известным английским экономистом Э. Шумахером и получивший широкий резонанс тезис «малое прекрасно» [2, 80] в значительной степени опирался на позитивную практику послевоенной Японии.

Япония много десятилетий выделяется, особенно в сравнении с англосаксонскими странами, по относительным параметрам занятости на МСП¹ и демонстрирует столь же высокие показатели по доле МСП в числе зарегистрированных предприятий и доле созданного ВВП (см. табл. 1).

Таблица 1 [8, 6]

**Сопоставление МСП Японии и ряда других стран
по основным параметрам развития МСП, в %**

	Доля в общем числе предприятий	Доля в численности занятых	Доля в ВВП
Германия	99,5	60,4	53,6
Япония	99,7	69,0	53,0*
Южная Корея**	98,9	71,0	45,5*
Великобритания	99,6	54,1	51,0
США***	98,9	57,9	-

* Исключая услуги.

** 2006 г.

*** 2004–2005 гг.

¹ Японским статистическим ведомством (Statistics Bureau of Japan) предприятие относится к классу малых и средних, если оно соответствует следующим критериям:

- добывающая и обрабатывающая промышленность, транспорт, строительство, связь, электро-, газо- и водоснабжение – не более 300 человек занятых и размер капитала до 300 млн иен*;
- в оптовой торговле – не более 100 человек и до 100 млн иен капитала**;
- розничная торговля – до 50 человек и до 50 млн иен капитала***;
- сфера услуг – до 100 человек и до 50 млн иен капитала****.

Из них в категорию малых предприятий попадают следующие:

- оптовая, розничная торговля и сфера услуг – от 1 до 5 человек занятых;
- в остальных отраслях – до 20 человек.

* До пересмотра критериев в 1999 г. соответствующие цифры составляли: 300 человек и 100 млн иен.

** Ранее соответствующие цифры составляли: 100 человек и 30 млн иен.

*** Ранее этот потолок составлял: 50 человек и 10 млн иен.

**** До 1999 г. этот потолок составлял: 50 человек и 10 млн иен.

Япония имеет относительно высокую плотность малых и средних предприятий на душу населения: в то время как в США насчитывается 0,019, а в Германии – 0,020 МСП на душу населения, Япония имеет 0,033 МСП на душу населения [8, 6].

Традиционное преимущество японских МСП заключается не в прямой конкуренции с крупным бизнесом, а наоборот, в уходе от лобового столкновения в нишевые рынки, которые зачастую они способны сами создавать. Их жизнеспособность достигается в первую очередь использованием местных ресурсов – природных, человеческих, климатических или иных – и соответственно производством специфической продукции, выпуск которой для крупных компаний либо невозможен, либо более затратен.

Но в 1990-х гг. прошлого века экономику Японии постиг финансовый коллапс, сокративший внутренний спрос и вызвавший резкое замедление экономического роста, вплоть до отрицательных значений. Продолжительность и глубина японской стагнации поставили ее, по замечанию известного экономиста Р. Ку, в один ряд с «великой депрессией» (см., например, [2]). Обращает на себя внимание то, что вхождение Японии в состояние длительной стагнации (касающейся как ее экономики, так и МСП) во времени и пространстве совпало со сменой парадигмы государственной политики. Завершился период японского дирижизма, и начался процесс максимальной либерализации в сочетании с новой волной заимствований западных институтов¹.

В нынешнем столетии относительно непродолжительные периоды экономического подъема в Японии сменялись спадами (в 2009 г. – 6,3 %). Среднегодовые темпы роста ВВП Японии с 2003 по 2013 г. составляли всего 0,25 % [24]. Во втором квартале 2014 г. темпы падения достигли 7,3 %. Отрицательный рост показал себя по меньшей мере в пятый раз за последние десять лет и в четвертый раз с начала мирового экономического кризиса в 2008 г. Среди других неутешительных статистических показателей оказались капитальные инвестиции – они сократились на 0,9 %, а также уровень потребительских расходов (на 0,4 %), на которые приходится две трети японской экономики. На 24 % упали инвестиции в строительство жилых домов [27].

¹ В истории Японии наличествует несколько волн заимствований западных институтов. Наиболее успешные из них (с точки зрения результатов в виде рывка в росте НД) – заимствования периода Революции (реставрации) Мейдзи в 1867–1868 гг. и после Второй мировой войны. Этим заимствованиям предшествовало прямое военное давление со стороны США, Великобритании и России. Волна же заимствований либеральных институтов 1980–1990-х гг. была полностью добровольной. Но именно она совпала с вхождением и уже более чем двадцатилетним пребыванием Японии в состоянии стагнации. Можно предположить, что японские традиции, общественная психология, национальные ценности плохо совместимы с современным либерализмом.

Таким образом, высокоразвитый, широкомасштабный сектор МСП и разветвленная, филигранная система его государственной поддержки не смогли внести позитивные изменения в экономику Японии, пребывающую в состоянии длительной стагнации.

Вступление в 1990-е гг. Японии в затяжной период стагнации происходило на фоне многочисленных правительственных деклараций о сверхважности МСП для всех регионов страны и заверений, что усиление его поддержки со стороны государства поможет быстрее преодолеть кризисные явления во всей экономике и социальной сфере. Их апофеозом стала Хартия о малом и среднем предпринимательстве, принятая Правительством Японии в июле 2010 г. [26]. В ней говорится о новых возможностях МСП в условиях рецессии и старения населения и зафиксирована верность Правительства Японии политике поддержки МСП во всем ее многообразии. Действительность, однако, расходитсся с положениями Хартии.

При этом в экспертном сообществе давно сформировались скептические взгляды на роль МСП. Как отмечает японский исследователь К. Симидзу, в экономической прессе нынешней Японии МСП нередко изображается в виде ушербного и зависящего от милостей более крупных корпораций или государственных бюрократов. К тому же в реальной действительности происходит сокращение сектора МСП. Во всех регионах Японии после двух десятилетий экономической стагнации их число упало гораздо ниже прежних пиковых значений. [6,7]

Пик роста количества субъектов МСП пришелся на период «экономического чуда», т.е. на 1955–1972 гг. Максимальных значений по уровню развития МСП Япония достигла к 1991 г., а в настоящее время в своих абсолютных значениях оно вернулось к показателям 1960-х гг. С 1996 по 2009 г. количество малых и средних предприятий сократилось с 5073 тыс. до 4201 тыс., т.е. на 17,2 %. В отношении занятости на МСП наблюдалась подобная же тенденция: с 23 600 тыс. работников в 1963 г. их количество увеличилось до 48 200 тыс. в 1996 г., а затем снизилось до 28 300 тыс. работников в 2010 г. (сокращение на 41,2 %) [6, 7] (см. табл. 2 и 3).

Таблица 2

Динамика численности субъектов малого и среднего предпринимательства в Японии (непервичные отрасли), тыс. ед.

Годы/ категории	Компании*** и индивидуальные предприниматели			Компании			Индивидуальные предприниматели
	Ед.	%*	Ед./ %**	Ед.	%*	Ед./ %**	Ед.
1996	5073	99,4	4484/ 87,9	1638	98,3	1182/ 71,0	3435

Годы/ категории	Компании*** и индивидуальные предприниматели			Компании			Индивидуальные предприниматели
	Ед.	%*	Ед./%**	Ед.	%*	Ед./%**	Ед.
1999	4837	99,7	4230/ 87,2	1645	99,2	1172/ 70,7	3192
2001	4690	99,7	4102/ 87,2	1600	99,2	1154/ 71,8	3090
2004	4326	99,7	3777/ 87,1	1508	99,2	1092/ 71,8	2818
2006	4198	99,7	3663/ 87,0	1493	99,2	1089/ 72,3	2705
2009	4201	99,7	3665/ 87,0	1775	99,3	1356/ 75,9	2426

* % по отношению к количеству всех субъектов частного предпринимательства.

** Из них микропредприятий.

*** Фирмы – юридические лица.

Составлено по: [12–20].

Таблица 3

**Динамика численности занятых в секторе малого
и среднего предпринимательства в Японии (непервичные отрасли),
тыс. человек**

Годы/ категории	Компании*** и индивидуальные предприниматели			Компании			Индивидуальные предприниматели
	Ед.	%*	Ед./%**	Ед.	%*	Ед./%**	Ед.
2001	30000	70,2	10793/ 25,3	21300	62,9	4427/ 13,1	8700
2004	28087	71,0	9857/ 24,9	20075	63,8	4104/ 13,0	8012
2006	27836	69,4	9293/ 23,2	20333	62,4	3909/ 12,0	7503
2009	28343	66,0	9121/ 21,2	21323	59,4	4237/ 11,8	7020

* % по отношению к численности всех субъектов частного предпринимательства.

** Из них мелких предприятий (по новой терминологии – микропредприятий).

*** Фирмы – юридические лица.

Составлено по: [12–20].

Основной вклад в ухудшение позиций субъектов сектора МСП внесла категория «индивидуальные предприниматели»: за 1999–2009 гг. число данных субъектов сократилось на 42 %. Что касается занятости, то в 2001–2006 гг. она уменьшилась здесь на 24 %.

Субъекты в категории «компании и физические лица» смогли удержать свои позиции: за период 1999–2006 гг. их число уменьшилось на 10,2 %, но затем в 2006–2009 гг. возросло на 19,0 %. Что касается занятости, то в 2001–2006 гг. она уменьшилась на 5 %, а затем в 2006–2009 гг. возросла на 5 %.

Структура МСП Японии по видам деятельности

Структура японских МСП по видам деятельности похожа на аналогичную структуру в других высокоразвитых странах. В ней абсолютно доминирует сфера услуг (см. табл. 4). В 2009 г. на сферу услуг приходилось 76,9 % общего числа субъектов МСП всех регионов Японии.

Таблица 4

Динамика количества субъектов малого и среднего предпринимательства (в категории «предприятия» в отраслевом разрезе (по видам деятельности), Япония (непервичные отрасли)

Эконом. сектор/год	1996	1999	2001	2004	2006	2009
Материальное производство*	1 250 366 (24,6 %)	1 164 179 (24,1 %)	1 100 956 (23,5 %)	998 997 (23,1 %)	947 583 (22,6 %)	968 603 (23,1 %)
Нематериальное производство**, в том числе:	3 822 556 (75,3 %)	3 672 585 (75,9 %)	3 588 653 (76,5 %)	3 326 793 (76,9 %)	3 250 136 (77,4 %)	3 232 661 (76,9 %)
транспорт и связь***	104 982	103 894	100 459			
Информация и связь****				30 815 (0,7 %)	33 814	49 503 (1,2 %)
транспорт*****				80 479 (1,8 %)	77 132	
транспорт и почтовые услуги*****						81 373 (2,0 %)
оптовая, розничная торговля и общественное питание***	2 225 572	2 092 866	1 999 435			
оптовая, розничная торговля****				1 160 469 (26,8 %)	1 109 630	1 047 079 (25,0 %)
финансы и страхование	34 346	33 119	34 282	30 192 (0,7 %)	29 985	34 672 (0,8 %)
недвижимость***	265 823	260 879	262 654	287 005 (6,6 %)	285 710	
недвижимость, аренда и лизинг*****						352 548 (8,4 %)
общественное питание, публичные помещения****				677 390 (15,7 %)	647 754	604 050 (14,4 %)

Эконом. сектор/год	1996	1999	2001	2004	2006	2009
медицина, здравоохранение и благосостояние****				178 912 (4,1 %)	188 514	194 822 (4,6 %)
образование и обучение****				114 722 (2,7 %)	115803	110 895 (2,6 %)
научные исследования, профессиональные и технические услуги*****						203 060 (4,8 %)
смешанные услуги****				3588 (0,08 %)	3717	3617 (0,09 %)
услуги***	1 191 833	1 181 827	1 191 823			
личные, развлекательные и рекреационные услуги*****						404764 (9,6 %)
прочие услуги****				763 773 (17,65 %)	758 077	146 278 (3,5 %)
Итого	5 072 922	4 836 764	4 689 609	4 325 790	4 197 719	4 201 264

* Добывающая, обрабатывающая промышленность, строительство, коммунальное обслуживание (электро-, газо-, тепло-, водоснабжение).

** Третичный сектор экономики (или сфера услуг в широком смысле).

*** Рубрики по Отраслевому классификатору 1993 г.

**** Рубрики по Отраслевому классификатору 2002 г.

***** Рубрики по Отраслевому классификатору 2007 г.

Составлено по: [12–20].

Обращает на себя внимание, что в 2009 г. численность субъектов МСП сферы оптовой и розничной торговли (25,0 %) превышала численность МСП реального сектора экономики (23,1 %) (непервичные отрасли). Третью по численности субъектов МСП строчку заняла группа «Общественное питание и публичные помещения» (14,4 %). А на «Научные исследования, профессиональные и технические услуги» в 2009 г. приходилось всего лишь 4,8 % МСП. Этот факт свидетельствует, что инновационная деятельность в Японии осуществляется преимущественно крупными фирмами. Характерно, что на «Образование и обучение» в 2009 г. приходилось всего 2,6 % субъектов МСП. То есть и здесь роль малого и среднего бизнеса малозаметна.

Структура численности занятых на малых и средних предприятиях всех регионов Японии по видам деятельности не сильно отличается от структуры МСП по количеству субъектов в соответствующих видах деятельности (табл. 5).

**Динамика численности занятых на малых и средних предприятиях
(в категории «хозяйствующие субъекты»)
в отраслевом разрезе, Япония (непервичные отрасли)**

Эконом. сектор/год	1996	1999	2001	2004	2006	2009
Материальное производство*	15 325 871 (34,4 %)	13 618 972 (31,5 %)	13 225 768 (30,3 %)	9 084 752 (32,3 %)	8 232 705 (34,2 %)	11 428 082 (25,8 %)
Нематериальное производство**, в том числе:	29 277 005 (65,6 %)	29 668 609 (68,5 %)	30 478 496 (69,7 %)	19 001 802 (67,7 %)	15 814 313 (65,8 %)	32 816 235 (74,2 %)
транспорт и связь***	3 036 146 (6,8 %)	2 896 690	2 936 272			
информация и связь****				576 748 (2,1 %)	662 851	879 442 (1,98 %)
транспорт*****				1 807 959 (6,4 %)	1 820 994	
транспорт и почтовые услуги*****						3 071 843 (6,9 %)
оптовая, розничная торговля и общественное питание***	15 194 465 (34,1 %)	14 506 335	14 598 441			
оптовая, розничная торговля****				6 848 868 (24,38 %)	5 597 778	9 699 818 (21,9 %)
финансы и страхование	1 650 642 (3,7 %)	1 491 079	1 391 465	166 977 (0,59 %)	155 016	1 288 131 (2,9 %)
недвижимость***	895 952 (2,0 %)	839 359	883 196	688 610 (2,45 %)	471 241	
недвижимость, аренда и лизинг*****						1 449 674 (3,27 %)
общественное питание, публичные помещения****				2 999 689 (10,68 %)	1 944 074	4 874 690 (11,0 %)
медицина, здравоохранение и благосостояние****				999 456 (3,55 %)	855 582	3 745 147 (8,46 %)
образование и обучение****				454 076 (1,6 %)	322 985	1 092 383 (2,46 %)
научные исследования, профессиональные и технические услуги*****						1 310 734 (2,96 %)
смешанные услуги****				7759 (0,02 %)	3068	340 489 (0,76 %)
услуги***	8 499 800 (19,1 %)	9 935 146	10 669 122			

Эконом. сектор/год	1996	1999	2001	2004	2006	2009
личные, развлекательные и рекреационные услуги*****						2 412 584 (5,45 %)
прочие услуги****				4 451 660 (15,85 %)	3 930 724	2 651 290 (5,99 %)
Итого	44 602 876	43 287 581	43 704 264	28 086 554	24 047 018	44 244 317

* Добывающая, обрабатывающая промышленность, строительство, коммунальное обслуживание (электро-, газо-, тепло-, водоснабжение).

** Ретичный сектор экономики (или сфера услуг в широком смысле).

*** Рубрики по Отраслевому классификатору 1993 г.

**** Рубрики по Отраслевому классификатору 2002 г.

***** Рубрики по Отраслевому классификатору 2007 г.

Составлено по: [12–20].

В 2009 г. численность занятых в МСП группы оптовой и розничной торговли (25,0 %) была меньше численности занятых в реальном секторе экономики (материального производства) (25,8 %). Третью по численности работников МСП позицию заняла группа «Общественное питание и публичные помещения» (11,0 %). 5,45 % занятых в МСП приходилось на «Личные, развлекательные и рекреационные услуги». Далее следует сфера «Недвижимость, аренда и лизинг» (8,4 %). На «Научные исследования, профессиональные и технические услуги» в 2009 г. приходилось всего лишь 2,96 %. На «Образование и обучение» – всего 2,46 % занятых в секторе МСП.

Внешнеэкономическая деятельность МСП

Внешнеэкономическая деятельность японских МСП за последние 15–20 лет претерпела качественные изменения. 30 лет назад МСП наряду с крупнейшими предприятиями активно занимались экспортом товаров – так, на 1980 г. 35,7 % экспорта страны приходилось на малые и средние предприятия [3, 8]. Но в дальнейшем МСП в сфере товарного экспорта оказалось неспособным конкурировать с крупными предприятиями и зарубежными фирмами. Разорились или переориентировались на внутринациональный рынок тысячи субъектов МСП. Одновременно с конца 1980-х гг. малые и средние предприятия начали перекладывать свое внимание на иные формы международной активности – начался процесс наращивания инвестиций за рубежом. За 1980–1997 гг. было создано около 12 тыс. предприятий за рубежом, и доля зарубежных инвестиций японских малых и средних компаний увеличилась с примерно 33 % в первой половине 1980-х до 54 % в конце 1990-х гг. [3, 8–9].

Около 3/4 предприятий, решившихся выйти на зарубежный рынок, были довольны своими успехами в такого рода внешнеэкономической деятельности [16]. В настоящее время Япония, как и все другие высокоразвитые страны, начала возвращать в страну ранее перенесенные или вновь созданные за рубежом предприятия.

Относительный рост производительности труда в сфере МСП

Позитивным элементом динамики японского МСП является не-большой рост производительности труда по отношению к динамике производительности труда крупных предприятий (см. табл. 6, 7).

Таблица 6

Уровень производительности труда (непервичный сектор), тыс. иен, %, крупные предприятия = 100

		1996	1999	2001
Все отрасли	МСП	4840 47,0 %	4602 46,8 %	4483 44,3 %
	Крупные предприятия	10 287	9831	10 109
Обрабатывающая промышленность	МСП	9069 48,2 %	9081 50,9 %	9321 52,7 %
	Крупные предприятия	18 826	17 842	17 684

Примечание: здесь к МСП отнесены хозяйствующие субъекты с капиталом менее 100 млн иен, а к крупным – 100 млн иен и более.

Данные за 1995–2002 гг.

Уровень производительности труда = стоимость продукции, добавленная обработкой / число занятых (в масштабе отрасли).

Источник: [11, 17].

Таблица 7

Уровень производительности труда (непервичный сектор), тыс. иен, %, крупные предприятия = 100

		2002	2004	2006	2008	2009
Все отрасли	СМСП	5110 62,0 %	5400 60,3 %	5170 58,0 %	4830 62,0 %	4870 64,0 %
	Крупные предприятия	8250	8960	8920	7840	7620
Обрабатывающая промышленность	СМСП	5480 60,4 %	5920 58,0 %	5620 55,0 %	5160 64,0 %	4820 61,0 %
	Крупные предприятия	9070	10210	10 260	8100	7910
Торговля (оптовая и розничная)	СМСП	4000 56,2 %	4470 57,0 %	4360 56,7 %	4270 61,0 %	4400 62,0 %
	Крупные предприятия	7120	7850	7690	7030	7100

		2002	2004	2006	2008	2009
Услуги	МССП	4700 60,9 %	4520 59,0 %	4480 55,2 %	4260 56,0 %	4520 64,0 %
	Крупные предприятия	7720	7680	8110	7650	7100

Примечание: здесь к МСП отнесены предприятия с капиталом менее 300 млн иен или числом занятых менее 300 человек (с капиталом менее 100 млн иен или числом занятых менее 100 человек в сферах торговли и услуг и капиталом менее 50 млн иен или числом занятых менее 50 человек в сфере розничной торговли) и к крупным предприятиям – выходящие за рамки этой категории.

Уровень производительности труда = стоимость продукции, добавленная обработкой / число занятых.

Источник: [12–20].

Небольшой рост (по сравнению с крупными предприятиями) производительности труда на МСП Японии заметен в обрабатывающей промышленности. Но и здесь рост относительной производительности труда отличается неустойчивостью: годовые повышения сочетаются с годовыми падениями. В целом же производительность труда в сфере МСП во всех регионах Японии более чем на треть отстает от производительности труда на крупных предприятиях. Данное отставание может быть признано нормой, характерной для МСП в экономиках большинства стран мира.

Снижение устойчивости МСП

Ежегодно в Японии создается масса новых предприятий, и масса закрывается. Среди создателей новых предприятий почти половина – владельцы мелких и средних фирм, четверть – работники крупных компаний (см. табл. 8).

Таблица 8

Соотношение коэффициентов открытия и закрытия бизнеса в секторе малого и среднего предпринимательства (в категории «предприятия»*) в Японии, по периодам

Годы	1975–1978	1978–1981	1981–1986	1986–1991	1991–1996	1996–1999	1999–2001	2001–2004	2004–2006	2006–2009
Коэф-т открытия бизнеса, %**	5,9	5,9	4,3	3,5	2,7	3,6	5,8	3,5	5,1	2,0
Коэф-т закрытия бизнеса, %***	3,5	3,8	4,0	4,0	3,2	5,6	6,8	6,1	6,2	6,2

* Компании (фирмы – юридические лица) и индивидуальные предприниматели.

** Представляет собой частное от деления количества вновь созданных за период предприятий на количество существовавших в начале периода предприятий.

*** Представляет собой частное от деления количества закрывшихся в течение периода предприятий на количество существовавших в начале периода предприятий.

Источник: [19, Appended notes].

Соотношение коэффициентов открытия и закрытия бизнеса в секторе МСП является показателем того, растет или уменьшается количество предприятий этого сектора в определенный период времени. Как видно из табл. 8, в 1970-е гг. этот показатель, как и в предыдущие десятилетия, указывал на положительную динамику роста количества субъектов МСП. Переломным моментом явился период 1981–1986 гг., когда эти коэффициенты почти сравнялись между собой, и в последующие периоды, вплоть до 2009 г. (последние имеющиеся данные), их соотношение неизменно складывалось в пользу последнего, т.е. возобладала тенденция убывания количества субъектов МСП.

То есть в Японии сфера МСП достигла в эконометрическом смысле «состояния насыщения». Именно поэтому МСП все чаще рассматривается национальными экспертами как дополнительный груз, давящий на государственный бюджет и консервирующий затянувшуюся стагнацию японской экономики [19, Appended notes].

Литература

1. *Бок Зи Коу.* Экономика Японии. Какая она? – М.: Экономика, 2002.
2. *Ку Р.* Священный Грааль макроэкономики: уроки великой рецессии в Японии. – М.: Мысль, 2014.
3. *Лебедева И.П.* Малый бизнес в Японии. – М.: Восток-Запад, 2004.
4. Japan's policy on SMEs and Micro enterprises. Presentation. – Tokyo: Small and Medium Enterprise Agency, METI, 2013.
5. *Schumacher E.F.* A Study of Economics As If People Mattered. – London: Blond&Briggs, 1973.
6. *Shimizu Kay.* The Role of Small and Medium Enterprises in Japan's Political Economy. In: Syncretization: Corporate Restructuring and Political Reform in Japan. – N.Y.: Brookings/APARC, 2013.
7. Small and medium enterprise. Charter – Japanese government. In: White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. – Tokyo: Small and Medium Enterprise Agency, METI, 2012.
8. SMEs in Japan: a new growth driver? Report. – N.Y.: Economist intelligence unit, 2010.
9. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. – Tokyo: Small and Medium
10. World Economic Outlook Database-October 2013, International Monetary Fund. Accessed on 8 October 2013.

11. Survey of small and medium enterprises in Japan. – Tokyo: Small and medium enterprise Agency, 2013, Enterprise Agency, Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) and Japan Small Business Research Institute, 1999.
12. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. – Tokyo: Small and Medium Enterprise Agency, Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) and Japan Small Business Research Institute, 2005.
13. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. – Tokyo: Small and Medium Enterprise Agency, Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) and Japan Small Business Research Institute, 2006.
14. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. – Tokyo: Small and Medium Enterprise Agency, Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) and Japan Small Business Research Institute, 2007.
15. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. – Tokyo: Small and Medium Enterprise Agency, Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) and Japan Small Business Research Institute, 2008.
16. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. – Tokyo: Small and Medium Enterprise Agency, Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) and Japan Small Business Research Institute, 2009.
17. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. – Tokyo: Small and Medium Enterprise Agency, Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) and Japan Small Business Research Institute, 2010.
18. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. – Tokyo: Small and Medium Enterprise Agency, Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) and Japan Small Business Research Institute, 2011.
19. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. – Tokyo: Small and Medium Enterprise Agency, Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) and Japan Small Business Research Institute, 2012.
20. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. – Tokyo: Small and Medium Enterprise Agency, Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) and Japan Small Business Research Institute, 2013.
21. Japan Statistics Bureau. URL: <http://www.stat.go.jp/english/>
22. Ministry of Finance, Japan. URL: <http://www.mof.go.jp/english/>
23. Global Enterprise Monitor Consortium. URL: www.gemconsortium.org
24. <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=japan&table=ggecia>
25. [http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weorept.aspx?sy=\)](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weorept.aspx?sy=)).
26. http://www.meti.go.jp/english/press/data/pdf/20100618_04a.pdf
27. <http://top.rbc.ru/economics/17/11/2014/5469bcddcbb20f7c325d781a>

Alexander Vilenskiy
Ph.D., Professor
Institute of Economics, Russian Academy of Sciences (Russia, Moscow)
National Research University - High School of Economics
(Moscow, Russia)

Oksana Lylova
Ph.D., associate professor
Russian State University for the Humanities (Moscow, Russia)
Institute of Economics, Russian Academy of Sciences
(Moscow, Russia)

Valeriy Makoviy
Institute of Economics,
Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)

Small and medium business in stagnating spatial development of Japan

Abstract

Highly developed, broad sector of small and medium-sized businesses, and extensive, meticulous system of SMEs state support have not been able to make positive changes in Japan's economy, which have been stagnating for a long time. Japanese small and medium-sized enterprises reached the state of «saturation» in econometric sense. That is why needless SMEs are increasingly considered by national experts as an additional burden that puts pressure on the state budget and the preserves the prolonged stagnation of the Japanese economy.

Keywords: small and medium enterprises, Japan, the liberalization, the stagnation, the state of saturation.

JEL-codes: L26, O53.

*Груздева Е.В.
к.э.н., доцент
кафедры экономики инноваций
экономического факультета
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Факторы развития малого бизнеса в кризис

Аннотация

Для большинства компаний экономический кризис характеризуется спадом активности, сокращением продаж, увольнением сотрудников и прочими негативными явлениями. При этом малый бизнес в большей степени подвержен воздействию негативных факторов, чем крупный и средний, поскольку является менее устойчивым в силу своей специфики. Тем не менее даже для малого бизнеса существует ряд возможностей, реализация которых способна не только предотвратить негативные эффекты, но и обеспечить успешное развитие компании.

В статье представлен анализ ключевых факторов, способных обеспечить развитие малого бизнеса в кризис. Исследуемые факторы разделены на две группы – фиксируемые, которые определяются преимущественно в начале ведения деятельности, и изменяемые, которые обеспечиваются в процессе развития компании. Таким образом, существует широкий спектр факторов, как заданных условиями среды, в которых компания осуществляет деятельность, так и связанных с ее стратегией, которые способны обеспечить успешность развития малого бизнеса в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: малый бизнес, кризис, конкурентоспособность.

JEL-код: M290.

Состояние малого бизнеса

По итогам II квартала 2014 г. в России наблюдается незначительный рост числа субъектов малого бизнеса (далее – МБ)¹ – на 0,3 % по сравнению с I кварталом 2014 г. Данные изменения носят характер се-

¹ Без учета микропредприятий.

зонных колебаний и не позволяют сделать вывод о существенном изменении состояния МБ. Финансовые показатели субъектов МБ регионов России по итогам III квартала 2014 г. в целом изменились незначительно. Так, средняя выручка возросла менее чем на 1 %, а прибыль на одну компанию – на 3,5 %. Наблюдаемая ситуация позволяет говорить о том, что сектор МБ продолжает развиваться и по состоянию на конец III квартала 2014 г. не показывает сильную негативную динамику.

За 2013–2014 гг. на развитие МБ оказали существенное влияние следующие события и тенденции:

- продолжилась консолидация рынков, в особенности финансового сектора и строительства (по данным информационного агентства АК&М);
- осуществлены изменения законодательства:
 - изменился размер страховых взносов для ИП (№ 237-ФЗ от 23 июля 2013 г.);
 - появились бизнес-омбудсмены (№ 78-ФЗ от 7 мая 2013 г.);
 - снизились расходы на ведение бухгалтерского учета (№ 292-ФЗ от 2 ноября 2013 г.);
 - была введена льготная приватизация арендуемых помещений (№ 144-ФЗ от 2 июля 2013 г.);
 - расширен доступ малого бизнеса к госзаказу (№ 44-ФЗ от 5 апреля 2013 г.);
 - внедрена патентная система налогообложения (№ 94-ФЗ от 25 июня 2012 г.);
 - ужесточен налоговый контроль (№ 134-ФЗ от 28 июня 2013 г.);¹
 - увеличен налог на имущество (№ 307-ФЗ от 2 ноября 2013 г.);
 - усилена защита товарных знаков (№ 194-ФЗ от 23 июля 2013 г.);
 - изменился порядок расчета налога на имущество организаций – вводится определение налоговой базы как кадастровой стоимости объектов (№ 307-ФЗ от 2 ноября 2013 г.);
 - страховые взносы ИП в ПФР стали делиться на фиксированную часть и индивидуальную часть страховых взносов в ПФР (№ 237-ФЗ от 23 июля 2013 г.);
- осложнилась политическая ситуация, что привело к введению двухсторонних санкций, ограничивших доступ российских компаний к иностранному капиталу, а также выход на ряд зарубежных рынков сбыта, однако такая ситуация способствует реализации потенциала импортозамещения;

¹ Тенденция сохраняется. В соответствии с поправками в Налоговый кодекс РФ плательщики УСН и ЕНВД с 2015 г. должны будут уплачивать налог на имущество, вычисляемый на основе кадастровой стоимости.

- усилились негативные ожидания как относительно развития сектора МСБ, так и относительно развития всей экономики России в целом, что частично связано с предполагаемым повышением налогов;
- в IV квартале 2014 г. произошло лавинообразное падение курса рубля – в декабре 2014 г. официальный курс ЦБ РФ составил 67,8 руб. за один доллар и 84,6 руб. за один евро;
- по оценкам экспертов, число МСБ, уходящих в теневой сектор, возрастает, что может способствовать переходу с законных методов заимствования на альтернативные, «неформальные».

Фиксированные факторы развития малого бизнеса

Фиксированные факторы связаны с двумя ключевыми аспектами:

- территориальным положением компании,
- осуществляемым видом деятельности.

В связи с этим изменение воздействия данных факторов сопряжено со значительными издержками для компании. Тем не менее исследуемые факторы значимы и должны учитываться при анализе и прогнозировании состояния малого бизнеса, поскольку позволяют оценить перспективы существующих компаний, а также возможности по созданию новых организаций в конкретных сегментах. Соответственно, данные факторы могут использоваться при определении инвестиционной привлекательности как сегментов малого бизнеса, так и отдельных компаний.

С региональной точки зрения в настоящее время наиболее перспективными, учитывая комплексный анализ условий ведения деятельности, являются Московская область, Ленинградская область, а также ряд соседних с ними регионов, позволяющих использовать рынки сбыта г. Москвы и г. Санкт-Петербурга, но при этом экономить на арендных платежах, персонале и отдельных налогах. Также достаточно перспективными являются регионы с развитой инфраструктурой поддержки малого бизнеса, такие как Казахстан.

С точки зрения изменений финансовых показателей МБ наиболее перспективными являются регионы, отраженные в табл. 1.

Таблица 1

Превышение темпов роста быстрорастущих субъектов МБ в разрезе регионов над средними значениями по России по итогам 2014 г.

Регион	Выручка	Прибыль	ОА	ОС	Капитал и резервы
Мурманская область	Превышение более 10 п.п.	Превышение более 10 п.п.	Превышение менее 5 п.п.	Превышение более 5 п.п.	Превышение более 5 п.п.

Регион	Выручка	Прибыль	ОА	ОС	Капитал и резервы
Краснодарский край	Превышение более 10 п.п.	Превышение более 10 п.п.	Превышение менее 5 п.п.	Превышение менее 5 п.п.	Превышение более 10 п.п.
Амурская область	Превышение более 5 п.п.	Превышение более 10 п.п.	Превышение более 10 п.п.	Сокращение	Превышение более 10 п.п.
Алтайский край	Превышение более 10 п.п.	Превышение более 10 п.п.	Превышение более 10 п.п.	Сокращение	Превышение более 10 п.п.
Воронежская область	Превышение более 5 п.п.	Превышение более 10 п.п.	Сокращение	Превышение более 10 п.п.	Превышение более 5 п.п.

Источник: оценка на основе данных СПАРК.

Согласно оценке АНО «НИСИПП», наилучшим финансовым состоянием малого бизнеса характеризуются следующие регионы (см. табл. 2).

Таблица 2

Регионы с наилучшим финансовым состоянием МСБ, 2014 г.

Регион	Имущественное положение	Финансовая устойчивость	Ликвидность и платежеспособность	Деловая активность
г. Санкт-Петербург	Высокое	Средняя	Высокая	Высокая
Республика Татарстан	Высокое	Высокая	Средняя	Высокая
Кабардино-Балкарская Республика	Высокое	Высокая	Средняя	Высокая
Мурманская область	Среднее	Высокая	Высокая	Средняя
Воронежская область	Высокое	Высокая	Высокая	Средняя

Источник: оценка АНО «НИСИПП».

Следует учитывать, что выделение географических преимуществ не является однозначным. Так, близость крупного рынка сбыта, такого как г. Москва и г. Санкт-Петербург, сопряжена с близостью более перспективного для сотрудников рынка рабочей силы, в связи с чем возникают сложности с подбором квалифицированных кадров, а быстрое развитие МБ в регионе зачастую свидетельствует о низкой стартовой базе.

С отраслевой точки зрения наиболее перспективны в условиях кризиса следующие сегменты:

1. Связанные с государственным спросом (отдельные сегменты строительства и обрабатывающих производств, коммунальные услуги и т.д.);
2. Связанные с узкими сегментами, характеризующимися высокими перспективами развития (производство пластмасс и резиновых изделий, в том числе упаковки);

3. Тематические сегменты, востребованность которых обусловлена кризисом (коллекторские услуги, сейфовые хранилища, замки и системы безопасности и т.д.)

На основе статистических данных выявлены следующие, наиболее перспективные виды деятельности (см. табл. 3).

Таблица 3

**Превышение темпов роста быстрорастущих субъектов МБ
в разрезе видов деятельности над средними значениями по России
по итогам 2014 г.**

Вид деятельности	Выручка	Прибыль	ОА	ОС	Капитал и резервы
Производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств	Превышение менее 5 п.п.	Превышение более 10 п.п.	Превышение более 10 п.п.	Превышение более 5 п.п.	Превышение более 10 п.п.
Обработка вторичного сырья	Превышение менее 5 п.п.	Превышение более 5 п.п.	Превышение менее 5 п.п.	Превышение более 5 п.п.	Превышение менее 5 п.п.
Связь	Превышение более 10 п.п.	Превышение более 5 п.п.	Превышение более 5 п.п.	Превышение более 5 п.п.	Превышение более 5 п.п.
Производство медицинских изделий; средств измерения, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов	Превышение более 10 п.п.	Превышение более 10 п.п.	Превышение более 10 п.п.	Превышение менее 5 п.п.	Превышение менее 5 п.п.
Производство машин и оборудования	Превышение более 5 п.п.	Превышение более 10 п.п.	Сокращение	Превышение более 10 п.п.	Превышение более 10 п.п.

Источник: оценка на основе данных СПАРК.

Изменяемые факторы развития малого бизнеса

Изменяемые факторы обусловлены реализуемой стратегией компании и соответственно могут быть приобретены большинством компаний с меньшими издержками, чем фиксированные факторы. Ключевыми изменяемыми факторами являются следующие стратегические решения:

1. Реализация потенциала импортозамещения;
2. Внедрение инноваций;
3. Оптимизация деятельности компании;
4. Ориентирование бизнес-модели на ключевые факторы устойчивости;
5. Создание дополнительной ценности для клиента.

Потенциал импортозамещения в сложившихся политико-экономических условиях может быть реализован в большинстве видов деятельности. Конкурентоспособность иностранных товаров значительно снизилась в свете политических решений и изменений курса рубля, что может быть использовано большинством отечественных производителей. Наибольшими перспективами обладают химические производства и машиностроение.

В настоящее время преимущественная часть возможностей по развитию видов бизнеса, связанных с импортозамещением, реализуется крупными и средними компаниями. Лишь в двух отраслевых сегментах выявлено непосредственное участие малого бизнеса в процессе импортозамещения. Тем не менее во многих сегментах развитие крупных и средних компаний в среднесрочной и долгосрочной перспективе способствует развитию малого бизнеса. Если же говорить о микропредприятиях, то отдельных отраслей, в которых возможно импортозамещение, не выделено, кроме предприятий, связанных с сельским хозяйством и вспомогательными производствами (см. табл. 4).

Внедрение инноваций в кризис является достаточно сложным и рискованным, тем не менее данный процесс способен обеспечить отдельным компаниям конкурентное преимущество, в то время как большинство участников рынка обеспокоены прежде всего сохранением собственных позиций, а не развитием.

Так, успешными примерами развития в кризис являются [6]:

- компания **«Избенка»**. Рыночная ниша — продажа молочных продуктов в день их изготовления. Компания создана в 2009 г., уже по итогам 2010 г. оборот составил 4 млн долл., в 2011 г. — 20 млн долл.
- компания **Ескай.ru**. Тренд — производство и продажа детских товаров высокого качества. Компания создана в конце 2009 г., в 2010 г. выручка превысила 87 млн руб., в 2011 г. — 216 млн руб., а в 2012 г. — 588 млн руб.

С точки зрения оптимизации деятельности компании кризис одновременно стимулирует руководство к поиску подобных возможностей и упрощает принятие «непопулярных решений», которые в обычной ситуации могут быть отвергнуты персоналом компании (именно в кризисной ситуации могут быть ужесточены условия работы сотрудников, причем на более длительный срок, чем период кризиса).

Перспективные для импортозамещения сегменты МБ

Вид деятельности	Тенденции импортозамещения	Сравнительный анализ темпов развития отраслевых сегментов МБ с темпами роста сектора МБ в целом за 2011–2013 гг.	Факторы и особенности, которые стимулируют импортозамещение по результатам общения с экспертами	Потенциал развития на основе импортозамещения
		Сегменты МБ, за счет которых происходит импортозамещение		
Производство резиновых и пластмассовых изделий	Оборот отрасли по России возрос в 2012 г. на 5 % и сократился на 9 % в 2013 г. Импорт снизился на 1 % в 2013 г., по итогам I, II и III кварталов 2014 г. на 5 %	За период 2011–2013 гг. субъекты МБ сегмента продемонстрировали темпы роста по исследуемому финансовым показателям выше, чем в среднем по МБ¹	<ul style="list-style-type: none"> технологическое развитие в отрасли обеспечило МБ потенциал для эффективного осуществления производств малого тоннажа; сокращение объема импорта стабильно, но относительно невелико в настоящее время 	Средний
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	Оборот отрасли по России сократился в 2012 г. на 3 % и на 21 % в 2013 г. Импорт снизился по итогам I и II кварталов 2014 г. — на 9 и 14 % соответственно	За период 2011–2013 гг. субъекты МБ сегмента продемонстрировали темпы роста по исследуемому финансовым показателям, соответствующие средним по МБ	<ul style="list-style-type: none"> более 80 % рынка приходится на импортную обувь; девальвация рубля способствовала реализации возможностей по импортозамещению [1]; фактическое снижение импорта началось лишь в 2014 г.; с 1 сентября 2013 г. понизили пошлины на импортную кожу; наибольшим потенциалом импортозамещения обладают компании, производящие специализированную обувь (до 20 % рынка) — детскую, рабочую и отдельные категории спортивной обуви 	Средний

¹ Здесь и далее — выручка, прибыль, капитал и резервы, основные средства и оборотные активы.

Вид деятельности	Тенденции импортозамещения	Сравнительный анализ темпов развития отраслевых сегментов МБ с темпами роста сектора МБ в целом за 2011—2013 гг.	Факторы и особенности, которые стимулируют импортозамещение по результатам общения с экспертами	Потенциал развития на основе импортозамещения
Производство машин и оборудования	<p>Сегменты МБ, у которых существует потенциал развития в будущем</p> <p>По итогам 2012 г. объем производимой по России продукции возрос на 8 %, по итогам 2013 г. — снизился на 1 %. Импорт снизился на 1 % в 2013 г., по итогам I и II кварталов 2014 г. на 7 и 4 % соответственно</p>	<p>За период 2011—2013 гг. субъекты МБ сегмента продемонстрировали темпы роста по исследуемым финансовым показателям, соответствующие динамике развития МБ в целом</p>	<p>● предполагается продолжение активного финансирования со стороны государства, во многом за счет производства оборонзаказа;</p> <p>● происходит активное развитие инновационной инфраструктуры, включая организацию центров инжиниринга по всей России;</p> <p>● планируется ужесточение таможенного контроля в 2015 г., потребует больших объемов высокотехнологичного оборудования, закупка которого у стран Запада затруднена.</p> <p>Фактически эффект аналогичен импортозамещению и способствует развитию российских компаний;</p> <p>● в настоящее время все больше предприятий переходит на использование отечественного оборудования;</p> <p>● уже в ближайшие годы начнется процесс воссоздания военных производств и производств двойного назначения вместо тех, которые фактически находились на территории Украины;</p>	Высокий

Продолжение табл. 4

Вид деятельности	Тенденции импортозамещения	Сравнительный анализ темпов развития отраслевых сегментов МБ с темпами роста сектора МБ в целом за 2011–2013 гг.	Факторы и особенности, которые стимулируют импортозамещение по результатам общения с экспертами	Потенциал развития на основе импортозамещения
Химическое производство	По итогам 2012 г. объем производства по России продукции возрос на 7 %, по итогам 2013 г. – снизился на 1 %. По итогам I и II кварталов 2014 г. импорт снизился на 10 и 4 % соответственно	За период 2011–2013 гг. субъекты МБ сегмента продемонстрировали темпы роста по исследуемому финансовым показателям, соответствующие динамике развития МБ в целом	<ul style="list-style-type: none"> • из-за санкций уже сейчас запрещается ввоз высокотехнологичного оборудования, а также продолжается запрет на поставку радиоэлектронной продукции с наилучшими характеристиками; • в сегменте прогнозируется активное развитие крупных и средних компаний благодаря импортозамещению, это обеспечит развитие МБ задействованных во вспомогательных производственных процессах 	<p>Средний</p> <p>В среднесрочной перспективе возможен дальнейший рост за счет импортозамещения</p>

Вид деятельности	Тенденции импортозамещения	Сравнительный анализ темпов развития отраслевых сегментов МБ с темпами роста сектора МБ в целом за 2011—2013 гг.	Факторы и особенности, которые стимулируют импортозамещение по результатам общения с экспертами	Потенциал развития на основе импортозамещения
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	Импорт снизился на 4 % по итогам II квартала 2014 г.	За период 2011—2013 гг. субъекты МБ сегмента продемонстрировали темпы роста по исследуемому финансовым показателям выше, чем в среднем по МБ	<ul style="list-style-type: none"> • стратегия развития химической и нефтехимической промышленности России предполагает расширение сети малого предпринимательства до 2015 г., что позволит улучшить ассортимент товаров бытовой химии, лакокрасочных материалов, изделий из полимерных материалов и других продуктов, а также их качество и внешний вид. Создание новых качественных продуктов расширит возможности для импортозамещения в отрасли 	
			<ul style="list-style-type: none"> • импортозамещение будет постепенно происходить за счет развития агропромышленных и сельскохозяйственных кластеров; • происходит изменение предпочтений населения, способствующее переключению на отечественные продукты; • значимых источников для долгосрочных инвестиций в сельское хозяйство, за исключением господдержки, в настоящее время нет; 	Средний

Вид деятельности	Тенденции импортозамещения	Сравнительный анализ темпов развития отраслевых сегментов МБ с темпами роста сектора МБ в целом за 2011—2013 гг.	Факторы и особенности, которые стимулируют импортозамещение по результатам общения с экспертами	Потенциал развития на основе импортозамещения
Производство готовых металлических изделий ¹	Импорт снизился на 4 % в 2013 г., по итогам I и II кварталов 2014 г. на 15 и 14 % соответственно ² .	За период 2011—2013 гг. субъекты МБ сегмента промониторировали темпы роста по исследуемым финансовым показателям выше, чем в среднем по МБ	<ul style="list-style-type: none"> • длительность производственного цикла может позволить не успеть ощутить положительный эффект от санкций в сторону расширения собственного производства, если они будут отменены через год, но патристические настроения среди населения могут вызвать подъем отечественного производства, масштабы которого сохранятся и при отмене санкций 	
			<ul style="list-style-type: none"> • попытки развития импортозамещения, учитывающие развитую сырьевую базу, в данном сегменте предпринимаются еще с 2009 г. [2]; • стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 г. включает в себя приоритет по развитию импортозамещения 	<p>Средний</p> <p>Темпы развития МБ замедлились, предполагается их сохранение на текущем уровне. Процессы импортозамещения будут способствовать развитию преимущественно существующих компаний</p>

¹ Росстат не предоставляет отдельную информацию по объему отгруженных товаров собственного производства в сегментах производства готовых металлических изделий, производства одежды, производства медицинских изделий и сельского хозяйства.

² В статистике импорта не разделяются готовая металлическая продукция и металлы, в связи с этим фактическое снижение импорта готовых металлических изделий может быть менее существенным. В целом в мире сейчас наблюдается снижение спроса на металлы.

Продолжение табл. 4

Вид деятельности	Тенденции импортозамещения	Сравнительный анализ темпов развития отраслевых сегментов МБ с темпами роста сектора МБ в целом за 2011–2013 гг.	Факторы и особенности, которые стимулируют импортозамещение по результатам общения с экспертами	Потенциал развития на основе импортозамещения
<p>Производство медицинских изделий; средств измерения, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов</p>	<p>Импорт снизился на 14 % в 2013 г., по итогам I, и II кварталов 2014 г. – на 17 %</p>	<p>За период 2011–2013 гг. субъекты МБ сегмента продемонстрировали темпы роста по исследуемому финансовым показателям выше, чем в среднем по МБ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • доля госзаказа велика – 85 % рынка медицинских изделий РФ – государственные закупки, процесс импортозамещения в данном сегменте способен обеспечить развитие отечественных производств [3]; • доступ к госзаказу улучшился – Минономразвития России разработало новый механизм поддержки отечественных производителей на основе контрактной системы: если на конкурс либо аукцион подано две и более заявки, в которых содержится предложение о поставке отечественных товаров разных производителей, то все заявки иностранного происхождения будут отклоняться [4] 	<p>Средний</p>

Вид деятельности	Тенденции импортозамещения	Сравнительный анализ темпов развития отраслевых сегментов МБ с темпами роста сектора МБ в целом за 2011–2013 гг.	Факторы и особенности, которые стимулируют импортозамещение по результатам общения с экспертами	Потенциал развития на основе импортозамещения
Текстильное производство ¹	По итогам 2012 г. объем производимой по России продукции не изменился, по итогам 2013 г. — возрос на 15 %. Импорт снизился на 2 % в 2013 г., по итогам I и II кварталов 2014 г. на 2 и 5 % соответственно	За период 2011–2013 гг. субъекты МБ сегмента продемонстрировали темпы роста по исследуемому финансовым показателям выше, чем в среднем по МБ	<ul style="list-style-type: none"> ● государственный спрос на отечественную продукцию возрос в связи с введением ограничений на приобретение иностранной продукции для госужд [5]; ● для российских компаний более существенную проблему, чем импорт, представляет контрафакт (Китай, Вьетнам, Турция и т.д.), но в рамках решения проблемы контрафакта будет постепенно развиваться собственное производство; ● существует тенденция технического перевооружения производства для повышения конкурентоспособности продукции на внутреннем рынке, осуществляется государственная поддержка данного процесса. 	Средний Темпы развития крупных и средних компаний в сегменте высоки

¹ С 2015 г. будет ужесточен контроль импортируемой продукции легкой промышленности, что приведет к снижению объемов контрафактной продукции, представленной на рынке в России. Указанные изменения могут сопровождаться следующими эффектами:

- в краткосрочном периоде — сокращение количества занятых в МБ — до 80 тыс. человек (при резких мерах и пресечении деятельности всех компаний, задействованных в «серых» схемах), активное развитие оставшихся на рынке компаний;
- в среднесрочном периоде — развитие производств машин и оборудования, необходимых для осуществления контроля, возникновение новых компаний.

При осуществлении грамотного регулирования, в том числе предварительного тестирования системы на малых сегментах и преложения компаниям, использующим «серые» схемы, возможностей по легализации деятельности, негативные эффекты могут быть существенно снижены.

Вид деятельности	Тенденции импортозамещения	Сравнительный анализ темпов развития отраслевых сегментов МБ с темпами роста сектора МБ в целом за 2011—2013 гг.	Факторы и особенности, которые стимулируют импортозамещение по результатам общения с экспертами	Потенциал развития на основе импортозамещения
Производство одежды, выделка и крашение меха	Импорт снизился на 42 % в 2013 г., по итогам I квартала 2014 г. — на 15 %, а по итогам II квартала 2014 г. — возрос на 2 %	За период 2011–2013 гг. субъекты МБ сегмента продемонстрировали темпы роста по исследуемым финансовым показателям, соответствующие динамике развития МБ в целом	<ul style="list-style-type: none"> сегмент тесно связан с текстильным производством и будет повторять основные изменения с латом до полугода 	<p>Средний Реализация потенциала развития импортозамещения возможна в среднесрочной перспективе</p> <p>Средний</p>
Производство пищевых продуктов, включая напитки	По итогам 2012 г. объем производимой по России продукции возрос на 11 %, по итогам 2013 г. — снизился на 4 %. Снижение импорта начало наблюдаться во втором квартале 2014 г. (на 2 %)	Темпы развития МБ в 2012 г. отставали от темпов развития отрасли в целом, а в 2013 г. — соответствовали им. За период 2011—2013 гг. субъекты МБ сегмента продемонстрировали темпы роста по исследуемым финансовым показателям, соответствующие динамике развития МБ в целом	<ul style="list-style-type: none"> импортозамещение будет постепенно происходить за счет развития агропромышленных и сельскохозяйственных кластеров; возможно импортозамещение за счет санкций, но не в краткосрочном, а в среднесрочном периоде (более чем через полгода); происходит изменение предпочтений населения, переключающегося на отечественные пищевые продукты, которые считаются более качественными (меньше ГМО, выше качество продуктов) 	<p>Средний</p>

Окончание табл. 4

Вид деятельности	Тенденции импортозамещения	Сравнительный анализ темпов развития отраслевых сегментов МБ с темпами роста сектора МБ в целом за 2011–2013 гг.	Факторы и особенности, которые стимулируют импортозамещение по результатам общения с экспертами	Потенциал развития на основе импортозамещения
Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	По итогам 2012 г. объем производимой по России продукции возрос на 20 %, по итогам 2013 г. – возрос на 8 %. Импорт снизился на 10 % в 2013 г., по итогам I и II кварталов 2014 г. на 11 и 13 % соответственно	Темпы развития МБ отставали от темпов развития отрасли в целом. За период 2011–2013 гг. субъекты МБ сегмента продемонстрировали темпы роста по исследуемым финансовым показателям, соответствующие динамике развития МБ в целом	<ul style="list-style-type: none"> • основные преимущества от импортозамещения в сегменте получает крупный бизнес. Тем не менее развитие МБ возможно на вспомогательных для крупных компаний производствах (за исключением компаний, использующих импортные автокомпоненты). Так, импортозамещение будет постепенно происходить по мере развития автомобильных кластеров 	Низкий Существует долгосрочный потенциал по развитию МБ в части производства автокомпонентов

Источник: данные ФТС, Росстата, СПАРК.

Факторы устойчивости могут быть выделены для каждой целевой отрасли. Ориентация на них способна снизить риски, связанные с развитием компании в кризисных условиях.

Таблица 5

Ключевые факторы устойчивости отдельных отраслей

Отрасль	Факторы
Производство строительных материалов	<ul style="list-style-type: none"> • Продуктовый портфель: диверсифицированный, с интеграцией в добычу сырья • Долгосрочные контракты • Наличие высокотехнологичных мощностей
Автомобильная промышленность	<ul style="list-style-type: none"> • Продуктовый портфель: сегмент дорогих автомобилей • Незначительная доля экспортных продаж • Доступ к дешевому финансированию
Телекоммуникации	<ul style="list-style-type: none"> • Продуктовый портфель: мобильный интернет и ШПД • Разветвленная инфраструктура • Доступ к государственной поддержке

Источник: данные «Индекс Опоры 2010–2011» и «Индекс Опоры 2012–2013».

Создание дополнительной ценности для клиента является преимуществом в любое время. При этом в кризисные периоды большинство компаний не задаются вопросом о том, что еще необходимо клиенту. В данном вопросе значимо как сохранение данной стратегии, несмотря на кризисные условия, так и учет специфических потребностей клиента, связанных со сложившейся ситуацией. Так, попытки автомобильных компаний повысить качество обслуживания или предоставлять клиентам дорогостоящие подарки и скидки не привели к росту продаж. При этом в кризис 2008–2009 гг., по данным Harvard Business Review, продажи компании Hyundai в США снизились на 37 %. Компания создала продукт, страхующий потерю работы, что в кризис являлось ключевым предпочтением. За год продажи вернулась к докризисному уровню.

Литература

1. <http://slon.ru/biz/1096583/>
2. <http://www.lpgzt.ru/aticle/1129.htm>
3. <http://www.rg.ru/2014/08/04/import.html>
4. <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/about/structure/depfks/20140812>
5. <http://top.rbc.ru/economics/15/08/2014/943224.shtml>
6. <http://expert.ru/expert/2012/02/rozhdeniye-krizisom/>
7. <http://www.customs.ru/>

8. <http://www.gks.ru/>
9. <http://www.spark-interfax.ru/Front/Index.aspx>
10. <http://opora.ru/>

Elena Gruzdeva
Ph.D., Lecturer
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Success factors for small business in crisis

Abstract

For the most of companies economic crisis is a time of decay. Small business is affected by negative effects in greater matter, then medium business and corporations. At the same time there are some factors which can provide small business developing possibilities even in crisis.

The article contains brief analysis of main factors which provide development of small business in crisis. There are two groups of factors – fixed and flexible. Fixed factors include basic conditions of business development and flexible are based on companies development strategy.

Ключевые слова: small business, crisis.

JEL-code: M29.

Савченко И.В.

*к.э.н., доцент
кафедры экономики инноваций
экономического факультета
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Буянов Е.В.

*младший научный сотрудник
кафедры экономики инноваций
экономического факультета
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Развитие интернет-стартапов: проблемы и перспективы

Аннотация

Развитие интернет-бизнеса в России и в мире продолжается уже больше 20 лет. К настоящему времени электронный бизнес стал существенной частью мировой экономики. Некоторые интернет-компании являются крупнейшими в мире, имея обороты в десятки миллиардов долларов, а капитализацию в сотни миллиардов. Сегодня интернет-компании ведут свою коммерческую деятельность, используя разнообразные модели и способы получения выручки. А можно ли выделить такие модели для интернет-стартапов – это и есть предмет данной публикации. В статье рассматриваются основные проблемы развития интернет-стартапов и их перспективы.

Ключевые слова: интернет-экономика, коммерциализация, стартапы, интернет-бизнес.

JEL-коды: L860, M130.

Развитие интернет-бизнеса в России и в мире продолжается уже больше 20 лет. Электронный бизнес к настоящему времени стал существенной частью мировой экономики. Некоторые интернет-компании являются крупнейшими в мире, имея обороты в десятки миллиардов долларов, а капитализацию в сотни миллиардов [14].

Проблемы интернет-стартапов

Все новые проекты на ранней стадии своего развития являются своего рода стартапами (startups). На настоящий момент существует довольно много определений данного понятия, например:

- «Стартап – временная структура, которая занимается поиском воспроизводимой, прибыльной, рентабельной бизнес-модели» [1];
- «Стартап – вновь созданная организация, которая занимается разработкой новых товаров или услуг в условиях чрезвычайной неопределенности» [5].

Стартапы отличаются от обычных проектов своей инновационностью, требуют проверки своей бизнес-идеи на практике и формирования своей, подчас уникальной бизнес-модели. Обычно после привлечения первых пользователей стартапу требуется капитал для быстрого роста. Вот здесь-то и начинаются основные проблемы. Рассмотрим их подробнее. В настоящее время большинство интернет-стартапов¹ можно отнести к малым предприятиям. Поэтому они сталкиваются с теми же проблемами, что и большинство российских малых предприятий. Это как финансовые (затрудненный доступ к финансовым источникам), так и организационные проблемы, связанные со сложностями регистрации бизнеса. Сами представители малого бизнеса обычно называют следующие проблемы: отсутствие достаточных оборотных средств, недоступность кредитов; высокая арендная плата; высокие барьеры входа на некоторые отраслевые и региональные рынки, неоправданно усложненная процедура большинства проводимых тендеров, особенно по государственным заказам; недостаточная правовая защищенность малого бизнеса, сложность бухгалтерской и налоговой отчетности; сложности с привлечением квалифицированного персонала.

Интернет-стартапам свойственны как данные проблемы, так и имеются особенности их функционирования. К основным характеристикам данного вида стартапов относятся:

- популярность данного вида бизнеса;
- низкие барьеры входа на данный рынок;
- низкий уровень стартового капитала;
- возможности дешевого продвижения на рынок своих товаров и услуг;
- молодой возраст данного рынка и бизнеса;
- молодой возраст бизнесменов;

¹ Здесь под интернет-стартапами понимаются проекты, чья основная деятельность не может осуществляться без использования сети Интернет.

- самый «легкий» способ начать свой бизнес;
- самый маленький из малого бизнеса России.

По словам успешного стартапера Ивана Константинова, на начальном этапе интернет-проект «требует не столько финансовых инвестиций, сколько усилий, трудозатрат со стороны команды проекта – того, что в западной стартаперской практике принято называть sweat equity («созданный потом») [4, 31].

Питер Тиль, основатель PayPal, полагает, что «стартап должен начинать работу на очень маленьком рынке. В идеале целевой аудиторией должна стать небольшая, чем-то объединенная группа людей, которую либо никто не обслуживает, либо обслуживают не очень много конкурентов. Для стартапа крупный рынок – плохой выбор, а крупный рынок, на котором уже работает несколько конкурентов, – худший выбор» [6].

Посмотрим, что характеризует данную сферу [8]. Около 20 % средств Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере было направлено в 2011–2013 гг. на поддержку ИТ-стартапов. В настоящее время уровень проникновения интернета в России – 40 %: 58 млн человек – месячная аудитория при численности населения Российской Федерации 143 млн человек. В 2013–2014 гг. годовой рост интернет-экономики в России составил 26 %. Таким образом, мы видим, что это довольно перспективный рынок. Однако у данного рынка есть свои особенности, которые будут рассмотрены ниже, и свои проблемы, с которыми сталкивается начинающий бизнесмен. Это низкий процент выживаемости стартапов; низкий уровень защищенности как клиентов, так и самих бизнесменов; уникальность бизнес-процессов; невозможность использовать стандартные бизнес-модели. Кроме того, эффективность проекта в интернете обычно зависит от количества вовлеченных пользователей. Однако для формирования такой «критической массы» требуется немало финансовых, маркетинговых и других усилий, что подчас невозможно для небольших команд энтузиастов. А без достаточных ресурсов сложно дать пользователю то, ради чего он пришел. И это часто становится причиной неудачи начинающего интернет-проекта.

Особенности интернет-экономики

Сегодня интернет-компании ведут свою коммерческую деятельность, используя разнообразные модели и способы получения выручки. Многих из этих способов не было раньше, а некоторые из них изменили существовавшие рынки и транзакционные схемы. Одновременно с этим интернет-бизнес привнес в экономику новые бизнес-модели, новые услуги, новые способы коммерциализации своих разрабо-

ток. Наиболее популярными коммерческими моделями интернет-компаний сегодня являются: интернет-торговля (e-commerce) и интернет-реклама.

Электронная коммерция (e-commerce), или интернет-торговля¹, объединяет в себе продажи физических и нематериальных (чаще всего программного обеспечения) товаров с использованием сети Интернет. Мировой рынок электронной коммерции в сегменте B2C на сегодняшний день составляет более полутора триллионов долларов и растет каждый год темпами от 15 до 20 %, что можно видеть на рис. 1.

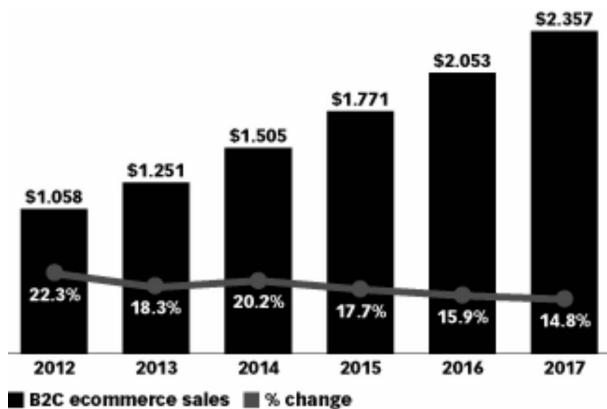


Рис. 1. Мировой рынок электронной коммерции, в трлн долл. [15]

По данным исследовательского агентства eMarketer, такая динамика существующего уже более 20 лет рынка связана с распространением мобильных технологий, а также с быстрорастущими рынками Китая, Бразилии, Индии и других стран, вклад которых в интернет-торговлю с каждым годом становится все существеннее.

Доля России в мировом рынке интернет-торговли сегодня является незначительной и составляет всего 17 млрд долл. (около 544 млрд руб.), или 1,1 %, при том, что доля США – 17,6 %, а Китая – 12,9 %. Однако темпы роста отечественной электронной коммерции сопоставимы с темпами роста развивающихся в этом направлении стран. Текущий рост составляет 34 % в год, а прогнозируемый рост на ближайшие пять лет будет иметь значение около 30 % в год, по данным АКИТ (Ассоциация компаний интернет-торговли) [13], и 5–19 %, по данным eMarketer [16]. Позиции некоторых стран на мировом рынке электронной коммерции показаны на рис. 2. Среди всех проданных в 2013 г. то-

¹ В англоязычных источниках термин «e-commerce» используется для обозначения именно торговых интернет-компаний.

варов в России оборот в 181 млрд руб. приходится нематериальные товары и услуги, а 363 млрд руб. — на материальные [13].

Рынок интернет-рекламы является вторым по объему выручки сегментом интернет-бизнеса (после интернет-торговли). Интернет-реклама представлена достаточно сложным и неоднородным рынком, на котором используются различные технические решения: от обычной баннерной рекламы до узконаправленных рекламных объявлений и элементов вирусного продвижения. По оценкам аналитического агентства eMarketer, объем продаж рекламы для устройств, подключенных к интернету, в том числе настольных и портативных компьютеров, мобильных телефонов и планшетов, в 2013 г. составил 119,8 млрд долл. [15].

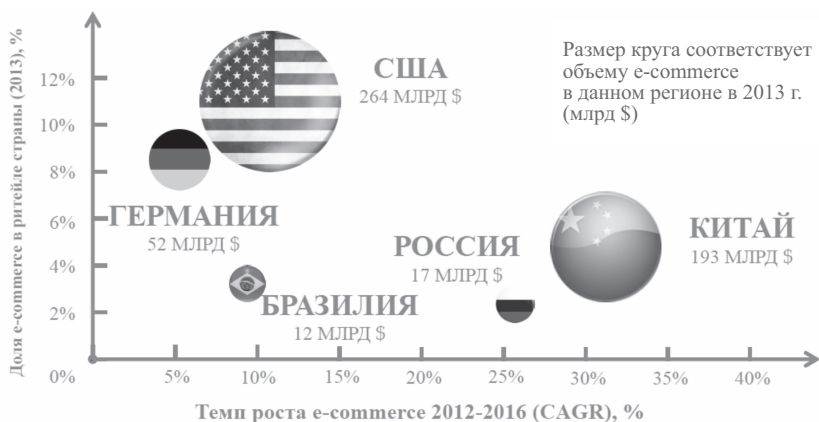


Рис. 2. Развитие электронной торговли в мире [13]

В 2013 г. рост данного рынка составил 14,6 %, тогда как в 2012 г. рост был 20,4 %. Можно отметить, что рынок интернет-рекламы продолжает расти достаточно большими темпами, но этот рост постепенно замедляется и к 2018 г. может составить всего 8,7 %, что видно на рис. 3.

Такое замедление темпов роста практически никак не скажется на позициях интернет-рекламы на всем рекламном рынке, наоборот, ее доля будет расти и к 2018 г. достигнет 31,1 %, или 204 млрд долл. (из 656,3 млрд долл. всего мирового рекламного рынка), по данным аналитиков [15].

Больше всего денег на интернет-рекламу тратит Северная Америка: практически 2 из 5 долл. на интернет-рекламу расходуются именно данным регионом. Еще четверть рекламных трат идет из Западной Европы, доля же российского рынка незначительна и составляет менее



Рис. 3. Мировой рынок интернет-рекламы, млрд долл. [15]

2 %. Так, в 2013 г. интернет-реклама, по данным АКАР (Ассоциация коммуникационных агентств России) [12], занимала 27 % от всего рекламного рынка и составляла 71,7 млрд руб., 20,1 млрд руб. из которых приходилось на медийную рекламу (баннеры, картинки, рекламная анимация, брендирование сайтов и т.п.), а 51,6 млрд руб. – на контекстную рекламу (Яндекс.Директ, Google Adwords, Блогун и т.п.).

Таким образом, суммарные объемы отечественных рынков интернет-рекламы и интернет-торговли в 2013 г. составляли более 616 млрд руб., что являлось примерно 1 % от ВВП России (66,7 трлн руб.). А если учесть, что есть и другие направления интернет-бизнеса, меньшие по объему выручки, то эта доля будет еще существеннее. Эти две модели монетизации используются самыми популярными интернет-сервисами, но они требуют достаточно долгого времени на окупаемость. Например, Яндексу потребовалось четыре года [7], Google – три года [17].

Перспективы развития интернет-стартапов

Как было показано выше, интернет-экономика бурно развивается в мире и в России. Поэтому у интернет-стартапов в России есть будущее, которое связано со следующими направлениями:

- установка приоритетов государственной политики (развитие отечественного ИТ-рынка, преференция российскому ПО при госзакупках);
- рост объемов интернет-рынка;
- формирование стандартов в данной отрасли;
- востребованность «облачных технологий» (годовой темп роста – около 50 %) [11, 14];

- развитие аутсорсинга бизнес-процессов с помощью интернета [2], [9];
- развитие мобильного интернета.

Тем не менее возможности данных направлений будут способствовать успешности интернет-стартапов, если им удастся найти свою эффективную бизнес-модель. Существуют ли принципы выбора такой модели?

Бизнес-модели для интернет-стартапов

Анализ зарубежной и российской практики интернет-стартапов показывает, что достаточно сложно найти какой-то простой и универсальный способ выбора оптимальной модели получения выручки для интернет-проекта, даже если он является популярным среди пользователей. А если проект находится на посевной стадии или пока существует только в виде идеи, то выбор оказывается еще более сложным. Действительно, предпринимателям приходится принимать решение и выбирать из множества вариантов. Помимо уже описанных выше моделей интернет-торговли и интернет-рекламы, можно выделить также следующие направления:

продажа доступа к онлайн-сервисам (SaaS). Эта продажа может осуществляться разнообразными способами с использованием элементов ценовой дискриминации. Можно выделить ряд популярных схем: периодически оплачиваемый доступ к сервису, разово оплачиваемый доступ к сервису, freemium (основной функционал бесплатный, а оплачиваются дополнительные возможности), продажа виртуальных товаров, использование виртуальной валюты (ликвидность которой ограничена данным сервисом), оплата за использованные ресурсы;

биржевая модель, или мультиплатформы¹, — предоставление посреднических услуг, а также осуществление на собственной платформе транзакций между фирмами и покупателями в определенной отрасли или группе отраслей. В данную категорию входят партнерские программы, комиссионные сервисы (авиабилеты, гостиницы), сервисы групповых скидок. Причем в данной группе можно выделить две модели, в первой комиссию платит продавец, а во второй — покупатель. Частным случаем биржевой модели может являться и рекламная модель, однако она была выделена в отдельную категорию в силу своей высокой популярности в интернете;

продажа аналитической информации, полученной о своих пользователях. Многие сервисы опросов и измерения аудитории готовы оплачи-

¹ Термин «мультиплатформы» взят из книги Остервальдера (Остервальдер А., 2013).

вать действия пользователей, такие как заполнение анкет, регистрация на сайтах и прохождение интерактивных опросов. Примеры использования данной модели: Twitter, Nielsen, TNS, hh.ru;

привлечение спонсорской помощи. Данная модель чаще всего используется в социальных проектах, которые могли бы быть интересны многим людям. Здесь есть различные разновидности: модель «плати сколько хочешь», краудфандинг, перечисление денег на спонсорский счет и т.п.;

смешанные схемы. Объединяя черты нескольких моделей, можно создать новую. Так поступили в проекте Avito, где объединяются биржевая модель и модель freemium. Также примером смешанной модели могут служить многочисленные онлайн-игры с так называемой системой Free-to-play (F2P) – бесплатный базовый функционал с расширенными возможностями: внутренней валютой и виртуальными продуктами и услугами;

использование нескольких схем для одного проекта также является моделью монетизации, построенной на принципе диверсификации бизнеса. Например, в vk.com одновременно используются реклама и продажа виртуальных товаров.

В каждой группе можно также выделять свои подгруппы, что увеличивает количество уникальных способов монетизации до десятков или даже нескольких сотен вариантов, это значительно усложняет выбор бизнес-модели, особенно для стартапов. Рассмотрим несколько примеров.

Авторы Википедии приняли решение не размещать рекламу, не продавать товары и услуги, а существовать только за счет пожертвований. Эта модель достаточно необычна для оффлайн-бизнеса, но является достаточно популярной в интернете, где в последнее время очень распространенным является краудфандинг (поиск инвестиций или пожертвований от большого количества пользователей). С одной стороны, эта модель монетизации может показаться неэффективной, но статистика показывает, что ресурс зарабатывает деньги на собственное существование за два месяца размещения объявления с просьбой о финансовой помощи. Таким образом, представители проекта получают средства для его поддержки и оплаты труда сотрудников, но не занимаются коммерческой деятельностью, что могло бы потребовать дополнительных ресурсов, размывания собственности и, как следствие, могло бы привести к неэффективной работе собственно над самим проектом.

Другие самые популярные на сегодня интернет-компании, основной бизнес которых построен по модели социальной сети или web 2.0, имеют следующую структуру выручки [10]:

- Facebook: прямая реклама (более половины дохода), продажа игровых приложений, виртуальные подарки;

- Vk.com: таргетированная реклама (60 %), игровые приложения (30 %), платные сервисы (10 %);
- LinkedIn: объявления по работе (41 %), прямая реклама (32 %), премиум-аккаунты (27 %);
- Twitter: продажа информации;
- Groupon: прямые продажи купонов.

А один из самых популярных интернет-проектов в мире в сфере онлайн-образования, Coursera, уже более двух лет определяется с выбором модели монетизации и тестирует разные схемы, среди которых можно выделить следующие¹:

- сертификация, когда студент платит учебному заведению, которое выпускает сертификат об окончании курса;
- платные экзамены и последующая сертификация силами проекта Coursera;
- продажа информации о студентах потенциальным работодателям;
- оценка компетентности студентов за плату от потенциальных работодателей или образовательных учреждений;
- продажа лицензий обучающей платформы для работодателей или учебных заведений;
- размещение спонсорской рекламы;
- платное обучение на Coursera.

Существуют ли универсальные рекомендации для выбора модели? Видимо, нет. Это происходит в силу того, что любая коммерческая модель достаточно сложна. Например, если найти два проекта, которые имеют «рекламную модель» монетизации, то выясняется, что их процессы получения выручки существенно различаются. По сути, модель монетизации представляет собой лишь часть бизнес-модели фирмы. Если, к примеру, взять бизнес-модель Остервальдера [3], то мы видим, что ее часть, которая связана с монетизацией проекта, является только одним из девяти ее элементов (рис. 4).

Таким образом, выбор бизнес-модели для интернет-стартапа является важным фактором его успешности, и это вопрос, который заслуживает отдельного исследования. Кроме того, этому будет способствовать и развитие соответствующей инфраструктуры, в том числе по таким направлениям, как развитие программ поддержки молодежных проектов в области ИТ и интернета, совершенствование правовой среды интернета.

¹ По данным предварительного договора между Coursera и University of Michigan. Договор между Coursera и University of Michigan. 2012. URL: <https://www.documentcloud.org/documents/400864-coursera-fully-executed-greemement.html>

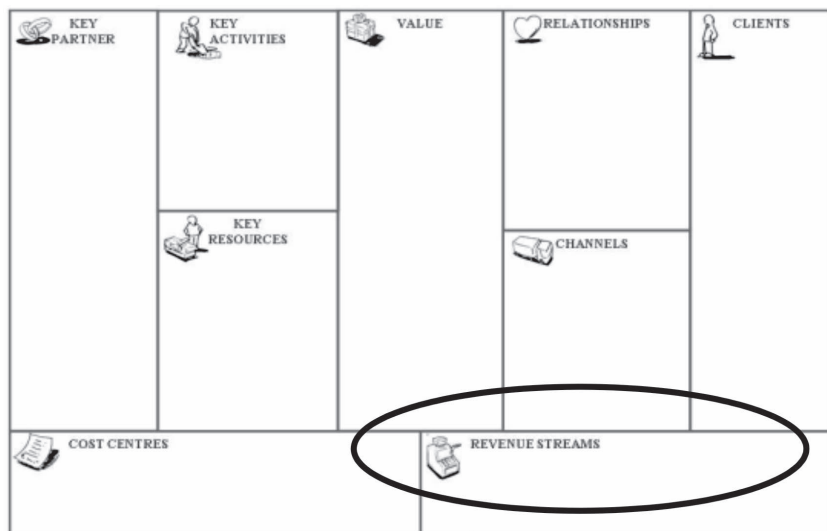


Рис. 4

Литература

1. *Бланк С., Дорф Б.* Стартап. Настольная книга основателя. – М.: Альпина Паблишер, 2014.
2. *Буянов Е.* Использование web-технологий в инновационном предпринимательстве // Инициативы XXI века. – 2013. – № 2.
3. *Остервальдер А., Пинье И.* Построение бизнес-моделей. – М.: Альпина Паблишер, 2013.
4. *Откин И.* Ловец вирусов // Бизнес-журнал. – 2015. – № 1.
5. *Рис Э.* Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. – М.: Альпина Паблишер, 2014.
6. *Тиль П., Мастерс Б.* От нуля к единице: как создать стартап, который изменит будущее. – М.: Альпина Паблишер, 2015.
7. *Игуменов В.* Миллиарды «Яндекса». В процессе поиска. Forbes. 2011. URL: <http://www.forbes.ru/tehnо/internet-i-telekommunikatsii/65029-v-protssesse-poiska>
8. *Казарян К.Р., Плуготаренко С.А., Воробьева Е.Н.* Интернет в России: состояние, тенденции и перспективы развития. Отчет по итогам 18-го Российского интернет-форума РИФ+КИБ-2014. – М., 2014.
9. *Савченко И.В., Буянов Е.В.* Возможности интернета для инновационных предприятий. Сб. статей. – М.: Инновационное развитие экономики России: региональное разнообразие, 2013. Т. 1.
10. *Семенов Н.* Монетизация Facebook, LinkedIn, Twitter, Groupon и VK. 2011. URL: http://habrahabr.ru/company/SECL_GROUP/blog/130155/

11. Аналитический обзор. Рынок венчурных инвестиций в облачные технологии. – М.: ПБК, 2013. URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201313_cloud_technology.pdf
12. Ассоциация коммуникационных агентств России. Объем рынка маркетинговых коммуникаций России в 2013 году. URL: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id4044
13. Ассоциация компаний интернет-торговли E-commerce в России: итоги 2013. Тренды. Цифры. Факты. URL: <http://www.akit.ru/e-commerce-russia-2013/>
14. PwC «ПрайсуотерхаусКуперс» Топ-100 крупнейших компаний мира. 2013. URL: http://www.pwc.com/en_UA/ua/survey/2013/assets/pwc-top-100-rus.pdf
15. eMarketer. Digital Ad Spending Worldwide to Hit \$137.53 Billion in 2014. URL: <http://www.emarketer.com/Article/Digital-Ad-Spending-Worldwide-Hit-3613753-Billion-2014/1010736>
16. eMarketer. Global B2C Ecommerce Sales to Hit \$1.5 Trillion This Year Driven by Growth in Emerging Markets. 2014. URL: <http://www.emarketer.com/Article/Global-B2C-Ecommerce-Sales-Hit-15-Trillion-This-Year-Driven-by-Growth-Emerging-Markets/1010575>
17. Google Inc. URL: <http://www.google.com/about/company/history/>

Irina Savchenko

*Ph.D., Associate Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)*

Evgeny Buyanov

*Junior research fellow
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)*

Internet Start-ups Development: Problems and Perspectives

Abstract

Internet business is developing in Russia and along the world more than 20 years. Today e-business has become the significant part of the world economy. Some internet companies are the biggest ones in the world having their turnover of tens billion dollars and capitalization of hundreds billion dollars. At the present internet companies realize their commercial activity

using different business models and methods of obtaining revenue. The aim of this publication is to identify such kind models for internet startups. The article considers the main problems of internet startups development and their perspectives.

Key words: internet economy, commercialization, startups, internet business.

JEL-codes: L860, M130.

Федорова Ф.Ш.
к.э.н., доцент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Лидерство в инновационном бизнесе

Аннотация

В современном инновационно ориентированном бизнесе лидерство становится решающим условием эффективности и результативности любого проекта и процесса. В связи с этим исследованию лидерства, в частности факторов, условий и предпосылок его успешности, уделяется все больше внимания. Сегодня уже прослеживается появление новой парадигмы управленческого лидерства для инновационных компаний. В ее основе принципиальные изменения в основных элементах лидерской модели — целеполагании, философии мышления, учете меняющихся ценностей и установок людей, востребованности новых навыков и компетенций, осуществлению командного взаимодействия в условиях динамично меняющихся задач и, следовательно, нестабильности и подвижности всех бизнес-процессов. В бизнес входят работники поколения «Y». Именно они сегодня оказывают огромное влияние на формирование новых отношений во взаимосвязи «лидер — последователи». В статье приведены результаты диагностики ценностных установок и мотивационных факторов работников этого поколения и даны рекомендации по их использованию при выстраивании эффективной системы лидерства.

Ключевые слова: лидерство, инновационный бизнес, команда инновационного проекта, ценности персонала, психотип лидера и последователей.

JEL-коды: M12, M13.

Лидерство в инновационно ориентированных бизнес-структурах является сложным и пока еще недостаточно исследованным явлением. На практике мы уже наблюдаем лидеров нового типа, которые успешно выводят свои компании в плавание в так называемые «голубые океаны». Однако успешное руководство инновационными процессами пока еще представляется в большей степени проявлением инди-

видуального мастерства высшего класса, еще очень далеким от построения алгоритма успешного управленческого лидерства в новых реалиях бизнеса.

Что уже сделано в этом направлении?

На наш взгляд, уже можно говорить о том, что более-менее четко прослеживается появление новой парадигмы управленческого лидерства для инновационных компаний. В ее основе принципиальные изменения в основных элементах лидерской модели: целеполагании, философии мышления, учете меняющихся ценностей и установок людей, востребованности новых навыков и компетенций, осуществлении командного взаимодействия в условиях динамично меняющихся задач и, следовательно, нестабильной структуры команды и состава ее игроков. Говоря об особенностях современного командного менеджмента на форуме «100 шагов к благоприятному инвестиционному климату», С. Воробьев отметил, что команда сегодня — это команда, состоящая из уникального лидера и уникальных участников, а ее успех является функцией работы в уникальном контексте. Такое определение команды особенно актуально для успешной работы в инновационном бизнесе.

Сочетание уникальностей, безусловно, закладывает основу ее конкурентного преимущества, однако содержит и определенные угрозы, которые нельзя игнорировать. Отметим, например, следующую. Аксиомой теории лидерства является тезис о том, что лидерство существует только в системе координат: лидер — последователи (члены группы). Для инновационных компаний, особенно технологичных стартапов, характерен молодой коллектив, состоящий в значительной части из представителей поколения «Y». Они и формируют эту взаимосвязь «лидер — последователи». Исследование этого поколения позволило выявить некоторые особенности, которые проявляются и в сфере трудовой деятельности. В частности, отмечаются такие качества, как:

- раскрепощенность и внутренняя свобода;
- стремление быть самим собой и быть открытым обмену эмоциями;
- готовность к диалогу и оппонированию;
- готовность демонстрировать коллегам то, что они живые люди — со слабостями, страхами, желаниями и увлечениями;
- меньшая иерархичность, позволяющая уверенно общаться с людьми вне зависимости от их социального статуса, образования, опыта и возраста;
- большая открытость, что создает гораздо более благоприятную среду для качественного межличностного диалога;
- прямота без оглядки — способность выражать свои мысли и несогласие открыто и честно;

- стремление к достижению баланса между работой и личной жизнью;
- стирание формальной грани в общении молодых на рабочем месте;
- внимание к деталям, выходящим за рамки должностной инструкции. что позволяет не только быстро находить, анализировать и устранять слабые места, но и просчитывать действия конкурентов на несколько шагов вперед [6, 21].

В компании PwC, известной своей политикой постоянного привлечения выпускников вузов (ежегодно порядка 8000 человек), по результатам проведенного в 2011–2012 гг. исследования уровня вовлеченности сотрудников – представителей поколения «Y», четко прослеживается большая по сравнению с остальными работниками выраженность следующих особенностей:

- они хотят получать удовольствие от работы и не стесняются говорить о том, чего ждут от карьеры;
- им важно понимать цели и устремления компании, они хотят, чтобы действия работодателя соответствовали их ценностям, если ценности организации не совпадают с их собственными – они увольняются;
- они мечтают о быстром продвижении по карьерной лестнице и не готовы трудиться годами ради отдаленной перспективы партнерства;
- они как должное воспринимают предоставление гибкого графика и мобильность;
- они хотят свободно менять профессиональную стезю;
- они не готовы жертвовать личной жизнью ради жизни профессиональной;
- они постоянно ожидают поддержки и признания [4, 27–30].

К аналогичным выводам мы пришли в ходе исследования результатов анкетирования сотрудников и руководителей стартапов бизнес-инкубатора МГУ по методике Ричарда Барретта (Cultural Transformation Tools), которые были опубликованы в материалах конференции «Ломоносов-2014» [5, 443–451].

Каким образом этот явный сдвиг в глубинных жизненных ценностях, установках и приоритетах молодых людей может оказывать влияние на выбор эффективной модели лидерства, есть ли здесь угрозы и соответственно вызовы, на которые она должна адекватно реагировать в контексте инновационного менеджмента?

Приход «игреков» в инновационный бизнес является несомненным плюсом. Они сейчас становятся локомотивом инновационного процесса. Практически все перечисленные выше особенности этого поколения отвечают корпоративной культуре нового типа и совре-

менным тенденциям развития лидерства. Понятно, что жесткая, авторитарная модель лидерства как система управления молодыми, творческими, неординарными людьми в современном мире неприемлема. Путь к повышению продуктивности деятельности таких людей, а значит, и бизнеса лежит в создании условий для раскрытия их индивидуальных особенностей. Следовательно, для лидера все более значимыми становятся компетенции, определяемые эмоциональным интеллектом: умение ориентироваться в социальных ситуациях и создавать благоприятный эмоциональный климат в группе, умение правильно определять личностные особенности и эмоциональные состояния других людей и выстраивать межличностные взаимодействия с учетом индивидуальных психологических особенностей людей, системы их индивидуальных норм, ценностей, целей, стремлений, выбирать адекватные способы реакции, умение поставить себя на место другого, понимание своих мотивов поведения и сознательный контроль собственного поведения, понимание мотивов поведения других людей и умение актуализировать их внутреннюю мотивацию, вовлечение лидерского потенциала сотрудников при решении актуальных задач организации, умение конструктивно работать в условиях межличностных и групповых конфликтов, управлять конфликтами и предотвращать их и т.д.

В чем же все-таки могут быть проблемы при выстраивании отношений лидера с новым поколением последователей? На наш взгляд, можно выделить четыре болевые точки (ситуации).

Во-первых, процесс создания нового продукта сравнительно плохо поддается планированию и регламентации, содержит много неопределенностей, требует от разработчиков огромных, часто неравномерно распределенных трудовых усилий. Работа в таких условиях протекает в достаточно жестких условиях, что противоречит таким характеристикам «Y», как неготовность жертвовать личной жизнью ради жизни профессиональной, потребность демонстрировать коллегам то, что они живые люди — со слабостями, страхами, желаниями и увлечениями. Как говорится, «закусить удила и вперед» — явно не их выбор.

Во-вторых, инновационному процессу свойственен высокий уровень риска с неизбежными провалами и разочарованиями. Эта характеристика явно плохо вписывается в установку «игреков» на постоянное ожидание поддержки и признания. Энергия и внимание лидера в этих ситуациях направлены, как правило, на другое.

В-третьих, для стартапов, особенно инновационных, характерен дефицит ресурсов, что вызывает проблемы с оплатой труда, созданием комфортных условий деятельности и профессионального обучения и т.д. Это входит в противоречие с установками «игреков» на достойную оплату труда, быстрое продвижение по карьерной лестнице, неготовность трудиться годами ради отдаленной перспективы партнерства.

В-четвертых, для инновационных компаний очень велик кадровый риск, связанный с потерей ноу-хау и других объектов интеллектуального капитала при увольнении сотрудников из компании. Поэтому установка молодых специалистов на свободную смену профессиональной стези и высокую мобильность вряд ли придется по душе руководителям бизнесов.

Какие инструменты есть у современного лидерства для нейтрализации этих негативных с точки зрения бизнеса установок, как и чем можно мотивировать членов команды для предотвращения их реализации? Размышляя на тему отличительных элементов уникальной команды, С. Воробьев выделяет: наличие **суперцели, правил и процедур, установок и ценностей, навыков и компетенций**. Под суперцелью он понимает такую цель, ради достижения которой люди готовы отказать от собственных амбиций и работать в команде, так как ее невозможно достичь в пределах индивидуальных возможностей каждого в отдельности. Суперцель должна быть измеряема и, добавим от себя, дискретна, чтобы можно было фиксировать этапы пути к ее достижению. Она должна стать смыслом жизни для каждого члена команды. Наличие такой суперцели, назовем ее путеводной звездой, очень важный системообразующий элемент команды и одна из важнейших функций лидера. Но смеем предположить, что не все представители молодого поколения способны в одинаковой степени на нее «повестись».

При общих поведенческих закономерностях поколения диапазон индивидуальных поведенческих установок очень велик. Поэтому чрезвычайно важна для командного лидера способность отбирать людей с учетом их индивидуальных особенностей и управлять ими, используя принципы и подходы ситуационного лидерства. А. Роднянский, формулируя критерии подбора персонала в команду, говорит, что отбирает людей одной с ним группы крови. Значит, начинать надо с определения своей, скажем, социальной или психологической группы крови, называемой психотипом, и психотипа человека, рассматриваемого в качестве кандидата в команду.

В настоящее время на практике используются различные типологии личности и социальных ролей – это Индикатор типов личности Майерс–Бриггс – Myers–Briggs Type Indicator (МВТИ), соционика (модель личности А), метод психологических доминант Н. Херрманна (НВДИ), типология социальных ролей и ролей в команде Р. Мередита Белбина и др. С точки зрения выявления лидерского потенциала и склонности к различным стилям лидерства нам представляется очень информативной и полезной типология, предложенная нашим отечественным ученым А. Афанасьевым. В отличие от типологий Юнга, Аугустинавичюте и Майерс–Бриггс в типологии Афанасьева большое

внимание уделено волевым проявлениям человека — введена функция ВОЛЯ. Афанасьев утверждает, что именно эта функция является стержневой для формирования типа личности, так как оказывает определяющее влияние на характер человека. ВОЛЯ — модуль психики, являющийся совокупностью психических инструментов взаимодействия с сегментом реальности, включающим власть, иерархические статусы, конкуренцию, «энергию преобразования мира», борьбу за ресурсы. Наряду с ВОЛЕЙ Афанасьев выделяет еще три психических модуля.

ФИЗИКА — телесное, материальное начало человека, мир материальных объектов, материальных ценностей, денег.

ЭМОЦИЯ — душевное начало человека, мир общения, переживаний, чувств.

ЛОГИКА — интеллектуальное начало, мир смыслов, науки, информации.

Человек живет одновременно в четырех мирах, но обычно приписывает каждому из этих миров разные статусы в зависимости от их ценности лично для себя.

Четыре функции каждый для себя может расставить по степени важности.

Характер функций:

1-я — избыток, высокая сильная функция;

2-я — норма, высокая сильная функция;

3-я — язва, низкая слабая функция;

4-я — пустячок, низкая слабая функция.

Четыре функции наделены разным количеством энергии и соответственно по-разному проявляют себя в различных ситуациях. Более подробно об особенностях и возможностях этой типологии см. в работе А.Ю. Афанасьева [1] и Е.В. Дещервской [3, 20–24].

Владение различными методиками типологизации является для лидера существенным подспорьем как в самоанализе и выявлении своих сильных и слабых сторон, так и прогнозировании различных моделей поведения людей с разными психотипами в различных ситуациях.

Так, например, работник с психотипом «Пушкин» (1 эмоция, 2 физика, 3 воля, 4 логика) более уязвим и, следовательно, проблематичен для руководителя в описанной выше болевой точке (ситуации) 3, а с психотипом «Дюма» (1 физика, 2 эмоция, 3 воля, 4 логика) в ситуации 1.

Интересные выводы получились и в результате проведенных нами исследований, целью которых было выявление сильных и слабых сторон лидеров с разными психотипами при использовании ими различных стилей лидерства, согласно теории ситуационного лидерства Херсея и Бланшара [2, 109–144]. В модели Херсея и Бланшара выделяются четыре основных лидерских стиля: указывающий, убеждающий, уча-

ствующий и делегирующий. Выбор стиля зависит от степени зрелости последователей, которая определяется степенью наличия у людей способностей и желания выполнять поставленную лидером задачу.

Зрелость выражается двумя параметрами. Первый – профессиональной компетентностью персонала (знания, умения, навыки, опыт работы, способности в целом). Второй – психологической зрелостью персонала, характеризующейся уровнем мотивационности (желания) людей работать.

В своих крайних проявлениях параметр «профессиональная компетентность» выражается способностью людей работать (СР) и неспособностью людей работать (НСР), а параметр «психологическая зрелость» – желанием людей работать (ЖР) и нежеланием людей работать (НЖР).

Сочетание этих параметров дает четыре стадии зрелости последователей (М1, М2, М3, М4).

М1 – (НСР) и (НЖР)

М2 – (НСР) и (ЖР)

М3 – (СР) и (НЖР)

М4 – (СР) и (ЖР)

Для каждого из перечисленных вариантов сочетаний эффективен свой стиль лидерства.

Указывающий (директивный) стиль (S1) – предполагает высокую директивность и тщательный контроль за всеми параметрами рабочего процесса, в частности, за результативностью работы (внимание к работе) и поведением работников (внимание к отношениям).

Убеждающий (обучающий) стиль (S2) – предполагает высокую директивность и контроль (внимание к работе) и одновременно поддержку тех, кто, не имея высокого уровня профессионализма, стремится работать.

Участвующий стиль (S3) – предполагает использование рычагов воздействия на людей для повышения уровня их мотивации к работе (внимание к отношениям).

Делегирующий стиль (S4) – предполагает незначительную директивность и поддержку работников ввиду высокой зрелости последователей.

В зависимости от степени выраженности параметров зрелости у работников (например, способность работать может быть выражена – в значительной степени, в достаточной степени, в некоторой степени, в незначительной степени, а желание работать проявляется – обычно, часто, иногда и редко) из вышеперечисленных стилей лидерства может быть сформирована модель ситуационного лидерства, наиболее адекватная различным состояниям рассмотренных переменных.

Для выявления сильных и слабых сторон каждого психотипа при реализации различных стилей лидерства нами было предложено студентам магистратуры (91 человек) после определения с помощью кон-

сультанта своего психотипа ответить на вопрос о том, в чем они видят его силу и слабость применительно к каждому стилю лидерства.

Приведем в порядке иллюстрации ответы студентов, идентифицирующих себя с психотипом «Эйнштейн» (1 логика, 2 воля, 3 эмоция, 4 физика). Таких в выборке оказалось 10 человек. Согласно типологическому подходу А. Афанасьева, человека с психотипом «Эйнштейн» отличает высокий профессионализм, прагматизм, разносторонняя компетентность. Для них характерна автономность и независимость ума. бесстрашие в высказывании своих взглядов. Люди этого типа привержены принципам коллегиальности, делегирования ответственности, стремления к консенсусу, работы не на себя, а на свое дело, способностью без напряжения обходиться минимумом в вопросах, касающихся материального окружения, быта.

Людей типа «Эйнштейн» можно часто встретить среди лидеров инновационных стартапов. В чем же их сильные и слабые стороны в реализации ими различных стилей лидерства? Приведем наиболее часто встречающиеся варианты ответов.

1. Логика

Указывающий (директивный) стиль

сильные стороны: способность вести людей к цели кратчайшим путем, четкая постановка задач и сроков исполнения, качественные инструктивные материалы;

слабые стороны: не всегда способен внимательно слушать и слышать других людей.

Убеждающий (обучающий) стиль

сильные стороны: разрабатывает качественные инструктивные материалы, хороший анализ неудач и успехов, четкое обоснование своих и чужих действий;

слабые стороны: стиль преподавания — очень краток, излагает сразу результат, будет учить так, как понятно ему, не учитывая способности обучаемого.

Участвующий стиль

сильные стороны: отсутствие поспешных выводов и решений, готовность дать совет при выполнении заданий, не стремиться к власти и диктаторству;

слабые стороны: сложности в установлении коммуникации.

Делегирующий стиль

сильные стороны: способность и желание ставить все новые цели и интересные задачи, склонность к системному подходу, готовность вести аргументированную дискуссию, приверженность принципу «отвечать головой за то, что делаешь»;

слабые стороны: в голове выстроена четкая картина мира (процесса), в которой порой не находится места другим противоречащим ей идеям.

2. Воля

Указывающий (директивный) стиль

сильные стороны: способен полностью контролировать подчиненных и эффективно организовывать их работу, будет давать приказы и указания мягко, не позволит себе быть тираном, может завоевать уважение сотрудников и стимулировать их к работе благодаря лояльному демократичному отношению и конструктивным требованиям к персоналу, умеет гибко перестраиваться под ситуацию, чувствует ситуацию, отличный организатор;

слабые стороны: не любит командовать и контролировать, что может снижать эффективность работы сотрудника с низкой мотивацией и профессионализмом.

Убеждающий (обучающий) стиль

сильные стороны: отношение ко всем на равных позволяет убедить подчиненных в том, что их развитие необходимо и им, и компании;

слабые стороны: риск подавления способностей сотрудника, раздражение от плохо обучаемых сотрудников.

Участвующий стиль

сильные стороны: не боится принимать решения за других и брать на себя ответственность, стойкая убежденность и сила к победе, является хорошим вдохновителем, не стремится получить власть над умами, скорее готов к постоянному взаимодействию с людьми, именно поэтому может стать хорошим наставником, помогать человеку в выполнении его заданий и мотивировать на дальнейшее развитие, открытость, простота, стремление к полноценному диалогу при принятии решений;

слабые стороны: готовность скорее на руководство, а не на поддержку.

Делегирующий стиль

сильные стороны: отсутствие внутренней иерархии, ощущение подчиненных, что лидер при всех своих преимуществах общается с ними на равных, вызовет дополнительное уважение, стремление больше быть коллегой, к равноправию, помогает в отношениях с сотрудниками, которым также больше нужен коллега, чем менеджер, открытость, простота;

слабые стороны: при возникновении противоречий внутри коллектива может проявлять недостаточный авторитет и организаторские способности, может слишком мягко себя вести и стараться учесть интересы даже тех, кто не прав.

3. Эмоция

Указывающий (директивный) стиль

сильные стороны: слабое проявление эмоций позволяет решать задачи в спокойствии и без лишних издержек;

слабые стороны: не хватает внутренней энергии и желания, чтобы поддерживать эмоциональный настрой и заинтересованность сотрудников.

Убеждающий (обучающий) стиль

сильные стороны: умелое сочетание нужного делового уровня в отношениях и умение быть автономным к чужим эмоциям и всплескам;

слабые стороны: трудно инициирует отношения и вступает в контакт с обучаемыми.

Участвующий стиль

сильные стороны: слабое проявление эмоций позволяет решать задачи в спокойствии, без лишних издержек;

слабые стороны: внутренне очень раним, может активно использовать иронию для нейтрализации своей беззащитности, сухость в отношениях с подчиненными, ему трудно зажечь «искру» в незаинтересованном сотруднике, не расположен к выражению признательности за высокий уровень выполнения задания и рост профессионализма.

Делегирующий стиль

сильные стороны: хороший дипломат в партнерских отношениях с коллегами;

слабые стороны: остро нуждается в искренних отношениях, понимании, но трудно входит в контакт с людьми.

4. Физика

Указывающий (директивный) стиль

сильные стороны: не будет оказывать сильного давления на подчиненных;

слабые стороны: может проявиться нежелание следить за результатами и рабочим процессом сотрудника и осуществлять постоянную обратную связь (feedback) по результатам, существует возможность проявления неуважения к лидеру как к «слабаку».

Убеждающий (обучающий) стиль

сильные стороны: обучающиеся не будут подвергаться сильному давлению;

слабые стороны: будет заниматься обучением только в строго определенных рамках.

Участвующий стиль

сильные стороны: не выражены;

слабые стороны: низкая энергия физической природы не позволяет в полной мере выполнять поддержку сотрудников (лень), без энтузиазма встретит желание сотрудника выразить сомнения и поделиться эмоциями.

Делегирующий стиль

сильные стороны: предоставление самостоятельности и отсутствие постоянного контроля дают простор для реализации творческого потенциала работника;

слабые стороны: относительная безразличность ко всему материальному отодвигает вопросы материального поощрения сотрудников на второй план.

В результате проведенной работы большинство магистров задумались о своих лидерских компетенциях и направлениях их развития. На наш взгляд, с позиции учета специфики каждого психотипа становится более понятной и приводимая в исследованиях К. Бланшарда статистика, свидетельствующая о крайне малом диапазоне лидерских стилей, выбираемых руководителями в отношении своих подчиненных. Большинство предпочитают работать в комфортном с точки зрения своего психотипа стиле лидерства. Всего лишь 1 % используют все четыре стиля, а 54 % привержены только одному [2, 123].

Литература

1. *Афанасьев А.Ю.* Синтаксис любви. — М.: Остожье, 2000.
2. *Бланиар К.* Лидерство к вершинам успеха. — Питер, 2011.
3. *Дещеревская Е.В., Красностановова М.В., Федорова Ф.Ш.* Современные технологии в управлении персоналом. — Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2012.
4. *Мориц Б.* Глава PwC о том, как заинтересовать молодежь. — HBR, январь-февраль 2015. — С. 27–30.
5. *Федорова Ф.Ш.* Организационная культура инновационных стартапов: ценности и мотивация персонала. Сборник статей по материалам седьмой международной научной конференции «Инновационное развитие экономики России: междисциплинарное взаимодействие». — М.: Проспект, 2014.
6. *Штейнгардт А.* Чему меня учат молодые // Ведомости. — 03.02.2015. — С. 2.

Farida Fedorova
Associate Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Leadership in innovation business

Abstract

In today's innovation-oriented business leadership becomes crucial for the success and effectiveness of any project and process. In this regard, the

study of leadership, in particular, factors, conditions and preconditions of its success is receiving increasing attention. It is now seen the emergence of a new paradigm of managerial leadership for innovative companies. It is based on fundamental changes in the basic elements of leadership model – the definition of objectives, thinking philosophy, changing values and attitudes of people, demand for new skills and competencies, team interaction in a fast-changing tasks and therefore instability and mobility of all business processes. The employees generation «Y» are now entering business community. They now have a tremendous impact on the formation of new relationships of leader-followers. The paper presents the results of the diagnostic of values and motivators of this generation of workers and the recommendations for their use in building an effective system of leadership.

Keywords: leadership, innovative business, innovation project team, employees values, psycho types of the leader and the followers.

JEL-codes: M12, M13.

Образцова О.И.
к.э.н., доцент
Российский государственный социальный университет
(г. Москва, Россия)

Информационное обеспечение политики поддержки предпринимательства в Российской Федерации: проблемы и пути их решения

Аннотация

В течение последнего десятилетия поддержка предпринимательства является одним из приоритетных направлений российской государственной политики на всех уровнях власти. Повышение предпринимательской активности населения и развитие малого и среднего предпринимательства отнесены к числу приоритетных задач Государственной программы экономического развития Российской Федерации. Для оценки результативности достижения целей и решения задач программы развития экономики требуются объективные, методологически корректные статистические данные, позволяющие оценить уровень развития предпринимательства в стране, регионе или конкретном поселении как отклик на реализацию мероприятий по его поддержке. Проблемы и возможности получения необходимой статистической информации в России в соответствии с международным стандартом бизнес-демографии и на основе существующей сегодня базы данных Росстата рассмотрены в предлагаемой статье.

Ключевые слова: рождаемость предприятий, выживаемость предприятий, статистика бизнес-демографии, выборочные обследования предпринимательской активности населения.

JEL-коды: С410, С420, С810, М130.

Введение

В течение последнего десятилетия поддержка предпринимательства рассматривается как одно из приоритетных направлений российской государственной политики на всех уровнях власти. В частности,

в Государственной программе Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» [1, 2–4], принятой на период с 29 марта 2013 г. до 31 декабря 2020 г., две из трех основных целей непосредственно увязаны с активизацией предпринимательской деятельности. Это создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса и повышение инновационной активности последнего. Соответственно, повышение предпринимательской активности населения и развитие малого и среднего предпринимательства отнесены к числу приоритетных задач государственной программы. Для оценки результативности достижения целей и решения задач программы развития экономики требуются объективные, методологически корректные статистические данные, позволяющие оценить уровень развития предпринимательства в стране, регионе или конкретном поселении как отклик на реализацию мероприятий по его поддержке.

Сегодня официальная статистика предоставляет государству, бизнесу и обществу значительный объем методологически прозрачных, взаимосвязанных данных о состоянии рынка. Система обследований официальной (государственной и ведомственной) статистики охватывает ресурсы и результаты экономической деятельности крупных, средних и малых предприятий реального и финансового сектора, совокупность товарных и финансовых потоков на внутреннем и внешнем рынке, фондовый рынок, потребительские цены и цены производителей продукции, платежеспособный спрос населения и оценку экономической конъюнктуры. Однако методология сбора и хранения данных не позволяет получать требуемую информацию. Кроме того, в литературе по теории предпринимательства убедительно показано, что политика поддержки МСП и политика поддержки предпринимательства имеют разные цели и задачи, используют различные механизмы и должны быть по-разному организованы [13], [14].

Политика поддержки МСП направлена на стабилизацию действующих предприятий, сохранение *status quo* этого рыночного подсектора, рост выживаемости, однако она не может стимулировать его развитие за счет активизации предпринимательского старта – это целевая функция политики поддержки предпринимательства. Для ее успешной реализации требуются сведения об интенсивности предпринимательской активности на ранних стадиях развития бизнеса: на стадии предпринимательского старта, которая сегодня в России вообще не охвачена наблюдением официальной статистики, и на стадии нового бизнеса, который методологически может попасть в выборочное обследование лишь через два года после рождения предприятия (т.е. меньше чем за год до перехода в категорию устоявшегося бизнеса) [5, 23–25].

Поэтому существенная часть сведений о предпринимательской активности россиян, которая с каждым годом становится объектом все

более и более пристального внимания экономистов, социологов, политиков и, конечно же, государства, остается за рамками методологических возможностей статистического измерения официальной статистики. Предоставляемой информации оказывается недостаточно для получения эмпирических данных о воспроизводстве российского предпринимательства, что порождает значительные проблемы с точки зрения адекватности и эффективности политики поддержки развития предпринимательской активности россиян.

Информационные потребности в сфере поддержки предпринимательства

Структура информационных потребностей государства в области поддержки предпринимательства обусловлена в первую очередь необходимостью повышения выживаемости субъектов предпринимательства в рыночной среде и интенсификации предпринимательского старта путем стимулирования предпринимательской активности населения. Реализация указанных целей обеспечит экономический рост в стране и, при условии приоритетной поддержки инновационного предпринимательства, создаст фундамент для модернизации и интенсификации национальной экономики. Недостаток статистической информации о секторе предприятий и предпринимательстве в России приводит к недооценке реальных факторов развития рыночного сектора экономики и, следовательно, к принятию неадекватных политических решений, а также к неэффективному расходованию финансовых ресурсов, затрачиваемых на поддержку предпринимательства. Одним из основных индикаторов реализации целей экономического развития, определенных в Госпрограмме в целом и более детально в подпрограмме № 2 «Развитие малого и среднего предпринимательства» [1, 12], является квота сектора МСП на рынке труда – точнее, ее рост, обусловленный ростом доли субъектов малого и среднего предпринимательства в экономике Российской Федерации. Политика поддержки предпринимательства направлена на активизацию предпринимательского динамизма, наличие которого можно распознать посредством анализа динамики индикаторов демографии предприятий. Следовательно, сопоставимые данные бизнес-демографии нужны для целей мониторинга и формулирования политических решений.

Примером успешной реализации гармонизированной методологии бизнес-демографии в текущей статистике предпринимательства в Российской Федерации являются международный проект «Глобальный мониторинг предпринимательства» (GEM), в котором Россия участвует с 2006 г., и гармонизированный с методологией GEM российский проект «Георейтинг» [7, 9–11]. К сожалению, как показывают эм-

пирические исследования предпринимательской активности россиян, реализованные в рамках GEM, пока в России не приходится говорить о статистически значимом росте предпринимательской активности ни на одной из стадий развития бизнеса, определяемых международным стандартом (рис. 1).

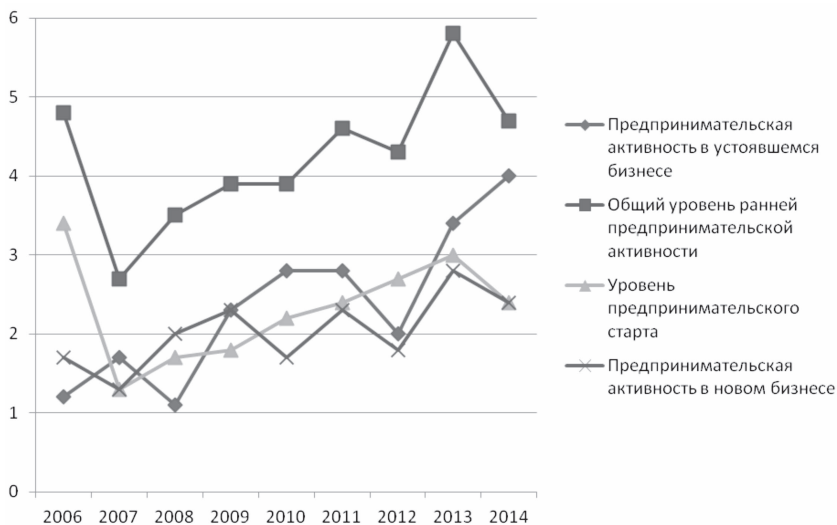


Рис. 1. Динамика уровня предпринимательской активности россиян на отдельных стадиях развития бизнеса в 2006–2014 гг.

Источник: [15].

Напомним, что в соответствии с международным стандартом бизнес-демографии, используемым в методологии GEM, уровень предпринимательской активности для каждой стадии бизнеса измеряется как доля соответствующей предпринимательской страты в общей численности взрослого трудоспособного населения страны [7, 10].

Таблица 1

Обобщающие характеристики динамики индикаторов предпринимательской активности россиян в 2006–2014 гг.

Предпринимательские страты	Среднее, %	Стандартное отклонение	Коэффициент вариации
Предпринимательская активность в устоявшемся бизнесе	2,367	0,979	41,3 %
Общий уровень ранней предпринимательской активности	4,244	0,883	20,8 %

Предпринимательские страты	Среднее, %	Стандартное отклонение	Коэффициент вариации
в том числе: уровень предпринимательского старта	2,322	0,661	28,5 %
Предпринимательская активность в новом бизнесе	2,033	0,458	22,5 %

Источник: расчеты автора по данным [15].

В табл. 1 показано, что только для устоявшегося бизнеса можно говорить о статистически значимом, хотя и слабом росте предпринимательской активности (коэффициент вариации 41,3 %). На ранних стадиях жизни субъектов предпринимательства статистически значимая вариация индикатора не наблюдается: после падения в 2007 г. доля нарождающихся предпринимателей варьирует в пределах от 1,3 до 3,2 %, вариация доли владельцев нового бизнеса еще менее значима.

Указанные тенденции дают основания утверждать, что результаты управленческих усилий и финансовых затрат государства в целях поддержки предпринимательства, даже если оценить их на общенациональном уровне, без учета провальной ситуации в отдельных регионах [3, 61–66], нельзя считать значимыми. Низкий уровень и темпы развития предпринимательства негативно влияют на экономическую безопасность страны: рыночный сектор не способен генерировать инновации.

Мероприятия политики поддержки предпринимательства не достигают цели, не будучи подкрепленными объективной и актуальной детализированной информацией о количестве субъектов МСП и результатах их экономической деятельности на всех стадиях предпринимательской активности. Такую информацию о рождаемости, смертности и выживаемости субъектов предпринимательства может обеспечить ведение статистики бизнес-демографии [12] на основе требований, определяемых международным стандартом [11].

Статистика бизнес-демографии как основа информационного обеспечения политики поддержки предпринимательства

Одним из ключевых целевых индикаторов реализации целей указанной выше Государственной программы экономического развития является доля среднесписочной численности работников, занятых на микро-, малых и средних предприятиях и у индивидуальных предпринимателей, в общей численности занятого населения. Рост этого по-

казателя обеспечивается и контролируется увеличением квоты сектора МСП в экономической системе, поэтому в подпрограмме № 2 «Развитие малого и среднего предпринимательства» цель развития определена как «увеличение доли субъектов МСП в экономике РФ» [1, 12].

Таким образом, организация статистического учета предпринимательской активности и построенная на основе полученных сведений система показателей должны предоставить полную детализированную информацию о предпринимательском старте (т.е. о так называемой рождаемости субъектов предпринимательства), их смертности и выживаемости. Эту возможность обеспечивает система показателей статистики бизнес-демографии [2]. В соответствии с международным стандартом, кроме уже упомянутых индикаторов рождаемости, смертности и выживаемости хозяйствующих субъектов, в бизнес-демографии предусмотрено также построение индикаторов роста рыночных единиц – с выделением «газелей» и фирм с высоким потенциалом роста (как по индикатору численности занятых, так и по величине оборота) [6, гл. 10]. Таким образом, в контексте информационных потребностей поддержки предпринимательства первоочередной задачей государства должно стать развитие бизнес-демографии. Статистика бизнес-демографии является методологической и информационной основой текущей статистики предпринимательства, обеспечивая получение актуальных данных о воспроизводстве предпринимательских страт в стране, а также о влиянии общих условий предпринимательской деятельности и отдельных компонент системы поддержки предпринимательства на активизацию предпринимательского старта, на рост численности готовящихся к старту и успешно стартовых предпринимателей.

Вне системы статистики бизнес-демографии значительная часть имеющихся сведений о предпринимательской активности в стране создает иллюзию очевидности, но на самом деле содержит скрытую информацию о совершенно иных закономерностях воспроизводства предпринимательских страт. Таким образом, бизнес-демография является важной информационной основой процесса принятия обоснованных стратегических решений в реальных условиях рынка и, следовательно, способствует развитию предпринимательской активности населения.

Не только в России система бизнес-демографии находится пока на стадии становления и развития, это ключевой элемент Проекта ОЭСР по показателям предпринимательской деятельности, в рамках которого ОЭСР и Евростат взаимодействуют с целью разработки основы для регулярного и гармонизированного измерения предпринимательской активности и факторов, которые способствуют или препятствуют этой активности. В самом общем определении статистика бизнес-демо-

графии представляет собой статистику рождаемости, смертности и выживаемости рыночных предприятий [8]. Ведение статистики бизнес-демографии в странах ОЭСР и развитие статистики предпринимательства основаны на единых согласованных концепциях воспроизводства бизнес-среды не только в официальной статистике, но и в альтернативных статистических проектах – таких, например, как упомянутые выше GEM и «Георейтинг».

Исходя из теоретических определений предприятия и предпринимательства и в соответствии с реальными информационными возможностями бизнес-регистров, которые должны обеспечивать статистические данные для расчета стандартных показателей статистики демографии предприятий, была проведена операционализация категории предприятия для статистического применения. В итоге в 2010 г. увязка статистических определений концепций предприятия и основных демографических событий в области статистики бизнес-демографии и статистики предпринимательства была обеспечена принятием еще одного важного документа в области бизнес-демографии [10], который сегодня стал основой гармонизации концепций ведения бизнес-демографии в различных странах, в том числе и в России.

Показатели, предложенные ОЭСР в [11] и, после окончательного согласования, в [10] и [12], составляются на основе данных, в настоящее время собираемых Евростатом (и соответственно национальными статистическими службами в рамках статистики предприятий). При разработке показателей бизнес-демографии ОЭСР и Евростат поддерживали тесное сотрудничество, и в настоящее время эти организации продолжают совместно работать над созданием общей базы бизнес-демографии, в том числе и в качестве общей методологической основы для сбора данных о секторе предприятий по странам ОЭСР. Таким образом, в настоящее время стандарт формирования системы показателей демографии организаций Евростата и ОЭСР определяют два основных взаимоувязанных документа: [11] и [10]. Именно их мы использовали при выполнении по заказу и при финансировании Росстата НИР по разработке системы статистики бизнес-демографии на основе данных Статрегистра российской статистики [4].

Определение активного предприятия в [10] нацелено на решение задач информационного обеспечения политики поддержки предпринимательства, которые в настоящее время принято считать особенно значимыми среди целей ведения демографии организаций.

Обобщая рекомендации международных документов, принятых в целях стандартизации ведения статистики бизнес-демографии и корректного построения соответствующей системы показателей, можно сформулировать два ключевых положения, обуславливающих расчет индикаторов рождаемости, смертности, выживаемости и роста субъек-

тов сектора МСП, для удовлетворения информационных потребностей политики поддержки предпринимательства:

- единицы бизнес-регистра — это хозяйствующие рыночные субъекты, независимо от стадии ведения бизнеса;
- заполнение бизнес-регистра осуществляется на основе общей информационной базы официальной статистики, включающей как обособленный национальный статистический учет (на основе системы выборочных наблюдений), так и необособленную административную статистику различных ведомств (на основе текущего административного учета).

Несоблюдение указанных положений международного стандарта создает в Российской Федерации серьезные информационные проблемы для политики поддержки предпринимательства за счет увеличения рыночной неопределенности и ослабления позиции нарождающихся предпринимателей и значительной части владельцев нового бизнеса, остающихся за рамками статистического наблюдения, потому почти не имеющих шансов на адресную господдержку. Поэтому создание и развитие бизнес-демографии стало одним из обязательных условий вступления России в ОЭСР.

Проблемы информационного обеспечения политики поддержки предпринимательства в России

В соответствии с целями и задачами, поставленными в сфере развития статистики и совершенствования информационного обеспечения государственной политики, Росстат прилагает энергичные усилия по гармонизации российской статистической методологии в области статистики предпринимательства и бизнес-демографии с международным стандартом. Так, в 2014 г. была продолжена реализация Концепции открытости федеральных органов исполнительной власти: на сайте Росстата, впервые в открытом доступе, была опубликована бухгалтерская отчетность, Статистический регистр и классификаторы, за ведение которых отвечает национальная государственная статистика. В 2013–2014 гг. по заказу и при финансировании Росстата были успешно проведены НИР по разработке методологии создания Интегрированного информационного фонда (ИИФ) «Демография», соответствующего требованиям международного стандарта ведения бизнес-регистров [4, 75–77]. Однако на сегодняшний день в России развитие официальной статистики бизнес-демографии и текущей статистики предпринимательства только началось: официальная методология ее ведения внедрена лишь в 14 субъектах РФ, и главным препятствием на пути обеспечения информационных потребностей политики поддержки предпринимательства продолжают оставаться проблемы

формирования и ведения бизнес-регистра. В контексте сформулированных выше положений международного стандарта получения информации о предпринимательстве можно выделить две главные проблемы удовлетворения информационных потребностей государства в соответствующей области, которые требуют принятия безотлагательных мер по совершенствованию статистики предпринимательства и бизнес-демографии:

- охват хозяйствующих единиц в Статистическом регистре Росстата выходит далеко за рамки рыночного сектора экономики;
- сведения административного (в первую очередь налогового) учета не включаются в общую информационную базу Статистического регистра Росстата, т.е. фактически регистровая статистика в России не ведется.

Проблема избыточного охвата единиц в Статрегистре Росстата в контексте получения информации о рынке и пути ее решения

Статрегистр Росстата является базой данных обо всех типах статистических единиц, являющихся объектами федерального статистического наблюдения. С точки зрения законодательства об информации и информатизации Статрегистр Росстата можно рассматривать в качестве государственного информационного ресурса, сложной многофункциональной информационной системы, содержащей организационно-упорядоченную совокупность документов и информационных технологий, обеспечивающей учет всех хозяйствующих субъектов, прошедших государственную регистрацию на территории Российской Федерации. В нем устанавливается для этих субъектов единая идентификация по общероссийским классификаторам, содержится достаточно полный набор характеристик, которые позволяют группировать различные совокупности объектов наблюдения и организовать получение как индивидуальных, так и сводных данных о различных аспектах их деятельности. Основной целью создания Статрегистра Росстата является формирование в органах государственной статистики полной, достоверной и актуальной информационной основы для проведения федеральных статистических наблюдений, включающей данные о различных категориях хозяйствующих субъектов, независимо от их институционального типа, организационно-правовой формы и формы собственности. Таким образом, Статрегистр Росстата содержит сведения не только о рыночных единицах – субъектах предпринимательства, но и о других типах производителей. Поэтому для решения проблемы излишне широкого с точки зрения информационного обеспечения политики поддержки предпринимательства охвата экономических единиц в Статре-

гистре Росстата необходимо сформировать на его основе совокупность единиц сектора предприятий.

Евростат и ОЭСР рекомендуют использовать категорию «предприятие» в качестве единицы наблюдения и статистической единицы совокупности хозяйствующих субъектов для сбора данных бизнес-демографии. На европейском уровне такая единица определяется в соответствии с определениями, применяемыми в СНС ООН 2008 г. и Международной стандартной отраслевой классификации (МСОК): *«Предприятие – это наименьшая комбинация юридических единиц, которая является организационной единицей, производящей товары и услуги и получающей доход от определенной степени автономии в принятии решений, в особенности в отношении распределения своих текущих ресурсов. Предприятие осуществляет один или более видов деятельности, размещающаяся в одном или нескольких местах. Одиночная юридическая единица также может являться предприятием»* [10].

В качестве статистической единицы использовать допускается юридическое лицо в целях организации системы наблюдений (как в Статрегистре Росстата), но концепция «предприятие» необходима для формирования бизнес-регистра на его основе. Международный стандарт [10] определяет систему признаков-идентификаторов для выделения границ рыночного сектора экономики при формировании бизнес-регистров. При разработке ИИФ «Демография организаций» [4, 75] мы использовали эти критерии в рамках отечественных классификаторов. Примененная нами и описанная ниже процедура соответствует не только стандарту, но и практике ведения статистических бизнес-регистров предприятий в Европейском союзе.

Из границ охвата Статрегистра в целях формирования совокупности рыночных экономических агентов и построения ИИФ «Демография организаций» были исключены предприятия, которые классифицированы в разделах А, О, Т и U МСОК (ISIC, rev. 4; МСОК, пересм. версия 4). Затем предприятия, имеющие юридические формы центрального и местного правительства, были исключены из совокупности рыночных единиц – отчасти потому, что в настоящее время нет согласованной интерпретации определения предприятия для этих юридических форм, а отчасти оттого, что они играют разную роль в контексте политики в области предпринимательства и стратегии экономического роста. Большинство из них относятся к разделу О (ISIC, rev. 4; МСОК, пересм. версия 4), который уже исключен из совокупности, как указано выше.

Таким образом, каждый рыночный субъект был идентифицирован по виду экономической деятельности: субъекты предпринимательства фиксировались в разделах от В до N (ISIC, rev. 4; МСОК, пересм. версия 4), исключая группу 64.2 (деятельность, связанная с управле-

нием холдинговыми компаниями), и потенциально в разделах от Р до S. В итоге ИИФ «Демография организаций», предназначенный для использования Росстатом в качестве бизнес-регистра, охватил, как и в большинстве стран ОЭСР и ЕЭС, те виды деятельности, которые относятся к производству, строительству, розничной торговле и услугам, в то время как сельское хозяйство, государственное управление, нерыночная деятельность домашних хозяйств и экстерриториальные организации не охватываются. В настоящее время ИИФ «Демография организаций» включает рыночно ориентированные юридические и организационно-правовые формы (например, акционерные компании с ограниченной ответственностью, единичных собственников — индивидуальных предпринимателей, партнерства и государственные корпорации), однако исключает единицы в секторе органов государственного управления. Эта концепция соответствует категориям СНС ООН 2008 г., при этом индивидуальные предприниматели, а также малые и средние предприятия в сельском хозяйстве (фермерские хозяйства) рассматриваются отдельно и трактуются как единицы сектора домашних хозяйств.

Методология СНС ООН 2008 г. ограничивает предпринимательство рыночной средой, которая придает феномену предпринимательства более четкие и согласованные статистические границы, в том числе в контексте статистики бизнес-демографии. В то же время это определение плодотворно в том смысле, что не содержит ограничений на учет целенаправленности, инновационности и организационного контекста, вопросов собственности, стратегий роста и развития или на личное принятие риска. Еще более важно то, что определение сектора предприятий в СНС связывает микро- и макроуровни, описывая предпринимательство как феномен на микроуровне, оказывающий важные воздействия на более высоко агрегированных уровнях. В итоге по сравнению с большим количеством альтернативных суждений предложенное выше определение предприятия было выбрано в качестве основы статистических определений текущей статистики предпринимательства и бизнес-демографии, так как оно обладает преимуществами в том смысле, что оно ясно, логически согласованно определяет границы совокупности и облегчает тем самым формирование границ сектора предприятий. В рамках рыночного сектора затем можно выделить группы субъектов по типоразмеру (в том числе малые-, микро- и средние предприятия).

Таким образом, с учетом изложенных выше теоретических положений и методологических принципов, для решения информационной проблемы, обусловленной избыточным охватом Статрегистра Росстата, путем формирования ИИФ «Демография организаций», включающего только рыночные единицы, нами был разработан и реализован следующий пошаговый алгоритм.

Шаг 1. Удаление нерыночных единиц по типу предприятия.

Шаг 2. Удаление нерыночных единиц по форме собственности.

Шаг 3. Удаление нерыночных единиц по организационно-правовой форме.

Шаг 4. Удаление нерыночных видов деятельности.

Шаг 5. Удаление нерыночных единиц по комбинации форм собственности и типа предприятия.

Проблема нарушения принципов организации регистрационной статистики в Российской Федерации и пути ее решения

Ведение Статрегистра осуществляет в целом по Российской Федерации Главный межрегиональный центр обработки и распространения статистической информации (ГМЦ) Росстата, в субъектах РФ – территориальные органы государственной статистики (ТОГС). Статрегистр Росстата состоит из следующих баз данных (БД):

- БД «Юридические лица»,
- БД «Индивидуальные предприниматели»,
- БД «Генеральная совокупность объектов статистического наблюдения».

Базы данных «Юридические лица» и «Индивидуальные предприниматели» образуют административную часть Статрегистра Росстата, база данных «Генеральная совокупность объектов статистического наблюдения» (БДГС) является статистической частью, которая содержит сведения об экономических показателях хозяйствующих субъектов: ресурсах и результатах их рыночной деятельности. Показатели численности работников и оборота (выручки) предприятий, содержащиеся в БДГС, необходимы, во-первых, для выделения субъектов сектора МСП (и других ценовых групп предприятий), во-вторых, для расчета индикаторов эффективности поддержки предпринимательства и экономического роста, в том числе предусмотренных Государственной программой экономического развития Российской Федерации.

Для формирования и актуализации административной части Статрегистра, как это предусмотрено международным стандартом, Росстат получает необходимые сведения из административных источников – государственных информационных ресурсов и систем, в том числе реестров (регистров) налоговых органов (регистрарующих органов), органов по управлению государственным имуществом и др.

Поступление информации об экономических показателях деятельности хозяйствующих субъектов в статистической части Статрегистра, в нарушение Федерального закона РФ об официальном статистическом учете [9, ст. 7, 8] и ряда соответствующих подзаконных актов, обеспе-

чивается только территориальными органами Росстата в порядке выборочного наблюдения, предусмотренный международным стандартом и российским законодательством обмен данными не осуществляется. В условиях жестко ограниченного финансирования федерального статистического наблюдения Росстат не в состоянии обеспечить удовлетворительную заполняемость Статрегистра, а также учет и своевременное исключение ложно активных субъектов предпринимательства – так называемых призраков. Дополнительные проблемы создает низкая административная дисциплина, приводящая к значительному количеству пропусков информации в Статрегистре из-за огромного количества неответов предприятий и индивидуальных предпринимателей, которые должны были быть охвачены выборочным наблюдением (табл. 2).

Таблица 2

Проблемы наблюдения: малые предприятия и микропредприятия

Ограничения информационных возможностей статистических ресурсов	Малые	Микро
Охват выборочным обследованием и потенциальная заполняемость регистра по экономическим показателям, распределение по ТОГС Росстата в том числе кол-во полных неответов в 2012 и 2013 гг.	От 10 до 80 % От 5 до 50 %	От 5 до 60 % От 10 до 80 %
Количество ложно активных единиц (призраков) в 2012 и 2013 гг., расчетная оценка по данным Росстата в соответствии с международным стандартом	До 2 %	До 8 %
Заполняемость полей административной части Статрегистра, указывающих на способ создания и причину ликвидации организации (для демографии)	Близка к 0	Близка к 0
Бизнес-демография: регистрация рождения, смерти и выживаемости предприятий, учет «газелей»	Возможности ограничены	Возможности ограничены

Источник: экспериментальные расчеты автора для ИИФ «Демография» по полному кругу субъектов предпринимательства.

Проблемы информационного обеспечения политики поддержки предпринимательства усугубляются по мере уменьшения размера предприятия, но катастрофический масштаб они приобретают в сегменте индивидуального предпринимательства (табл. 3). Помимо представленных в табл. 3 проблем незаполненности базы данных по индивидуальным предпринимателям, степень методологической сопоставимости, достоверности и актуальности данных, включенных в регистр по каждому хозяйствующему субъекту, также требует совершенствования. Так же как и для организаций, принципиально невозможен охват наблюдением хозяйствующих субъектов, отчитывающихся менее двух лет. Для сегмента индивидуальных предпринимателей отчетная информация Статрегистра ограничена показателями «средняя числен-

ность работников» и «выручка» (а не «оборот», который в соответствии с международным стандартом предусмотрен учетными формами для организаций – хотя эти данные подлежат агрегированию по полному кругу субъектов предпринимательства). Специального исследования требуют правильность идентификации индивидуальных предпринимателей, ошибки регистрации и доля дублирования единиц в регистре.

Таблица 3

Проблемы получения информации о сегменте индивидуальных предпринимателей

Ограничения информационных возможностей статистических ресурсов	По показателю «средняя численность работников»	По показателю «выручка»
Охват выборочным обследованием в 2011–2013 гг., распределение по ТОГС Росстата	До 10 %	До 10 %
в том числе количество валидных наблюдений в 2011–2013 гг., распределение по ТОГС Росстата	От 0,11 до 81 %	От 0,00 до 0,63 %
из числа валидных наблюдений содержат ненулевые отчеты, в среднем по ТОГСам	≈ 30–40 %	< 2 %
Регистрация рождений, смертей и выживаемости субъектов предпринимательства, учет «газелей» и единиц с высоким потенциалом роста	Возможности ограничены	Принципиально невозможны

Источник: экспериментальные расчеты автора для ИИФ «Демография» по полному кругу субъектов предпринимательства.

Решить проблему незаполненности Статрегистра может только реализация комплекса мер, направленных на обеспечение четкого соблюдения организационных принципов регистровой статистики в сочетании с внедрением системы федерального статистического наблюдения за предпринимательской активностью населения.

В части регистровой статистики следует обеспечить фактическое ведение Статрегистра в отношении субъектов сектора МСП путем включения самостоятельных идентификационных кодов источников административной статистики в качестве отдельных призначных полей в Статрегистр Росстата и формирования общих идентификационных кодов субъектов предпринимательства. Необходимо разработать однозначную, логичную законодательную базу межведомственного взаимодействия и организовать четкое взаимодействие ФНС России, ПФР, Фонда социального страхования, Арбитражного суда и регистрирующих исполнительных органов власти на всех уровнях с Росстатом, в том числе в части заполнения полей Статрегистра Росстата, обеспечивающих ведение статистики бизнес-демографии и организацию

сплошных и выборочных наблюдений. В части совершенствования системы наблюдения требуется организация ежегодных специальных выборочных обследований предпринимательской активности населения – на панельной основе, по методологии, обеспечивающей ее ранний и дорегистрационный охват (включая неформальную экономическую деятельность), гармонизированной с международной методологией аналогичных обследований и стандартами бизнес-демографии. Это позволит получить необходимую информацию о предпринимательстве, его состоянии и развитии без увеличения статистической нагрузки на предприятия, при этом обеспечить полный охват всех стадий жизненного цикла предприятия, включая стадии латентного и нарождающегося предпринимательства.

Основные выводы: необходимые меры для информационного обеспечения политики поддержки предпринимательства

Как показал проведенный анализ, качество статистических ресурсов не удовлетворяет потребностям мониторинга состояния, развития и перспективных тенденций в российском секторе МСП, поэтому необходимо дальнейшее совершенствование системы федерального статистического наблюдения при одновременном фактическом внедрении в статистическую практику системы регистровой статистики. На первый взгляд совершенствование статистической системы потребует дополнительных финансовых затрат. Однако следует учесть, что повышение адресности государственной поддержки предпринимательства не только обеспечит ускоренный экономический рост и активизацию предпринимательского потенциала, но и позволит увеличить эффективность использования финансовых ресурсов. Полезно учесть, что ежегодный размер финансирования мероприятий подпрограммы развития малого и среднего предпринимательства составляет от 17 до 23 млрд руб. в год [1, 13], в то время как затраты на организацию необходимых дополнительных федеральных выборочных обследований предпринимательской активности – менее 18 млн руб. в год. Это означает, что менее 0,1 % от общего объема финансирования позволит значительно повысить уровень и качество информационного обеспечения политики поддержки предпринимательства, следовательно, снизить неопределенность в принятии стратегических решений.

Подводя итоги, среди необходимых мер по совершенствованию системы статистического наблюдения за сектором МСП для информационного обеспечения политики поддержки предпринимательства нужно назвать следующие:

- организация регулярных сплошных обследований сектора МСП – один раз в пять лет, на обязательной основе, по мето-

дологии, обеспечивающей актуализацию результатов текущего учета, решение проблемы существования ложно активных предприятий;

- внедрение в статистическую и экономическую практику показателей статистики бизнес-демографии на базе ИИФ «Демография»;
- реализация на практике принципов и подходов регистровой статистики, основанных на четком межведомственном взаимодействии и информационном сотрудничестве, при закреплении методологической и координирующей функции за Росстатом;
- организация ежегодных специальных выборочных обследований предпринимательской активности населения – на панельной основе, обеспечивающей анализ выживаемости;
- тщательное, с использованием результатов специально организованных обследований формирование списка и разработка инструментария сплошного наблюдения для микропредприятий, которые составляют значительную часть совокупности МП, однако практически не охвачены наблюдением из-за особенностей организации текущего статистического учета и отчетности;
- соблюдение фундаментальных методологических принципов сопоставимости, согласуемости, комплексности, детализации и дифференциации для различных типов субъектов МСП при разработке бланков отчетности и инструментария сплошных и выборочных наблюдений;
- разработка комплекса административных мер для повышения учетной дисциплины и повышения заинтересованности субъектов предпринимательства в информационном обеспечении политики поддержки предпринимательства.

Литература

1. Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» от 15.04.2014 № 316. [Электронный ресурс]. URL: <http://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/15>
2. *Духон А.Б.* Система показателей статистики бизнес-демографии: международный стандарт и опыт зарубежных стран // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 17. – С. 67–74.
3. *Образцова О.* Закономерности пространственного распределения ранней предпринимательской активности в РФ: опыт анализа и оценки // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2014. – № 4. – С. 58–66.
4. *Образцова О.И.* Становление демографии организаций в РФ как условие вступления страны в ОЭСР: построение интегрированного информационного фонда / Статистика как средство международных коммуника-

- ций // В Сб. материалов Международной научно-практической конференции. Под ред. И.И. Елисейевой. – СПб., 2014. С. 73–79.
5. *Образцова О.И.* Возможности статистического изучения раннего предпринимательства в России: уровень и качество предпринимательского потенциала // Вопросы статистики. – 2009. – № 7. – С. 22–34.
 6. *Образцова О.И.* Статистика предприятий и бизнес-статистика: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений по направлению подготовки «Экономика». – М., 2011. – Гл. 10.
 7. *Образцова О.И., Поповская Е.В.* Микроданные выборочных обследований населения в контексте развития бизнес-демографии в России // Вопросы статистики. – 2012. – № 12. – С. 8–16.
 8. Разработка статистических материалов на основе коммерческих регистров. Более эффективное использование коммерческих регистров и статистики предприятий / Конференция европейских статистиков / Документ Десятого совещания экспертов по коммерческим регистрам. – Женева, 18–19 июня 2007 г., п. 5 повестки дня.
 9. Федеральный закон от 29 ноября 2007 г. № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2007/12/06/statistika-dok.html>
 10. Business Registers Recommendations Manual. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010.
 11. Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. – Luxembourg: office for official publications of the European Communities, 2007.
 12. Statistics Explained Archive Vol. 3. Business and trade statistics ISSN 1977-3951 December 2012.
 13. *Storey D.* Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and Public Policy / Z. Acs and D. Audretsch (Eds.) // International Handbook of Entrepreneurship Research. – Dordrecht: Kluwer Academic. 2003.
 14. The Emergence of Entrepreneurship Policy: Governance, Start-Ups and Growth in the US Knowledge Economy / D. Hart (Ed.). – Cambridge: Cambridge University Press. 2003.
 15. <http://www.gemconsortium.org/key-indicators>

Olga Obraztsova
PhD(Ec), Associate Professor
Russian State Social University
(Moscow, Russia)

Information Sources for Policies to Support Entrepreneurship in Russia: Problems and Their Solutions

Abstract

During last decade, support for entrepreneurship is one of the priorities of Russian public policy at all levels of government. Increasing entrepreneurial

activity and development of small and medium-sized businesses are identifying as most important tasks in the State Program of Economic Development. Evaluation the effectiveness of achieving the goals and objectives of the program of economic development requires an adequate, methodologically correct statistical database that enables to assess the level of entrepreneurship development either in the country as a whole, or in a region or in a particular settlement as a response to the policies to support entrepreneurship. This paper aims to consider challenges, problems and opportunities of statistical observation of entrepreneurial activity in Russia, in accordance with the international standards of business demography statistics and on the basis of the currently existing microdata of Rosstat.

Key words: birth rate of enterprises, survival of enterprises, business-demography statistics, surveys of entrepreneurial activity of population.

JEL-codes: C410, C420, C810, M130.

1.3. Потенциал развития и факторы торможения российской экономики

Рудакова И.Е.

*д.э.н., профессор кафедры политической экономики
экономического факультета
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Расширение потенциала экономики за счет включения «ненаблюдаемых» факторов

Аннотация

Важнейшее условие выхода из кризиса и последующего поступательного движения — расширение потенциальных возможностей роста экономики. Такие возможности по преимуществу связываются с наращиванием физических ресурсов, и этот путь определяется как магистральный. В статье предложен иной подход: в качестве значимых составляющих потенциала экономики рассматриваются психологические, социологические, культурные явления, неэкономические по своей природе. Они зачастую не учитываются в полной мере при трактовке кризисных событий в экономике и не включаются в модели роста в качестве ключевых переменных, оставаясь «невидимыми» для экономических моделей. В статье сделан вывод о роли таких факторов и значении их включения в новую модель экономики России.

Ключевые слова: несырьевой потенциал экономики, «ненаблюдаемые» феномены, поведенческие факторы роста, новая модель экономики.

JEL-коды: B220, B490.

Постановка проблемы. Сегодня Россия переживает непростые времена: прекратился экономический рост, нарастает инфляция, замедлился инвестиционный процесс, сохраняются структурные перекосы. Все это создает в стране обстановку экономической стагнации. В этих условиях задача создания новой модели экономики, которая позволила бы преодолеть препятствия для поступательного движения, является

первостепенной. Новая модель России предполагает опору на возможности страны, в том числе и не связанные с природными ресурсами.

Обычно достижение цели связывается с более эффективным использованием сырьевых ресурсов в переработке, с изменениями отраслевой ориентации экономики, с прогрессом инфраструктурных отраслей. Но возможен иной подход. С точки зрения создания новой модели российской экономики чрезвычайно важны явления, принадлежащие иному по своей природе массиву событий. Эти явления могут относиться к разным отраслям и видам человеческой деятельности, для их специфики не имеет значения отраслевая принадлежность. И хотя такие явления неэкономические по своей природе, они весьма значительны по своему внешнему эффекту, по ответной реакции экономики. Не отраженные вообще или в адекватной степени в наблюдаемых, улавливаемых статистикой явлениях, они образуют составляющую экономической динамики, зачастую гораздо более весомую, чем сырьевые и материальные ресурсные факторы; они влияют, непосредственно или косвенно, на уровень национальной производительности и благосостояния, на темп и качество роста. Современная экономическая теория уделяет исследованию «ненаблюдаемых» (латентных) процессов значительное внимание, однако обобщенного анализа роли этих явлений нет.

Определение понятия. Прежде всего, попытаемся определить, что значит «ненаблюдаемые», какую группу явлений можно отнести к ненаблюдаемым феноменам, чем вызвана их «ненаблюдаемость»¹.

Под ненаблюдаемыми мы имеем в виду явления вполне видимые в реальности, но не улавливаемые статистикой, сложно поддающиеся количественной оценке и по этим причинам «невидимые» для экономической теории и потому не отраженные (пока не отраженные!) в экономических моделях. По этим же причинам они часто не учитываются в качестве первостепенных при составлении «дорожной карты» экономического роста, при прогнозировании экономических колебаний, объяснении новых реалий информационной экономики и т.д. Такого рода явления связаны главным образом с субъективными и, прежде всего, психологическими сторонами деятельности человека.

Если что-то ненаблюдаемо, тогда возникает ряд вопросов, без ответа на которые сложно делать теоретические обобщения относи-

¹ Необходимо сразу отметить, что к числу «ненаблюдаемых» (латентных) явлений мы не относим научные понятия, полученные как мыслительные отражения реальных явлений. Например, равновесие – ключевое понятие в экономической теории. Равновесие является состоянием устойчивости, не требующим в какой-то момент изменений, и на понятийном уровне отражает состояние рынка. Однако непосредственно, независимо от конкретного рынка, конкретного продукта это явление не наблюдается, его нельзя увидеть зрительно. Такие научные понятия мы не относим к кругу рассматриваемых здесь ненаблюдаемых явлений.

тельно этих явлений. Могут ли ненаблюдаемые феномены значимо сказываться на деятельности людей, не знающих («не наблюдающих») более или менее полного контекста, в рамках которого они принимают свои решения? Могут ли они иметь объясняющее значение для экономического роста и развития реальной экономики, для формирования направлений государственной политики? И, наконец, могут ли ненаблюдаемые явления придать положительную динамику экономике, способствовать выходу из кризиса и экономическому росту? Если подобные явления существенны для потенциала экономики, они должны быть осознанно включены в национальную модель России, признаны в качестве целевых ориентиров государственной политики.

«Ненаблюдаемое множество» (примем условно этот термин) содержит многочисленный ряд явлений в первую очередь психологического порядка. Мы здесь остановимся лишь на некоторых скрытых явлениях, особо значимых в условиях современной экономики, позволяющих показать роль, научное и практическое значение их выявления, превращения в наблюдаемые явления и осознание их как важнейших современных нересурсных факторов роста на практике, как ключевых переменных и параметров в экономических моделях в теории.

К истории вопроса. Обнаружение и интерес к роли скрытых (несырьевых, нересурсных, психологических) факторов в экономическом процессе не является «вспышкой новизны» в современной экономической теории. Если обратиться к истории экономической мысли, то исследование необъяснимых поначалу явлений сопровождается научный процесс, побуждает открытия, явление новых идей и гипотез с момента возникновения нашей науки.

«Ненаблюдаемое» есть уже у А. Смита: в рыночном обмене субъекты рынка действовали в соответствии со своими частными целями при неизвестности обстоятельств и результатов своих действий. В итоге экономика производила то, что было необходимо людям. Этот удивительный процесс сходимости действий участников обмена, нахождение точки совпадения противоположных интересов и получение общественно значимого результата А. Смит назвал «невидимой рукой рынка»¹. Участникам обмена не было необходимости знать величину затрат труда, времени, капитала на производство товара, который они хотели получить в обмен на продукт своего труда. Пропорции обмена определялись в ходе рыночного обмена с помощью системы относительных цен.

¹ «Адам Смит был первым, кто понял, что методы упорядочивания экономического сотрудничества... не умещаются в пределах нашего знания и нашего восприятия. Его «невидимую руку», наверное, правильнее было бы определить как невидимую или не поддающуюся непосредственному восприятию структуру» [10, 29–30]; *Хайек Ф.А.* Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. — М.: Новости, 1992.

Включение неопределенности в массив экономического анализа (сначала в микроэкономике) было шагом к учету ненаблюдаемых факторов в экономической теории. Это привело к использованию вероятностных величин в формальном аппарате теории. Позже, с появлением поведенческой экономики как самостоятельного раздела экономической теории, расширился интерес к иррациональным сторонам в поведении субъектов рынка, возникло осознание значимости психологических, социальных, биологических моментов, видоизменяющих решения индивидов, фирм и государства в экономике. При «ненаблюдаемости» такого рода явлений их влияние велико, и главное — они изменяют *способ принятия решений*, а значит, и *модель поведения людей*. Следствия решений, побудительные основания которых ненаблюдаемы, могут исказить или делать неправдоподобными экономические и социальные прогнозы, а без этого становятся малоэффективными любые меры государственной политики¹.

Объяснения равновесных и неравновесных состояний в экономике с помощью психологических феноменов на макроэкономическом уровне появляются в работах Кейнса: склонность людей (к потреблению, сбережению), предпочтения (к владению ликвидностью), «животный страх» инвесторов (к рискованным вложениям капитала).

Причины «ненаблюдаемости». Латентность (для экономических версий) значимых явлений, влияющих на поведение индивидов, создается разными обстоятельствами:

- а) какие-то явления только формируются, и хотя их влияние ощущается в разных сферах экономики, но оно еще не проявилось в полной мере из-за недостаточной развитости самого явления, исследователям пока не известна их природа и происхождение;
- б) уровень научных знаний и научного аппарата исследования не позволяет (пока не позволяет) получить их количественную оценку; поскольку статистика их не отражает, понятия, выработанные на основе вербального описания таких явлений, не имеют операционального значения; это мешает формализации нематериальных феноменов и, вслед за этим, восприятию их как важнейших сил экономики²;

¹ В практической деятельности роль психологических факторов была осознана давно. Так, в маркетинговой стратегии фирм предпочтения потребителей в отношении предлагаемых товаров, их настроения, ожидания, приверженность к торговой марке, влияние моды, «эффект толпы» и прочее давно учитывались как условия успешности реализации коммерческих целей предприятия. В финансовой сфере, в деятельности банков потеря доверия, массовые паники также давняя «традиция».

² Следует заметить, что Ф.А. Хайек предупреждал относительно иллюзий, связанных с возможностью (или невозможностью) количественного определения некоторых явлений в экономике. Он говорил о том, что в отличие от естественных наук, где каждый значимый фактор непосредственно наблюдаем и измерим, в экономике слишком много

- в) рынок не может идентифицировать латентные феномены в качестве подлежащих обмену благ, не опосредствует их участия в обмене, не может дать им стоимостную оценку. По этой причине им сложно придать форму переменных модели.

Когда неизвестность в отношении этих явлений исчезает, когда изменяется научное знание, ненаблюдаемые явления становятся наблюдаемыми, получают количественные оценки, осознаются как факторы экономической динамики и развития¹.

Следует отметить еще одну, может быть, самую важную причину «невидимости» некоторых психологических, социологических, моральных поведенческих факторов для экономической теории, их отсутствия среди объясняющих переменных макроэкономических моделей. Подобные явления кажутся *не относящимися к предмету экономической теории*, принадлежащими другим областям знаний (социологии, психологии, политологии), и по этой причине они выпадают из круга исследований экономистов. Подобного рода предубеждения сторонников «чистоты предмета» преодолеваются не сразу, требуют времени и значительного приращения знаний о реальном мире.

Такого рода причину можно определить как имеющую отношение к *методу* науки, к ее философско-методологическим основаниям. Если научная версия при объяснении генезиса экономических явлений придает ключевое значение *объективным обстоятельствам* и выстраивает на этом основании теоретическое здание, то роль психологических факторов становится исчезающее малой. Такой подход был в значительной мере характерен для классической теории. Он был четко выявлен в экономической системе К. Маркса. Определяющая роль объективных законов в формировании поведения людей в экономике не оставляла места для когнитивной деятельности людей при созидании экономической системы. Проще говоря, психология людей не имела первостепенного значения в мире объективных экономических законов по версии экономической теории.

Смысл противопоставления объективных обстоятельств субъективной деятельности был ярко отмечен в работах австрийской школы.

сложных явлений, которые зависят от действий множества индивидов, а их обстоятельства никогда не будут полностью известны и измеримы. «...В общественных науках часто за важное принимается то, что поддается измерению». Упорствующие в этом мнении ученые «исходят из иллюзии, что факторы, которые они могут измерить, суть единственные значимые факторы» [11, 215] (Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. В 5 т. Т. V. Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов. Книга первая. – М.: Мысль, 2004. – С. 215).

¹ Теодор Шульц в нобелевской лекции 1979 г. отмечал: экономическая история «свидетельствует, что мы в состоянии приращивать ресурсы благодаря расширению наших познаний» [13, 306–361] (Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. В 5 т. – М.: Мысль, 2004. Т. V. – Кн. 1. – С. 361).

Так, Л. фон Мизес подчеркивал: «В Марксовой схеме «материальные производительные силы» — это некая надчеловеческая сущность, независимая от воли и деятельности индивидуумов. Она развивается своим собственным путем, указуемым невидимыми, но всемогущими законами высшей силы. Она изменяется по каким-то таинственным законам и заставляет человечество приспособлять социальную организацию к этим изменениям... Основное содержание истории составляет борьба материальных производительных сил за освобождение от связывающих их общественных оков» [5, 24]. Материальный прогресс общества рассматривается как саморазвивающийся процесс.

Трактовка объективных обстоятельств в качестве определяющих в развитии мира по сравнению с «невидимыми» (психологическими, личностными) моментами не позволяет определить настоящие потенциальные возможности людей в создании богатства общества, а значит, и стратегические направления совершенствования (развития) общества, представляющего собой суммарный результат индивидуальных действий.

Эти рассуждения вовсе не означают отрицания объективного, утверждения того, что «объективных обстоятельств не существует» (как иногда трактуют такую позицию). В наших рассуждениях речь идет о *принципах научного метода*, о парадигмальном подходе к объяснению жизнедеятельности, функционированию экономической системы, к объяснению процесса взаимоотношения людей, составляющих эту систему. Экономикой делают люди. Следовательно, все стороны, факторы, побудительные мотивы поведения людей, правила, которыми они руководствуются, имеют значение для определения моделей, траекторий, исходов их деятельности и формирования ее суммарного результата. Понятно, что такая постановка проблемы требует развития метода экономической теории, новых философских подходов в трактовке соотношения объективного и субъективного и, как итог, новой трактовки роли субъективных сторон в объяснении экономических феноменов.

Признание значения ненаблюдаемых явлений, прежде всего психологических, дает основание для исследования их природы, превращения их в наблюдаемые факторы экономического процесса. Их включение в экономические гипотезы (модели) и составляет развитие теории.

Покажем на примере ряда научных открытий, как латентные явления превращались в наблюдаемые факторы экономического процесса, становились компонентами новых научных гипотез, компонентами нересурсных моделей экономики, давали основание для прогнозов и в конечном счете учитывались в государственной политике¹. Актуаль-

¹ Отмечая достижения современной теории, следует иметь в виду, что принадлежность поведенческих моментов к предмету экономической теории не исключалась

ность этих открытий не исчезла. Они и сегодня создают научную базу для модели экономики, потенциал которой значительно расширен включением «ненаблюдаемых» факторов.

Неаллокативная эффективность. Важным (для своего времени, в 1960-х гг.) достижением исследования ненаблюдаемых ранее явлений и последующего «открытия» эффектов на экономику может служить появление в массиве экономических знаний теории *неаллокативной эффективности*. Определенная Х. Лейбенштайном в качестве важнейшей составляющей потенциала фирмы (помимо эффекта оптимального распределении ресурсов), идея «Х-эффективности» [18] выявила не учитываемые ранее ни в практическом менеджменте, ни в экономической теории фирмы психологические факторы. Неизвестную и необъяснимую ранее причину различий в уровне производительности у фирм с одинаковыми количественными характеристиками (отсюда «Х-эффективность») исследователь связал с заинтересованностью работников в результатах своей деятельности.

Мотивационная эффективность не только изменила представление о производственных факторах, но внесла существенные изменения в модель фирмы, до того трактовавшуюся как «черный ящик» (в так называемой производственной теории фирмы). Это был существенный вклад в теорию производства, инструмент которой – производственная функция – требовал совершенствования. Была выявлена важная роль нересурсных факторов роста предприятия, не связанных с увеличением количества труда и капитала или с их аллокацией. Обучение на рабочем месте, взаимодействие людей в производстве, наличие социального климата в трудовом коллективе, корпорационная культура и т.п. были поставлены наряду с традиционными ресурсами в ряд первостепенных условий производительности труда. Они были признаны (прежде всего, практическим менеджментом) в качестве важнейших составляющих конкурентного потенциала фирмы. В деловой практике, а затем и в теории эти стороны деятельности получили название *невидимых активов фирмы*.

Невидимые активы фирмы – творческий потенциал человека, его отношение к своей работе, способность к взаимодействию, складыва-

с самого начала классиками политической экономии. А. Маршалл отмечает: «Экономическая наука занимается изучением того, как люди существуют, развиваются и о чем они думают в своей повседневной жизни. Но предметом ее исследований являются главным образом те побудительные мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни». Далее он подчеркивает, что экономическую науку нельзя приравнять к точным наукам, так как «она имеет дело с постоянно меняющимися, очень тонкими свойствами человеческой натуры» [4, 69] (*Маршалл А.* Принципы политической экономии. – М.: Прогресс, 1983. Кн. 1. – С. 69).

ющийся в результате потенциал творческого коллектива, наличие в активе фирмы практически значимых идей (новаций) и прочие стороны деятельности фирмы – не являются рыночными единицами, их распределение зачастую не опосредствуется рыночным механизмом. Невидимые активы формируют производительность, конкурентоспособность, инновационный потенциал фирм, но часто не поддаются точному учету и контролю.

Однако, если значение этих явлений велико, если они повторяются и воспроизводятся в широком масштабе, то рынок находит методы практической оценки этих эффектов. Он вырабатывает способы оценки стоимости невидимых активов и связанной стоимости фирмы в целом¹.

Изменения в окружающей среде. Эффекты ненаблюдаемых явлений простираются гораздо дальше влияния на индивидуальное поведение. Они сказываются и на формировании экономической среды. Невидимые активы влияют не только на потенциал фирм, но и на важнейший институт, определяющий во многом облик общества, – отношения собственности.

Значимость высокоспецифицированных уникальных ресурсов, связанных с творческим потенциалом человека, состоит в том, что они фактически видоизменяют *отношения собственности*, сначала в пределах одной фирмы, а затем, по мере распространения моделей организации высокоразвитого типа деятельности, и в экономике в целом. Носитель подобного затребованного рынком ресурса может не только использовать свои способности и накопленные знания по своему усмотрению, но и претендовать на суверенитет над своей уникальной продукцией, на право отчуждения такого актива, на участие в управлении фирмой. Это делает его соучастником ключевого права, определяющего основание экономической структуры общества и экономического обмена, – права частной собственности [16]. Владелец предприятия рассматривает потерю подобного ресурса как существенную угрозу его доходу, конкурентным преимуществам. Если в своей рыночной стратегии фирма «не наблюдает» невидимые активы и потому не учитывает их при принятии решений, ее положение на рынке может стать неустойчивым, она может утратить преимущества перед конкурентами, что вынудит ее покинуть рынок. История бизнеса полна подобными драматическими историями.

¹ Для получения более или менее правдоподобной оценки невидимых составляющих конкурентоспособности фирм используются различные рыночные сигналы. Одним из них, например, является фирменная марка (бренд), которая добавляет к рыночной стоимости продукта оценку рынком авторитета, популярности, доверия, распространения бренда и прочее, учитывая таким способом в цене продукта невидимые факторы.

Удержание специфицированных ресурсов является ключевым условием для обеспечения *существования* фирмы как рыночного института. Право достижения этой цели и право обладания результатом разделяют собственники физического капитала и носители уникальных творческих способностей. И те и другие осуществляют суверенитет не только над средствами труда, но и над продуктами деятельности фирмы. Подобная тенденция наблюдается во многих отраслях IT-индустрии.

Вклад современной поведенческой экономики. Исследование невидимых факторов в ряде разделов экономической теории в последние десятилетия прошлого века стало магистральным. Поведенческие феномены — ожидания, доверие, привычки, традиции, верования, нравственные принципы и прочие психологические моменты человеческого поведения в качестве предмета анализа первоначально были представлены в версиях микроэкономики. Эти явления стали особенно заинтересованно изучаться экономистами в 1980—1990-х гг. Принадлежащие неэкономической области, доверие ожидания, ошибки при принятии решений, способность индивидов осознать ошибки сначала вошли в микроанализ, а затем, начиная с работ М. Фридмена, Р. Лукаса, некоторые из этих психологических моментов были квантифицированы и включены в макромоделли.

Этапом в развитии экономической теории в рассматриваемом здесь аспекте явилось формирование нового направления в современной экономической теории — *поведенческой экономики*. Один из разработчиков поведенческой экономики, лауреат Нобелевской премии Дж. Акерлоф заметил, что неоклассический синтез оставил в стороне анализ Кейнса в «Общей теории» роли «психологических и социологических факторов, например, когнитивных смещений, взаимности, справедливости, группизма или социального статуса. Моей мечтой было усилить макроэкономическую теорию путем добавления в нее инструментов для учета подобного поведения экономических субъектов» [1, 445]. Интерес к достаточно широко распространенному иррациональному поведению субъектов рынка интенсифицировал разработки (теоретические и практические) этой проблемы¹.

Заслугой поведенческой экономики с рассматриваемой здесь точки зрения является обращение к анализу явлений, которые не имеют объяснения на основе рыночных принципов: не могут получить денежную

¹ Об этом свидетельствует и тот факт, что в числе лауреатов Нобелевской премии по экономике последних лет преобладают представители поведенческой или близких теорий: Дж. Акерлоф (иррациональное поведение, 2001); Д. Канеман, В. Смит (ограниченная рациональность, 2002); Р. Аумян, Т. Шеллинг (природа конфликтов и сотрудничества, 2005); Э. Остром (роль коллективных действий, 2009), О. Уильямсон (теория контрактов, 2009); Р. Шиллер (поведенческие финансы, 2013).

оценку, не предполагают совершенной конкуренции, максимизации прибыли или полезного эффекта. В силу этого они не могут быть смоделированы в рамках неоклассической теории равновесия. Требовал ответа вопрос о том, как совершается координация действий субъектов рынка (домохозяйств и фирм) при отсутствии рыночного механизма — гибких рыночных цен и зарплат, «традиционных» методов адаптации.

Исследование «разнообразия реального экономического поведения» (Акерлоф) вынудило искать объяснения в сфере, ранее «невидимой» для экономической теории. Поведенческая экономика с помощью психологических факторов, находящихся «за пределами стандартного экономического набора» [1, 451–453], предложила лучшую трактовку целого ряда необъяснимых экономических явлений.

Так, на наш взгляд, благодаря этим исследованиям стала понятна неэффективность некоторых мер по реформированию экономики в России в начале 1990-х гг. Предложенные в качестве «эффективных» рекомендаций западными специалистами меры, которые вполне согласовывались с концепциями и выводами ортодоксальной теории о преимуществах рыночной экономики и подтверждались успешной практикой ряда развитых стран, в России сопровождались тяжелыми социальными и экономическими последствиями. И, как часто в таких сложных и необъяснимых случаях, снова стали популярными идеи об особом пути нашей страны, об исключительности ее экономики.

В исследованиях поведенческой экономики было обращено внимание на инерционную роль прежних исторических условий, что было существенно в конкретном российском случае. Предшествовавшие слову социальные отношения, выработанные за десятилетия советской власти, сформировавшие привычные формы поведения людей в плановой системе, оказывали тормозящее влияние, мешали восприятию эффективных сторон рыночной экономики. Сформировавшиеся в ходе плановой системы привычки людей к иждивенчеству, к равенству в недопотреблении, страх перед начальством, неосознание человеком своей социальной ответственности, важности коллективных действий и т.п. — все это не способствовало инициативе, новаторству, стремлению к поиску, затрудняло преобразования экономики и качественный рост. Меры по трансформации российской экономики не предусматривали подключения психологических и других поведенческих факторов. Опора на ресурсные источники дала значительный эффект для экономического роста (в течение десятилетия после кризиса 1998 г.).

Уже во время кризиса 2008–2009 гг. и в следующий период ограниченность ресурсной компоненты как основания для устойчивого экономического роста с целью создания современной высокоразвитой экономики стала очевидной. Становилось ясным значение социаль-

ных, моральных, мотивационных ценностей: эти «невидимые» факторы через интегральные действия всех участников экономического процесса фактически формируют реальную модель экономики.

Поведенческая экономика позволила значительно расширить область исследования более широких мотивов субъектов рыночной экономики включением иррационального начала. Поиски за пределами стандартных наблюдаемых (рыночных) факторов привели к открытию ряда явлений, имеющих значение при формировании экономической среды. Например, исследование эффектов коллективных действий добровольных ассоциаций, не связанных с критериями прибыли и ее максимизации (в работах Э. Остром); анализ принципов взаимного согласования действий в концепции отношенческого контракта (в исследованиях О. Уильямсона); анализ принятия решений под влиянием эмоциональных состояний, когнитивных патологий, а не рационального «взвешивания» затрат и результатов (в исследовательской программе Д. Канемана и А. Тверски).

Если предпочтения не заданы. Одно из расширений теоретической области исследования поведения человека, чрезвычайно важное, на наш взгляд, состояло в идее *эндогенности предпочтений* потребителя. Если предпочтения извне и заранее не заданы (как это предполагалось ортодоксальной теорией), а формируются в процессе обмена (что доказывают представители поведенческой экономики ссылками на практический опыт и результаты экспериментальной экономики), то в таком случае принципиально меняется функция потребления, а вслед за ней и общая модель поведения человека.

Идею эндогенности потребительских предпочтений обосновывает Д. Ариели, опираясь на наблюдения за поведением потребителя. Он приводит примеры потребительских решений, когда потребитель формирует свои предпочтения не на основе относительных цен, как это следовало бы из принципа действий рационального рыночного субъекта, а на основе своих предыдущих впечатлений и знаний о ценах на данный продукт [2, 41–68]. Изменения функции потребления зависят не только от увеличения количества факторов, влияющих на поведение индивида. В процесс принятия решений (и в состав переменных и параметров функции потребления) теперь входит учет окружающей среды, результаты предшествующих решений, учет социальных факторов. Но тогда это неизбежно приводит к выводу, что предпочтения людей могут видоизменяться, а не являются устойчивыми в духе конвенциональной теории и, главное, могут формироваться, воспитываться в процессе «социального обучения».

Важный вывод из исследований поведенческой экономики: предпочтения индивидов формируются под влиянием внешней среды, а внешняя среда есть интегральный результат микроснований челове-

ческого поведения. Таким образом, утверждается *системное единство человека и экономики*, как на микро-, так и на макроуровне.

Ожидания людей и макроэкономика. Одной из первых «поведенческих» идей, включенных в макроэкономический анализ, были *ожидания*¹. Ожидания в отношении возможного изменения цен, номинальных заработных плат, процентных ставок и прибылей влияют на интенсивность потребительского спроса, склонность к накоплению и инвестированию, активность на финансовых рынках и прочее и, как следствие, на экономические решения субъектов рынка. В результате появилась возможность объяснить видоизменение функции потребления и инвестиционной функции, а значит, и модели поведения потребителя и инвестора. Агрегированные результаты ожиданий образуют макроэкономические тенденции, обуславливающие экономическую динамику.

Примером того, как практика подсказывала необходимость учета ожиданий, насколько включение ожиданий повлияло на модельный аппарат макроэкономической теории, а затем и на макроэкономическую политику, может служить *теория инфляции*. Эта теория достигла своей вершины (оказавшейся позже промежуточной) с появлением аппарата кривой Филлипса, увязывавшей роста инфляции с реальным выпуском (и, следовательно, с уровнем безработицы)². Обратная зависимость между темпом роста цен и безработицей казалась устойчивой, позволявшей государственной политике делать выбор между этими двумя нежелательными проблемами.

Острые расхождения выводов теории и экономической реальности стали возникать в 1970-х гг., когда в ряде высокоразвитых стран значительная инфляция сопровождалась одновременным ростом безработицы вопреки прогнозам кейнсианского варианта кривой Филлипса, утверждавшей обратную зависимость между ростом числа безработных и инфляцией. Такое несоответствие вызывало критику как теории (кейнсианской), так и основанных на ней рекомендаций государственной политике.

¹ В нобелевской лекции «Инфляция и безработица» (в декабре 1976 г.) М. Фридман подчеркивал: в его работах произошел радикальный пересмотр теории инфляции и безработицы, состоявший в том, что ставка была сделана «на разницу между реальными и ожидаемыми величинами».

² Статья А. Филлипса «Отношения между безработицей и темпом изменения денежной заработной платы в Великобритании, 1861–1957» была опубликована в 1958 г. в журнале «Econometrica». Кривая, выражавшая эту зависимость, была названа кривой Фишера, поскольку отношения между безработицей и темпом инфляции были отмечены много раньше (в 1926 г.). Когда зависимость была пересмотрена на материале американской статистики и переведена в координаты «темпы инфляции–безработица» в исследовании П. Самуэльсона и Р. Солоу, она получила вошедшее в экономическую теорию название кривой Филлипса.

Фундаментальные изменения теория инфляции претерпела, когда ожидания стали учитываться в качестве объясняющих переменных при моделировании движения цен. Ожидаемая инфляция вызывала опережающие адаптивные действия субъектов рынка, и обратная зависимость темпов инфляции и безработицы перестала наблюдаться. Приспособления к ожидаемым ценовым изменениям во многом формировали сам инфляционный процесс, не изменяя уровня занятости¹. Возникло представление, что если люди будут заранее осведомлены о целях ЦБ и намерениях властей следовать этим целям, то они, при доверии к этим действиям, станут строить свои планы в соответствии с ожиданиями и таким образом поддержат меры государственной политики. В практику государственной кредитно-денежной политики стала входить стратегия таргетирования денежной массы, провозглашенная в качестве предпочтительной цели [17].

Одним из первых эту стратегию стал применять Бундесбанк в 1975 г. За ним последовали США, Канада, Великобритания, Швейцария. Таргетирование денежной массы предполагало достижение по крайней мере двух эффектов: а) оповещение о планируемом увеличении денежной массы помогло бы участникам рынка прогнозировать будущее возможное изменение цен и скорректировать свои решения; тогда поведение потребителей и фирм стало бы более предсказуемым; б) дать понять, что следующая за увеличением денежной массы инфляция находится под контролем ЦБ и может регулироваться. В конечном счете все это создавало бы стабильность.

В последующие годы уровень инфляции и безработицы действительно показали снижающийся тренд. Однако ожидаемая стабильность все же не была достигнута: спрос на деньги отличался значительной непредсказуемой волатильностью, что превращало таргетирование денежной массы в ненадежную стратегию.

Нестабильность в денежной сфере привела к ослаблению надежды на эту стратегию и отказу от нее. Начиная с 1990-х гг. на смену пришла стратегия *таргетирования инфляции*, суть которой состояла в том, что ЦБ вместе с исполнительной властью провозглашал в качестве приоритетной цели определенный (низкий) уровень инфляции. Пионером стал ЦБ Новой Зеландии. Очевидная эффективность подобных действий побудила целый ряд стран, в состав которых вошли Канада, Великобритания, Швеция, Австралия, Израиль, Бразилия, Испания, частично США, присоединиться к этой стратегии.

¹ Так, модель Сарджента–Уоллеса предсказывала, что ожидания будущего увеличения денежной массы агентами рынка могут вызвать опережающий рост инфляции в настоящий момент времени. На практике это вызывало неэффективность государственной денежной политики, целью которой было ослабление инфляции путем регулирования денежной массы.

Главным преимуществом таргетирования инфляции явилось то, что теперь определялась не промежуточная цель (денежная масса), малопонятная населению, а конечная — уровень инфляции. Люди, зная заранее о возможных изменениях цен, адаптировали к ним свои потребительские и инвестиционные решения. Спрос на деньги, одно из самых подвижных явлений экономики, становился более стабильным. Центральный банк, объявляя цель денежных властей, давал сигнал рынку о желаемом состоянии денежных агрегатов (и соответственно об уровне цен). Поскольку Центральные банки выполняли заявленные намерения не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периодах, постольку главным результатом этой стратегии стало формирование *доверия к действиям государства*. Устойчивость ожиданий людей и бизнеса реализовывалась в устойчивости экономики.

С достаточно большим временным лагом (формирование ожиданий требует времени) эта политика привела к результату, который мы наблюдаем в течение ряда последних лет в европейских странах, США, Канаде — удержание низкого уровня инфляции при постепенно снижающейся безработице. Экономический рост в большинстве развитых стран в первые годы XXI столетия, достаточно медленный и прерываемый рецессиями, все же обеспечивал поступательное движение экономики¹. Решающим фактором в этом процессе явилось доверие к мерам макроэкономической политики.

Выводы теории о роли субъективных «настроений» людей в экономике были приняты во внимание практическими деятелями. Не случайно одним из направлений государственной антикризисной политики в периоды экономического спада и стагнации являются меры, направленные на преодоление пессимистических инфляционных ожиданий². Пионерная идея — введение микрооснований в макромоделю — была реализована в практике государственного антикризисного регулирования.

¹ Здесь важно заметить, что приведенные суждения относительно эффективности кредитно-денежной политики вообще и стратегии таргетирования в частности во многом зависят от общей экономической ситуации, при которой они применяются. Так, в условиях развертывающихся кризисных явлений и значительной инфляции в настоящий период в России попытка установить некоторый желаемый уровень инфляции оказалась безуспешной. Потребность экономики в денежной массе при высоком уровне процента может вызывать необходимость совершенно других мер, чем подсказанные теорией и оказавшиеся успешными в настоящий момент времени меры (типа таргетирования инфляции) в западных странах. Многие российские экономисты разделяют мнение, что в наших условиях более обоснованной была бы политика регулирования дополнительного денежного вливания. См. например, [14, 10].

² По признанию ряда экономистов, одним из способов приостановить устойчивый спад конца 2014—2015 г. в России, созданный санкциями и падением цен на нефть, является преодоление пессимистических ожиданий населения в отношении инфляции и перспектив роста в нашей стране.

Социальный капитал. Одним из главных феноменов, без учета которого невозможно представить поступательное движение современного развитого общества, является *социальный капитал*. Этот феномен современной экономики критически значим для национальной производительности и национальной конкурентоспособности. Социальный капитал – понятие объемное. Он включает взаимодействие людей, способность содействовать позитивному результату других участников, отношения доверия и взаимопомощи. По выражению Д. Вейля [20, 417], социальный капитал – это клей, удерживающий людей, образующих общество, вместе. Как особая форма «социального эфира» он повышает результативность взаимодействия людей благодаря снижению вязкости среды и облегчению процесса передачи информации, способствует распространению знаний. Ценность социального капитала – это ценность социальных сетей в широком смысле, которыми люди связаны на разных уровнях и в разных областях своей деятельности.

Социальный капитал отражен в среднем уровне накопленных в обществе знаний, наличии благоприятной коммуникативной среды, сделавшей общение творческих интеллектуальных людей способом распространения научной информации, передачи новых технологических идей. Это путь накопления и совершенствования совокупного знания и повышения его среднего уровня в обществе.

Формирование социального капитала тесно связано с человеческим капиталом. Понятно, что расширение «присутствия» человеческого капитала в экономике неизбежно выдвигало на первый план и значимость коммуникации в социальной среде. В ходе многолетних исследований эти явления были количественно определены¹, стали учитываться в экономических моделях. Так, в модель эндогенного роста Р. Лукаса был включен человеческий капитал. Степень и темп его накопления стали рассматриваться в качестве важнейших влияющих эндогенных факторов экономического роста. В этой же модели (в изложении Р. Солоу) [8, 491–493] наряду с обычными факторами роста – капиталом, трудом и технологией – присутствовала переменная H – средний для всей экономики уровень человеческого капитала. И хотя термин «социальный капитал» отсутствовал, фактически переменную H можно рассматривать как его непосредственного предшественника, поскольку средний человеческий капитал включал в себя и эффекты взаимодействия фирм и людей, возможность передачи знаний. Накопление человеческого капитала на индивидуальном уровне наряду с повышением его качества приводило к формированию и расширению социального капитала.

¹ Детальное исследование количественных оценок человеческого капитала и истории вопроса дано в работе Р. Капелюшника [3, 27–47, 24–46].

Эффект от формирования социального капитала как продукта взаимодействия людей можно увидеть, если учесть отмеченную выше «нелинейность» технического прогресса и экономического роста, их временное расхождение. Примером служат тенденции динамики производительности в мире. Исследователи давно заметили, что в динамике производительности труда в XX в. были разные периоды слабого и быстрого роста, не совпадавшие с периодами интенсивного технического прогресса. Так, по оценке А. Мэдисона [19], темпы роста дохода на душу населения за период 1913–1973 гг. составил около 3 % в год, а за период 1973–1998 гг. – около 1,3 %. Снижение темпов роста в последний из указанных периодов – удивительный факт послевоенной экономики, восстановившейся после разрухи военных лет. Его необычность в том, что именно в эти годы замедленного роста производительности наблюдалось взрывное распространение прорывной компьютерной технологии широкого назначения¹, изменившей мир. И только во второй половине 1980-х гг. ситуация изменилась, и производительность стала быстро расти.

Исследователи этого любопытного эффекта отмечают, что сами по себе компьютеры, являясь в высшей степени продвинутым технологическим средством, не приводят к росту производительности труда в макроэкономическом масштабе. Новые технологии требуют новых кадров и времени на их обучение, прежние профессиональные знания устаревают, что снижает производительность. В результате образуются своеобразные временные лаги – отставание скачка производительности от момента начала новой технологии. Процесс набирает силу по мере расширения масштаба сети и подключения новых пользователей. В ходе этого процесса источником роста явились именно *эффекты взаимодействия людей* на основе новых коммуникаций, систем передачи информации². Этот эффект социального взаимодействия явился мощным драйвером экономического роста в странах глобальной экономики в 1992–2001 гг. и в последующий период.

Социальный капитал выявляет свое значение как потенциал роста стран на глобальном уровне. Межстрановые взаимодействия выявляют преимущества (несырьевые!) стран, участвующих активно в трансферте технологий и знаний через торговый обмен, движение капиталов, перемещение рабочей силы. Менее развитые страны со значительным

¹ Р. Солоу обратил внимание на такое несовпадение, остроумно заметив, что эффект компьютерной технологии проявляется везде, кроме статистики производительности труда.

² Нелинейность влияния технологий широкого назначения на темпы роста производительности отмечена Хэлпманом, см. [12, 80–84]. Средние темпы роста часовой производительности в частном секторе США в 1960-х гг. приближались к 3,5 %, а в 1970–1980-х снизились вдвое и составили чуть больше 1,5 %.

(или даже удовлетворительным) социальным взаимодействием успешнее догоняют лидирующие по жизненным стандартам страны [15, 387, 391].

Социальный капитал участвует в формировании черт экономики нового века, расширяя зону взаимоотношений, не опосредуемых рынком. К новейшим формам социального взаимодействия, не связанным с рыночной ценовой координацией, а подсказанным непосредственно технологическими возможностями связи *on line*, можно отнести систему *краудсорсинга*.

Возникшая как способ привлечь изобретательность людей к добровольному участию в работе с потоком информации сначала для одной организации, эта система превратилась не только в способ сортировки и хранения информации для широкого круга потребителей (банков, фирм), но и в способ передачи полезного знания, в метод расширения «интеллектуального производства», наращивания креативного потенциала участников этой системы коммуникации¹. Некоторые аналитики, высоко оценивающие его эффективность, называют краудсорсинг *коллективным разумом*. Системы типа краудсорсинга интересны еще и тем, что они показывают механизм образования социального капитала. А основание этого процесса составляет инициатива людей к добровольному сотрудничеству.

Исследование «ненаблюдаемых» явлений, признание наиболее значимых из них важнейшими компонентами экономического потенциала страны играют ключевую роль как в теории, так и на практике при разработке новой модели экономики России. Модель национальной экономики должна предусматривать выявление и преимущественное развитие рассмотренных выше факторов – психологических, мотивационных, предполагающих доверие, положительные ожидания, мобилизацию творческой инициативы. Именно они становятся решающим условием формирования нересурсного будущего России. Национальная стратегия нашей страны должна включать условия и средства для формирования этих сторон в качестве первоочередных, определяющих будущий тренд России.

¹ Один из первых случаев сознательного использования новой технологии коммуникации в текущей деятельности предприятия – обращение американской фармацевтической фирмы Eli Lilly через сеть к добровольцам с просьбой поучаствовать в поисках решений для ряда проблем, с которыми фирма не могла справиться своими силами. Успех был так велик, что фирма стала рассматривать краудсорсинг – массовое привлечение добровольцев для анализа огромного потока информации и поиска интеллектуальных решений – как свою инновационную стратегию. См., например, [9, 42–43]. Краудсорсинг, получивший в последующие годы широкое распространение, позволяет находить с помощью «толпы» оригинальные идеи, нестандартные решения, теоретические обоснования догадок и предположений и т.п., а также находить компетентных исполнителей для технически пригодных новаций.

Литература

1. *Акерлоф Дж.* Поведенческая макроэкономика и макроэкономическое поведение. Нобелевская лекция 8 декабря 2001 г. // *Мировая экономическая мысль сквозь призму веков.* В 5 т. Т. V. Кн. 2.
2. *Ариели Д.* Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. Гл. 2. Недостатки модели спроса и предложения.
3. *Капелюшников Р.* Сколько стоит человеческий капитал в России? // *Вопросы экономики.* – 2013. – № 1. – С. 27–47; № 2. – С. 24–46.
4. *Маршалл А.* Принципы политической экономии. – М.: Прогресс, 1983. Кн. 1.
5. *Мизес Л. фон.* Антикапиталистическая ментальность. – N.Y.: Телекс, 1992.
6. *Норт Д.К.* Экономическая деятельность в масштабе времени. Нобелевская лекция 9 декабря 1993 г. // *Мировая экономическая мысль сквозь призму веков.* В 5 т. Т. V. Кн. 1.
7. *Стиглиц Дж.Е.* Информация и смена парадигмы в экономической науке. Нобелевская лекция 8 декабря 2001 г. // *Мировая экономическая мысль сквозь призму веков.* В 5 т. Т. V. Кн. 2.
8. *Солоу Р.М.* Теория роста / *Панорама экономической мысли конца XX столетия.* – СПб.: Экономическая школа, 2002. Т. 1.
9. *Толпа как промышленный ресурс информационной эпохи* // *Наука.* – Июль-август 2011. – 4–5.
10. *Хайек Ф.А.* Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – М.: Новости, 1992.
11. *Хайек Ф.А.* Претензии знания. Нобелевская лекция 11 декабря 1974 // *Мировая экономическая мысль сквозь призму веков.* В 5 т. Т. V. Кн. 1.
12. *Хэлпман Э.* Загадка экономического роста. – М.: Институт Гайдара, 2012.
13. *Шульц Т.У.* Экономика пребывания в бедности. Нобелевская лекция 8 декабря 1979 г. // *Мировая экономическая мысль сквозь призму веков.* В 5 т. Т. V. Кн. 1.
14. Эксперт. – 2015. – № 1–3 (929).
15. *Abramovitz M.* Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind // *Journal of Economic History.* – 1986. – 46 June.
16. *Alchian A., Demsetz H.* Production, Information Costs, and Economic Organization // *American Economic Review.* – 1972. – Vol. 62.
17. *Bernanke D, Mishkin F.* Inflation Targeting: A New Strategy for Monetary Policy? // *Journal of Economic Perspectives.* – 1997. – Spring.
18. *Leibenstein H.* Allocative Efficiency vs. X-efficiency // *American Economic Review.* – 1966. – Vol. 56. – № 3.
19. Maddison Angus. 2001. The World Economy: A Millennial Perspective. Table 1.2. – Paris: OECD.
20. *Weil D.N.* Economic Growth. 2-nd ed. – Boston: Pearson Education, 2009.

Iskra Rudakova
Ph.D., Professor of MSU
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

The economic potential expansion through inclusion «invisible» phenomena

Abstract

The expansion of economic growth potential is the main condition for overcoming the crisis and the subsequent development. Such possibilities are essentially associated with increase of raw materials. This way is generally considered to be the main one. The present paper suggests a different approach where the key factors are psychological, sociological, cultural, and other non-economic factors. Such factors are often not taken into account while treating crisis phenomena and not included into growth models, thus remaining «invisible» for economic models. The conclusion is made concerning the role of such factors and their importance for the new model of Russian economy.

Key words: Non-row material potential of economy, «invisible» phenomena, behavioral factors of growth, new model of economy.

JEL-codes: B220, B490.

Зяблюк Р.Т.
д.э.н., профессор
МГУ имени М. В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Расширение функций и инструментария экономической политики России

Аннотация

Осуществление структурных и технологических преобразований требует существенного увеличения функций и новых инструментов экономической политики России. Центральная функция экономической политики, развитой до уровня системной целостности, состоит в обеспечении сбалансированного динамичного воспроизводства. Наряду с налогово-бюджетными и кредитно-денежными инструментами она дополняется третьим звеном прямой связи с реальным сектором. Его целью является определение структурных и межрегиональных пропорций методом межотраслевого баланса, а также регулирование стратегических направлений научно-технического прогресса. Системная целостность экономической политики существенно повышает эффективность прямых и косвенных форм регулирования экономики, включая рыночный механизм.

Ключевые слова: убывающая отдача, целостность экономической политики, функции и инструменты, реальный сектор, структурные преобразования, технологическая модернизация, машиностроительный комплекс, топливно-энергетический комплекс, межотраслевые пропорции, метод межотраслевого баланса, денежно-кредитная политика, бюджетно-налоговая политика, государственный заказ.

JEL-коды: R110, L400.

Закон убывающей отдачи и границы его действия

Испытания, с которыми экономика России столкнулась в связи с падением цен на нефть, санкциями со стороны западных стран, обвалом валютного курса рубля, двузначной инфляцией, выразительно подвели итог ее развитию всего периода рыночных реформ. В новый век страна вошла, имея значительно деиндустриализированную ма-

териальную базу жизненно важных отраслей экономики; практически уничтоженный инновационный сектор; деформированную структуру экономики экспортно-сырьевой направленности; ослабленный кадровый, образовательный и научный потенциал. Неoliberalная доктрина, осуществляемая по проектам и под наблюдением зарубежных консультантов, четко реализовывала принцип «ухода государства из экономики». Экономическая политика ограничивалась регулированием денежной массы и антикризисными мероприятиями. Итог тому печален для России – роль поставщика сырья на мировом рынке.

Исторический опыт Западной Европы времен меркантилизма и современного периода глобализации капитала имеет одинаковые результаты. Богатые природными ресурсами страны беднеют, а технологически развитые страны – богатеют. Четыре столетия назад написано: «Если сырые материалы... будут обрабатываться руками своего же народа, то королевство станет богатым и счастливым. В превращении сырых материалов в промышленные изделия заключается такое огромное богатство и устойчивое накопление денежных средств, что это не поддается изображению...» [3, 45]. Сказано как будто сегодня. К такому неизбежно приводит действие объективных экономических законов. **В обрабатывающей промышленности и сельском хозяйстве** творческие способности человека аккумулируются в научных открытиях и техническом прогрессе. По этой причине здесь **действует закон возрастающей отдачи** от капитальных вложений. Д. Рикардо обосновывал земельную ренту действием закона убывающей отдачи капитала в земледелии, исходя из тенденций перехода производства от лучших земель к худшим, вследствие чего уменьшается производительность труда в земледелии. Впоследствии классическая же теория доказана ошибочность такого вывода. Аграрная наука, до нее простой крестьянский опыт разрабатывают технологии восстановления и повышения продуктивности почвы, в результате чего производительность труда возрастает.

Тем не менее закон убывающей отдачи последовательных вложений капитала в экономике все же существует. Его действие, по моему убеждению, локализовано такой сферой деятельности людей, где разума человека недостаточно для преодоления предела, положенного природой. В добывающих отраслях человеческий разум пока не способен раздвинуть, повысить абсолютную ограниченность естественных ресурсов. Их исчерпаемость на данной территории, в данной стране, а также и в планетарном масштабе невозможно отменить усилиями человеческого разума, науки и техники. Можно лишь рационально их использовать, развивая безотходные технологии, не допуская вреда самой природе. Из абсолютной ограниченности естественных ресурсов вытекает тенденция возрастания труднодоступности полезных ископаемых.

Практика освоения залежей углеводородного сырья в нашей стране и в мире показывает, что в этой сфере деятельности характерен переход от легкодоступных территорий освоения к труднодоступным и трудноизвлекаемым залежам. Так, добыча нефти и газа перемещается во времени от Каспия, Поволжья, Западной Сибири, Сахалина к освоению сурового во всех отношениях арктического шельфа. Директор Института проблем нефти и газа РАН А. Дмитриевский отмечает: «Эпоха нефтяных месторождений-гигантов, сеноманского газа заканчивается. Перед нами стоит задача создания технологий для освоения труднодоступных месторождений» [3, 7]. В добывающей промышленности действительно происходит, перефразируя Д. Рикардо, переход «от лучших земель к худшим». **Естественная ограниченность полезных ископаемых в пространстве и возрастающая во времени их труднодоступность объективно обуславливают действие закона убывающей отдачи капитальных вложений в добывающих отраслях промышленности.** Технический прогресс в индустриальном обществе происходит во всех сферах и отраслях экономики. Это относится и к добывающей промышленности. Применяемое здесь оборудование, инфраструктура эволюционируют в истории от примитивных ручных орудий до сложных, в той или иной степени автоматизированных современных технологических комплексов. Техника замедляет падение отдачи капитальных вложений, но не в состоянии ее отменить. Поэтому в добывающих и обрабатывающих видах производств технический прогресс сопровождается противоположными тенденциями соотношения результатов и затрат.

К обоснованию закона убывания отдачи от капиталовложений именно в добывающей промышленности и, вопреки неоклассике, исключительно в ней в научных работах мне приходится обращаться довольно часто [2, 1–3]. Ибо этот закон является весовым теоретическим аргументом о нависшей над Россией опасности неизбежной технологической зависимости от развитых стран и угрозе ее национальному суверенитету, исходящих от экспортно-сырьевой ориентации экономики. В данном случае богатство и счастье развитых стран сопровождалось не преодоленной до сих пор нищетой многих стран планеты, поставлявших им сырьевые ресурсы. К счастью, у России нет необходимости закон убывающей отдачи «свалить» на чьи-то плечи. Перерабатывая собственные ресурсы руками собственного народа, она имеет возможность создавать богатство своего народа, не делая бедными другие народы. Но для этого необходимо усилие, чтобы разорвать накинутую в 90-е гг. удавку «экспорт сырья в обмен на импорт готовых изделий». Специализация экономики на экспорте сырья лишает страну исторической перспективы при сколь угодно высоких ценах на мировом рынке сырья.

Системный характер структурных преобразований процесса воспроизводства

Проблема структурного преобразования российской экономики, перехода на инновационный путь развития в настоящее время резко актуализировалась, превратившись в общенациональную идею. Ценовая нестабильность на мировом рынке нефти, последовавшее за резким и внезапным снижением цен двукратное падение валютного курса рубля, введение экономических санкций против России показали опасную уязвимость страны. Причина этой опасности отнюдь не внешняя. Она заключена в глубоких дисбалансах и сырьевой однобокости российской экономики.

Преодоление экспортно-сырьевой направленности экономики, импортозамещение технологий требуют **структурного и технологического преобразования всего реального сектора, всех отраслей**, топливно-энергетического комплекса. Это задача экстремальной сложности, но она жестко диктуется объективными законами воспроизводства экономики, строгой взаимозависимостью всех его элементов. Изменение, произошедшее в одной отрасли, неизбежно отражается на смежных отраслях, каждая из которых передает соответствующие импульсы далее, распространяясь на все пространство воспроизводства. Но именно эта всеобщая связь отраслей и секторов воспроизводства задачу преобразования всего реального сектора делает выполнимой.

Достижение сбалансированного самодостаточного развития экономики означает одновременное изменение структурных пропорций и повышение ее технологического уровня. Структурные изменения межотраслевых пропорций без технического развития не решат проблему импортозамещения и конкурентоспособности российских товаров.

Сложность всеобщего преобразования всех аспектов реальной экономики заставляет найти центральное звено производственного процесса, обладающее максимальным мультипликативным эффектом распространения первоначального импульса, поступившего от экономической политики, в экономическом пространстве. Исходным и главным звеном преобразования экономики нашей страны является машиностроение.

В машиностроении содержится основной потенциал преодоления структурного дисбаланса российской экономики и технологической зависимости от развитых стран. Форсированное развитие машиностроительного комплекса является фундаментом структурной перестройки, всеобщей технической модернизации отраслей и импортозамещения технологий. Этот сектор экономики весьма разнороден по производимой продукции. Он представляет собой группу высококонсолидированных отраслей, определяющую технологический уровень всех

остальных отраслей экономики. Однако именно машиностроительный комплекс более всего пострадал от деиндустриализации периода рыночных реформ. Предприятия, производящие высокотехнологическую продукцию в станкостроении, авиационной промышленности и др., были разрушены. Производственные мощности многих машиностроительных предприятий используются до сих пор нередко на 3–5 %. При отсутствии же амортизационного фонда предприятия не в состоянии обновлять основные фонды. В этом заключается трудность и жизненная важность первоочередного преобразования машиностроительного комплекса.

Для достижения технологического суверенитета и конкурентоспособности невозможно ограничиться только его восстановлением на прежнем уровне, ибо техника за последние четверть века активно прогрессирует. Следовательно, центральной проблемой сейчас является восстановление машиностроительного комплекса, включающего помимо прочего новые технологические уклады. Современный мир еще отнюдь не ушел от индустриальной техники, о чем свидетельствует жизнеспособность рыночного механизма. Но символом прогресса все более становятся новые типы техники – четырехзвенные машины, генерирующие адекватные себе новые экономические регуляторы. Именно эти новые механизмы позволят быстро восстановить качественно обновленное электронное машиностроение, высокоточное и автоматизированное станкостроение, производство автоматизированного оборудования и гибких производственных линий для всех отраслей промышленности, новые летательные космические аппараты, самолеты последних поколений, современную сельскохозяйственную технику.

Существенные преобразования российского машиностроительного комплекса предполагают столь же кардинальные и совпадающие по времени преобразования смежных отраслей. Это относится ко многим базовым материалам для производства машин. В отношении предметов труда, судя по всему, соответствующие возможности существуют уже сейчас. Металлургия обладает необходимыми производственными мощностями и современными технологиями. Российская металловедческая наука разработала в последние годы новые композитные и «умные» материалы. По-видимому, исходным «хлебом» для импортозамещения машиностроение может быть обеспечено.

Деиндустриализация нанесла разрушительный удар по кадрам. Утечка высококачественных кадров за рубеж, уничтожение среднего профессионального образования, снижение уровня интеллектуальной и творческой подготовки школьного и высшего образования, ослабление фундаментальной науки, резкое сокращение отраслевой науки и инженерно-конструкторских организаций существенно снизили ка-

дровый потенциал страны. Но не уничтожили. Сейчас вновь актуален лозунг «Кадры решают все!». Он относится ко всем уровням экономики — от предприятий до министерств и общества в целом. Здесь полезно помнить и отрицательный опыт прошлого. Надежды на иностранных специалистов, иностранных инвесторов не стоит преувеличивать. Их услуги дорого стоят, а эффект либо отсутствует, либо «не стоит того». Кроме того, стоит отметить, что в кадровой политике руководящих кадров всех уровней увлечение модным ныне «менеджеризмом» при отсутствии профессиональной подготовки и опыта работы в данной отрасли, что не менее важно, губительно.

Технологическая модернизация многих производств в машиностроении и других отраслях тормозится высокими затратами новой продукции в сравнении с аналогичными мировыми образцами. Специалисты часто отмечают, что отечественная продукция мирового уровня по качеству проигрывает аналогичной зарубежной продукции по цене, оказывается неконкурентоспособной, не имеет спроса и соответственно не производится. На пути политики импортозамещения и технологического преобразования промышленности возникает острая проблема издержек производства. Если учесть более низкий уровень заработной платы рабочих и производственного персонала в России, чем в развитых странах Запада, то становится ясным значительно более высокий вес именно материальных издержек в цене отечественной новой техники.

Снижение издержек тождественно росту производительности труда. Хорошо известны три фактора, ведущих к такому результату: кооперация, разделение труда и применение машин. Как правило, в индустриальном обществе они применяются одновременно, вытекая один из другого и дополняя друг друга. Однако современная новая индустриальная и постиндустриальная техника высокзатратна. Снижения цен в этих секторах, за исключением компьютеров, не наблюдается. Итак, для того, чтобы снизить издержки, необходимо повысить производительность труда посредством внедрения машин. Но стоимость машины увеличивает издержки производимой продукции. Известное противоречие, и известно его решение. Издержки единицы произведенного посредством машины продукта сокращаются при более высоких темпах роста количества продукции в сравнении с темпами роста издержек вследствие добавления к ним амортизации. Эту границу применения машин в традиционной рыночной экономике регулирует рыночный ценовой механизм.

Российская экономика имеет возможность снизить издержки внедрения новой техники в машиностроении и во всех остальных отраслях. Для этого необходимо обратиться к той отечественной продукции, которая сейчас конкурентоспособна на мировом рынке.

Долго, к сожалению, искать не приходится. Это тот самый сырьевой сектор, который выше характеризовался как признак отсталости экономики.

Однако теперь сырьевой сектор необходимо увидеть в ином ракурсе, а именно как мощный резерв технологического развития отечественной экономики. Действительно, без предметов труда и без энергии не возможна ни одна экономика. Полезными ископаемыми природа щедро одарила Россию, словно извиняясь за суровость климата. Сырьем в качестве предмета труда в нашей стране достаточно. Угледородное сырье (нефть, газ, уголь) и урановая руда – это энергоносители. Энергия – это сила, которую человек научился брать у природы для того, чтобы расширить свои ограниченные естественные возможности. Одни машины (турбины, генераторы, атомные реакторы) энергоносители превращают в энергию. Все остальные машины, помещая энергию природы в двигатель, передают ее человеку. В результате человек может варить металл, обрабатывать его, пересекать тысячи километров за часы и даже за минуты. Свое развитие человек осуществляет благодаря бесконечной энергии природы, которую он познает все глубже и учится использовать ее для сохранения и совершенствования жизни на земле. Современная техника аккумулирует огромное и все возрастающее количество энергии Природы. Эта энергия сделала человека уже сейчас сильнее силы земного притяжения и открыла спасительный путь человечеству в Космос. Все виды современных машин при огромном инженерном их многообразии, в сущности, выполняют одну экономическую функцию – аккумулировать энергию природы и передавать ее человеку. Такая, возможно, излишне художественная в строгом научном анализе форма в данном случае позволяет подчеркнуть мощный резерв технологического преобразования обрабатывающей промышленности, которым располагает Россия. Он содержится в топливно-энергетическом комплексе.

Сырьевой сектор экономики может быть технически отсталым либо высокотехнологичным. Нефть и минеральные руды издавна добывались примитивными и даже ручными орудиями. Сейчас это высокоиндустриальная, технически прогрессирующая отрасль. Нефтегазовая отрасль в нашей стране к 70-м гг. прошлого столетия располагала развитым научным потенциалом, системой геологоразведки, высокооснащенной технической базой, прогрессивными способами добычи [5, 33–175]. Технологический уровень нефтегазовой отрасли развивался вплоть до начала 90-х гг. Затем отрасль резко сократила объемы поставок нефти и газа в отечественную промышленность, переориентировавшись на внешний рынок. Резко сократилась нефтепереработка. Немалая часть капиталов, выросших на продаже невоспроизводимого российского сырья, вложена в зарубежные активы и фактически поте-

рына для страны. Однако крупные добывающие компании часть доходов использовали на обновление основного капитала. Сейчас отрасль почти полностью работает на импортном оборудовании. Отсюда следует безотлагательность производства техники для нефтегазовой отрасли на российских машиностроительных предприятиях. Технически развитый топливно-энергетический комплекс может стать действительным национальным богатством России, а не только его возможностью.

Проблема заключается не в добывающей промышленности, а в характере использования ее продукции. Экспортируя энергоносители, страна в случае высоких цен на мировом рынке получает природную ренту невозпроизводимых ресурсов. При деградации обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, как это происходило в России периода рыночных реформ, в форме ренты фактически потреблялось, проедалось национальное богатство будущих поколений. Такая экономическая политика, по существу, есть не что иное, как политика выживания в настоящем, лишая себя будущего.

Топливо-энергетический комплекс из способа кратковременного выживания необходимо превратить в средство развития экономики. Для этого требуется, по моему мнению, предпринять два преобразования первой очередности. Во-первых, **переориентировать поставки энергоносителей на внутренний рынок.** В настоящее время из каждых 500 млн тонн добытой нефти 75 % экспортируется на внешние рынки, и всего 25 % поставляется российским предприятиям. В советский период из 624 млн тонн добытой в 1988 г. нефти на экспорт поставлялось 23,1 %. Преобладающая ее часть предназначалась для развития отечественной экономики [4, 381, 639]. В составе российского экспорта нефти до 60 % занимают поставки сырой нефти. Нефтепереработка, где добавленная стоимость выше, занимает около 40 % экспорта. Между тем производственные мощности нефтеперерабатывающих предприятий Поволжья, Урала, Западной Сибири в значительной степени бездействуют. Их загрузка часто не превышает 4 %. Объемы и структура экспорта энергоносителей решают сиюминутные задачи, но не служат средством поступательного прогресса страны. Потенциал конкурентоспособной сырьевой отрасли необходимо использовать для производства конкурентоспособной продукции обрабатывающей промышленности, а экспорт сырья превратить в экспорт готовой продукции. Во-вторых, **изменить экономическую политику ценообразования на энергоносители.** Это обусловлено тем, что технологическая модернизация и импортозамещение оборудования тормозятся высокими издержками производства отечественной новейшей техники в сравнении с аналогичными мировыми аналогами. Один из способов снижения издержек состоит в ценах на энергоносители.

С целью снижения издержек российской высокотехнологичной продукции необходимо отказаться от выравнивания внутренних и мировых цен на энергоносители, как требуют правила ВТО. Введение экономических санкций против России в нарушение международных норм дает моральное право не придерживаться правил ВТО в тех случаях, когда они оказывают негативное влияние на экономические процессы. Для стран примерно одинакового технологического развития равенство внутренних и внешних цен разумно вследствие эквивалентности торговых сделок и обоюдной выгоды от них. Этот же самый принцип оказывается грабительским и разрушительным для страны с менее развитым техническим уровнем. При диверсифицированном экспорте возникающие потери и выгоды от потерь в определенной степени уравниваются, и страны получают пользу от участия в международном разделении труда. К сожалению, Россия включена в эту систему неравноправно вследствие ее узкой специализации на поставках невоспроизводимого сырья.

Высокие мировые цены на нефть, несмотря на приносимую стране ценовую ренту, оказываются действенным тормозом научно-технического прогресса в России. Они образуют непреодолимую преграду выхода российской высокотехнологической продукции на мировой рынок из-за ее неконкурентоспособности вследствие высоких издержек производства. Этот же фактор служит причиной слабой загрузки мощностей нефтеперерабатывающих предприятий. Тем не менее простаивающие основные фонды этих предприятий морально не устарели. Они вполне современны благодаря заложенной в них технологической многофункциональности. Изменяя давление, температуру, иные параметры, на одном и том же оборудовании из одного сырья можно произвести разнообразную продукцию, в том числе на уровне мировых стандартов. Однако, как правило, себестоимость выпускаемой продукции оказывается выше среднемировой.

Снижение внутренних цен на добываемые в России энергоносители ниже мировых является катализатором структурного, технологического преобразования экономики и повышения ее конкурентоспособности. Дешевые энергоносители снизят уровень всех цен в экономике. Поэтому это одновременно эффективное **средство импортозамещения технологий и инструмент антиинфляционной политики.** Удешевление исходных составных элементов производимой технической продукции обрабатывающей промышленности приведет к снижению издержек в экономике в целом. А низкие издержки, в свою очередь, стимулируют внедрение базовых технологических инноваций во всех отраслях экономики. Принципы ценообразования могут ограничиваться низкой рентабельностью, безубыточностью либо убыточностью продукции для производителей, что решает расчет и опыт.

Низкие цены на энергоносители предпочтительны для технологического прогресса, несмотря на симметричное субсидирование производителей из госбюджета. В практике нашей страны применялся опыт установления убыточных цен в масштабах отрасли. Угольная промышленность была единственной в народном хозяйстве полностью дотационной отраслью. Это послужило эффективным стимулом внедрения техники в остальных отраслях. С завершением основных преобразований экономики принцип ценообразования в нефтедобывающей отрасли, вероятно, потребует корректировки.

Простую по содержанию политику формирования внутренних цен на энергоносители ниже мировых, судя по всему, осуществить довольно сложно. Основная преграда заключается в различиях интересов частного бизнеса и общенациональных приоритетов. Отнюдь не во всем и не всегда они расходятся. Однако именно в области современного научно-технического прогресса это происходит довольно часто. Фундаментальные технологические и структурные преобразования промышленности отнюдь не сразу и не быстро дают отдачу. Частный бизнес сопротивляется всякому регулированию звеньев экономики, дающих немедленную и большую прибыль. Как известно, это добыча и экспорт углеводородов. Даже в нынешней экстремальной ситуации в экономике поступающие от частных инвесторов заявки, как отметил Президент, касаются выдачи участка на добычу сырья. При наличии политической воли можно решить проблему обеспечения воспроизводственного процесса в России дешевой энергией.

Актуальность снижения цен высокотехнологической продукции относится не только к энергоносителям, но еще в большей степени к тарифам на произведенную энергию, прежде всего на электроэнергию. В этой отрасли значительный резерв снижения издержек производства электроэнергии, думается, представляет повышение уровня интеграции отрасли. В советский период была создана самая эффективная в мире единая энергетическая система страны (ЕЭС). В богатой гидро-ресурсами Восточной Сибири были построены мощные электростанции. Линиями электропередач они соединялась с электроэнергетикой Западной Сибири, а та, в свою очередь, с электроэнергетикой европейской части страны. Используя разницу часовых поясов огромной территории страны, ЕЭС оптимально и без потерь в сетях распределяла потребление вырабатываемой электроэнергии. В Советском Союзе была создана самая эффективная энергосистема в мире. Общего объема энергии было все еще недостаточно для нужд экономики, поэтому продолжалось интенсивное развитие отрасли. Тем не менее отечественная энергетическая система обеспечивала народное хозяйство и население самой дешевой электроэнергией. Это являлось существенным фактором снижения себестоимости производимых товаров как

производственного, так и потребительского назначения. В результате расчленения РАО «ЕЭС» выросли потери энергии в энергетических сетях, образовались дисбалансы в снабжении энергией регионов. Эффективность электроэнергетической отрасли значительно снизилась. Тарифы же выросли в разы после разрушения РАО «ЕЭС» и продолжают непрерывно увеличиваться. Тем самым был создан действенный фактор инфляции и постоянного роста цен всех товаров, поскольку энергия является частью затрат производства, транспортировки и реализации каждого товара без исключения. Смысл, скрытый в расчленении единого энергетического комплекса, состоит в создании источника, постоянно генерирующего инфляцию. Посредством инфляционного механизма в рыночной экономике происходит конкурентное перераспределение капитала в больших масштабах, чем при обычных отклонениях рыночных цен от центра равновесия.

Восстановление единой энергетической системы в свете кризисных ситуаций и постоянного роста цен настоящая необходимость. Сокращение посредников, связанных с ними издержек и коррупции, повышение коэффициента полезного действия энергосетей приведут к удешевлению электроэнергии. Повышение эффективности энергосистемы является надежным средством снижения тарифов. За этим последует сокращение издержек в сферах материального производства и услуг, что при прочих равных условиях приведет к снижению цен. Следовательно, **восстановление единой энергетической системы России содержит существенный резерв сокращения инфляции.** Инфляцию, выражаемую сейчас двузначным числом и все растущую, можно обуздать, уничтожая в реальном секторе экономики очаги ее подпитки в сфере производства. Для этого не только в сфере финансово-спекулятивной, но главным образом в издержках производства необходимо погашать источники их постоянного роста. Единая энергетическая система России может быть организована в форме государственной корпорации, смешанной частно-государственной компании с государственным контрольным пакетом акций. В последнем случае, исходя из стратегической важности энергетической отрасли для страны, важно присутствие здесь только российского капитала. В современных внешнеполитических условиях нельзя забывать, что решающую роль в острой дискуссии о расчленении РАО «ЕЭС» сыграл иностранный капитал компании, чей интерес в данном случае не совпадал с интересами нашей страны.

Экономическая политика как целостная система и ее структура

Для решения проблемы кардинальных технологических и структурных преобразований реального сектора необходима адекватная

этим сверхсложным вызовам времени настройка экономической политики государства. **Осуществить фундаментальные преобразования всего реального сектора только монетарными инструментами невозможно.** Они способны лишь скорректировать дисбалансы воспроизводства. Ведь хорошо известно, что номинальная сфера экономики возникает, создается, формируется ее реальным основанием, реальным сектором. Но не наоборот. Несмотря на обратное влияние следствия на причину, различия между ними и характер действия в обозримом периоде отменить невозможно. Причинно-следственная связь реальной и номинальной сфер экономики определяет объективные требования, прежде всего к экономической политике государства и направлениям ее изменений.

В условиях смешанной экономики России государство является единственной силой, способной сконцентрировать ресурсы на стратегических направлениях научно-технического прогресса и эффективно им управлять им. Потенциал частного сектора исчерпывается традиционной индустриальной техникой (трехзвенной системой). Современная неоиндустриальная, постиндустриальная техника, существующие наряду с традиционной техникой, ограничивают его эффективность. Однако в частном секторе содержится преобладающая часть материальных ресурсов. Согласование его частного интереса с общенациональными целями содержит значительный резерв роста эффективности экономики. Встраивание деятельности частного капитала в решение общенациональной задачи импортозамещения и в целом преобразования экономики является одной из важнейших задач экономической политики государства.

Изменения экономической политики, в результате которых возникают новые функции и инструменты, отнюдь не редкое событие. Напротив. Это постоянная константа современной экономики. Изначально экономическая политика возникла как инструмент дополнения рыночного механизма в тех областях экономики, где появляются провалы рынка. Главным образом это производство и предоставление общественных благ. Экономическая деятельность государства возростала во времена кризисов, войн, роста инфляции. Впоследствии возникло регулирование монополий. В современной экономике экономическая политика сосредоточена на активизации технического прогресса и регулировании процесса социализации общества.

Специфика экономики России, связанная с климатом, масштабом и природным разнообразием территории, многонациональным населением др., существенно увеличивает провалы рынка, усиливая необходимость экономической политики государства. Решение проблемы системного преобразования экономики существенно модифицирует ее содержание. Функцией экономической политики ста-

новится **обеспечение сбалансированного развития экономики с целью ее суверенной самодостаточности, конкурентоспособности, повышения уровня и качества жизни народа.** Она прямо направлена на регулирование реального сектора экономики. Это означает, что формирование пропорций воспроизводства становится прерогативой экономической политики.

Определение основных пропорций воспроизводства исходит из некоторых предпосылок. Это, во-первых, адекватное отображение действительной структуры экономики. Во-вторых, четкий прогноз необходимого технического уровня каждой отрасли. В-третьих, точный расчет траектории превращения исходных пропорций в пропорции, необходимые для обеспечения суверенитета и обороноспособности страны, повышения уровня и качества жизни населения. В четвертых, способы и инструменты практического воплощения выявленных пропорций. Предпосылки в совокупности окаймляют пространство **экономической политики как системной целостности.** Возможности для их выполнения существуют.

Жизненно важно для России переключить экономическую политику с косвенных методов влияния на реальный сектор экономики, на прямое и непосредственное управление его технологическим и структурным развитием. Почти 25 лет экономическая политика была либо сугубо монетарной, либо преобладающе монетарной. Прямое же воздействие на реальную экономику, за исключением оборонного комплекса, носило в основной дискретный характер. Причина такого предпочтения имеет сугубо социальный характер.

Экономическая политика вбирает в себя выработанные практикой всех стран инструменты, не пренебрегая ни одним из них. Однако их эффективность и обусловленное этим поле действия отнюдь не одинаковы. Из двух ставших традиционными ее видов – кредитно-денежной и бюджетно-налоговой – первая является исторически ранней и менее развитой. Острая дискуссия в теории мейнстрима не завершена. Не имея возможности остановиться на ее анализе, отметим, что аргументы Кейнса о слабой эффективности монетарной политики не опровергнуты. Российская практика ее применения подтвердила их истинность. Весьма выразителен пример антиинфляционных мер ЦБ РФ, результатом которых является рост инфляции до двузначных величин. Это не случайно. Инструменты кредитно-денежной политики имитируют рыночный механизм. Тем самым они воспроизводят его пробелы и внутреннюю неэффективность. Бюджетно-налоговая политика – более развитый способ регулирования, так как она содержит инструменты прямого действия, а не только косвенного. Однако реализация ее потенциала в российской экономике требует определенных изменений.

До сих пор бюджетная российская политика слабо использовала все ее традиционные инструменты. Налоги фактически служили фискальным целям. Их стимулирующая функция оказалась в тени. В значительной мере действие этого инструмента нейтрализовано линейной шкалой налога с физических лиц, чего не наблюдается ни в одной развитой стране. Тем самым одновременно снижается использование потенциала субсидий, поскольку эти два инструмента обладают симметрично противоположным действием.

Радикального совершенствования требует политика госзаказа. Это наиболее сильный инструмент прямого влияния государства на реальный сектор. Он обладает наибольшим мультипликативным эффектом. Поэтому он более всего востребован для структурного преобразования экономики, для продвижения базовых технологических инноваций и импортозамещения технологий. Между тем до сих пор он применяется фрагментарно и бессистемно. Случайный характер выбора точек воздействия на процесс воспроизводства при формировании госзаказа не может дать заметных результатов. К тому же в конкурсных комиссиях, размещающих госзаказ, зачастую просто нет специалистов, способных оценить предлагаемые технические проекты. В литературе отмечается коррупционность в сфере госзаказов.

Принципиальные изменения в политике госзаказа произойдут в том случае, если его формирование и размещение приобретут системный экономически обоснованный характер. В значительной, быть может, решающей степени этого можно достигнуть посредством метода межотраслевого баланса. Он позволяет точно определить структурные пропорции воспроизводства, обеспечить регулируемыми инструментами их сбалансировать и диктуемую новейшей техникой динамику необходимых изменений. Стратегическое планирование, предусмотренное упомянутым выше законом, органически соединенное с методом межотраслевого баланса, вырабатывает государственные приоритеты. На этой основе формирование госзаказов получит системный характер и четко выраженную общенациональную цель в данном периоде.

Стратегическое планирование на основе метода межотраслевого баланса является фундаментом целостной системы экономической политики. Она, думается, должна состоять из трех звеньев. Центральным звеном являются институциональные структуры и инструменты, непосредственно регулирующие реальный сектор. Оно определяет фундаментальные макроэкономические пропорции методом межотраслевого баланса, а также механизм их достижения и регулирования. К первым относятся пропорции между средствами производства и предметами потребления; материальными и личными факторами производства; основным и оборотным капиталом; амортизацией, возме-

щением основного капитала и обновлением основных фондов; развитием науки, техники и инновациями в экономике и др. Механизм их регулирования состоит из разнообразных форм взаимодействия и стимулирования частного сектора. Два других звена экономической политики составляют кредитно-денежная и бюджетно-налоговая политика. В преобразованном виде они оказываются составными элементами целостной экономической политики страны. Их инструментами обеспечиваются взаимосвязи всех видов экономической деятельности и предприятий всех форм собственности. Частный сектор и частные инвестиции функционируют в рыночной среде. Их деятельность регулируется рыночным механизмом. Однако выработанные посредством балансового метода четкие прогнозы развития экономики сами по себе для них полезны в качестве средства минимизации убыточных вложений капитала. Их участие в реализации общегосударственных проектов обеспечивается известными инструментами стимулирования.

Экономическая политика, развитая до уровня целостной системы с внутренне связанными элементами и звеньями, адекватна действительной природе современной экономики, в которой разнородные формы собственности и механизмы координации сосуществуют и взаимодействуют. Уменьшая потери колебательных движений рыночного механизма, экономическая политика повышает эффективность не только экономики в целом, но и рыночного механизма. Потенциал целостной системы экономической политики достаточен для осуществления технологического суверенитета, структурного преобразования и сбалансированного развития экономики России.

Литература

1. Закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» 2014 г.
2. *Зяблюк Р.Т.* Инновации и экономическая политика России. Материалы научной конференции «Ломоносовские чтения экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова». – М.: ТЕИС, 2007.
3. История экономических учений. – М.: ЮНИТИ, 2002.
4. Освоение нетрадиционных источников // Государственное управление ресурсами. – 2011. – № 1/67.
5. Нефть Сибири / Под ред. В.И. Муравленко, В.С. Сторожева. – М.: Недра, 1973.
6. Народное хозяйство СССР. – М.: Финансы и статистика, 1989.

*Zyablyuk R.T.
Ph.D., Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)*

Expansion of the functions and tools of economic policy Russia

Abstract

The implementation of structural and technological changes requires a significant increase in functionality and new tools of economic policy of Russia. The Central feature of economic policy, developed to the level of system integrity, is to provide a balanced dynamic reproduction. Along with fiscal and monetary instruments, it is supplemented by a third link direct connection with the real sector. Its objective is to identify structural and inter-regional proportions method input-output balance, and regulation of the strategic directions of scientific-technical progress. System integrity economic policy significantly increases the efficiency of direct and indirect forms of regulation of the economy, including the market mechanism.

Keywords: descending efficiency, integrity of economic policy, functions and tools, real sector, structural reforms, technological modernization, engineering industry, fuel and energy complex, inter-sectoral proportions, the method of input-output balance, monetary policy, fiscal policy, public order.

JEL-codes: R110, L400.

Черковец В.Н.
д.э.н, профессор, гл.н.с.
заслуженный деятель науки
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

О природе и причинах экономического застоя в России и концептуальные (доктринальные) альтернативы его преодоления¹

Аннотация

Современное состояние российской экономики не может не вызывать тревожные ожидания населения и серьезную озабоченность высшего и регионального руководства экономикой страны и территориальных образований. Небольшое оживление после финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. не перешло, согласно канонам капиталистического цикла, в подъем производства, а сменилось резким замедлением экономического роста в 2013–2014 гг. Темпы роста ВВП и главной отрасли экономики – промышленности в эти годы понизились соответственно до 1,3 и 0,4 % в 2013 г. и 0,6 и 7 % в 2014 г., поставив экономику на грань кризиса, а инвестиции в основной капитал даже перешли эту грань, упав до минус 0,2 и 2,5 %. В статье рассматривается соотношение внешних и внутренних причин, вызвавших замедление роста, рецессию, начало кризиса. Доказывается, что разработка нового курса экономической политики по преодолению кризиса требует обоснованного «диагноза» на базе выяснения главной причины в системе экономических отношений и концептуальных оснований выдвигаемых альтернативных проектов борьбы с кризисом, путей дальнейшего развития России.

Ключевые слова: экономические отношения, застой, характер и главная причина наступающего кризиса, «диагноз» экономики и антикризисная политика, либеральная и неолиберальная концепции, незавершенность

¹ Расширенный доклад на юбилейной научной конференции «Ломоносовские чтения-2015» «Альтернативы экономической политики в условиях замедления экономического роста: разработки и рекомендации экономистов МГУ» 20 января 2015 г.

переходного периода, трансформационный кризис, социальное государство и социально ориентированная экономика, стратегическое планирование.

JEL-коды: K210, L400.

1. « Диагноз и лечение» российской экономики

Название этой темы в данном случае можно выразить и по-другому, в духе старой русской публицистической традиции: «Кто виноват и что делать?» В «медицинском» варианте этот алгоритм указывает на то, что без диагноза лечение больного невозможно, а неверный, ошибочный и даже поверхностный диагноз может привести к применению неадекватных методов лечения, ухудшению состояния больного и даже к летальному исходу. Публицистическая формула акцентирует на том, что программе действий по выходу из сложившейся неблагоприятной, удручающей ситуации должно предшествовать выяснение (по большому счету) причин не только (как кажется на первый взгляд) субъективных, но прежде всего объективного характера. Оба варианта сводятся к тому, что поиски выхода из создавшегося затруднительного положения (как лечить и какова программа действий) должны опираться на предваряющее исследование (выяснение) *характера (природы, сущности, происхождения)* данного феномена и *причин его движения во времени и пространстве (роста, развития, депрессии, застоя, спада и т.д.)*.

Образец такого подхода дал А. Смит в своем фундаментальном «Исследовании о природе и причинах богатства народов», в котором выяснены трудовая природа происхождения (создания, источника) богатства народов, его величина и рост, зависящие («причины») от количества затрачиваемого труда населением и роста производительности их труда. Таким образом, не только врачи, но и А. Смит, А.И. Герцен («Кто виноват?»), Н.Г. Чернышевский и В.И. Ленин («Что делать?») – все они указывают на методологию первичности диагноза и производности (вторичности) «лечения», прогнозов и программ позитивной созидательной деятельности.

К сожалению, прогнозирование и определение путей выхода из предкризисных и кризисных состояний экономики современного капиталистического мира не только в российских кругах, но и в западной научной и политической элите не основывается, как свидетельствуют литература и оглашаемые различного рода публикуемые документы, на глубоком анализе и постановке научно аргументированных диагнозов, проникающих в самую сущность природы явлений, на выяснении самых главных причин кризисных потрясений разного рода. Статистическая картина положения дел, разумеется, необходима, и чем полнее она освещает ситуацию, тем достоверней может быть данная ей

оценка, характеристика. Но это пока эмпирическое представление, на базе которого нельзя еще увидеть глубинные причинно-следственные связи, характеризующие природу данного процесса, скрытую от глаз наблюдателя фактов. На базе такого рода знания как прогнозы, так и программы оказываются многовариантными предположениями, в которые то и дело вносятся поправки, порой весьма существенные, с переменной взгляда даже на близкую перспективу. В качестве свежего примера можно указать на то, что Министерство экономического развития РФ в течение второй половины прошлого и января текущего года три раза изменяло макроэкономический прогноз на один только ближайший – 2015 г. Причем если накануне, в декабре, прогнозировали падение ВВП на 0,8 %, то в январе уже на минус 3 %! Ссылаются на быстрое снижение мировых цен на нефть. Но почему влияние этих цен на всю многоотраслевую российскую экономику столь существенно? Ссылка на ее «сырьевой характер» не менее поверхностна, ибо другие нефтедобывающие страны, например, Норвегия, не подвержены такому диктату внешнего фактора, и, естественно, возникают вопросы, где причина российской капитуляции перед ним и является ли этот фактор главной причиной наступающей новой волны экономического кризиса. Многие не только из либеральных правительственных кругов, отвечающих за экономическое развитие страны, но и некоторые ученые склонны апеллировать к внешним причинам. Так, Е.М. Примаков начинает свой недавний доклад в «Меркурий-клубе», опубликованный в январском номере правительственной «Российской газеты», следующими словами: «Россия переживает нелегкую ситуацию... *Сказываются внешние причины* (курсив мой. – В.Ч.): падение мировых цен на нефть, антироссийские санкции» [8]. Называются очевидные факторы, наблюдаемые всеми и знакомые всем, кто смотрит телевидение и читает газеты. А через день премьер-министр, выступая на так называемом Гайдаровском форуме перед либеральными кругами фундаменталистского толка, к удивлению всех, кто интересуется экономической политикой, проводимой до сих пор правительством во главе с премьером и знаком с экономической теорией, объясняет все иначе: «Внешние факторы лишь обострили ситуацию... Основная группа причин – *это внутренние проблемы и ограничения* (курсив мой. – В.Ч.), которые накопились в нашей экономике и с которыми нам пока не удастся справиться... Российская экономика, кстати, начала притормаживать еще при высоких нефтяных ценах» [6]. Последний факт, конечно, опровергает ссылку на разрушительный «приоритет» нефтяных цен. Можно с достоверностью добавить: и западных санкций тоже. Нельзя не согласиться с этим. Но интересно, что же имеется в виду под внутренними «проблемами и ограничениями», составляющими «основную группу причин». Причин называется несколько, свидетельствующо-

щих о том, что «старая энергосырьевая модель исчерпана». Признаки этого: отсутствие устойчивого роста экономики, стимулов для инвестиций в реальное производство, невосприимчивость технологических инноваций и «главное» — необеспеченность стабильного повышения уровня жизни населения. Все это трудно отрицать, хотя либеральная часть экономистов вряд ли согласится с выводом об исчерпаемости этой модели, созданной под их руководством взамен советской плановой экономики. Фактически и Е.М. Примаков в упомянутом докладе развертывал анализ внутренних причин кризиса, указывая на то, что в течение двадцати пяти лет не решались задачи диверсификации, поворота от сырьевой направленности экономики к развитию обрабатывающей наукоемкой промышленности, к решению проблем импортозамещения. Остается добавить о приоритете этих причин по сравнению с внешними в застойности и скатывании российской экономики в кризис¹. Такой подход надо было применить и при анализе причин прошлого мирового финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. на российском поле. Но диагноз в верхах был неполноценным, дальше очевидного фактора внешнеэкономического долга наших корпораций не шел, корневую причину высоких потерь российской экономики по сравнению с ведущими западными странами не выяснили или не захотели официально признать. Поэтому в антикризисных мерах ограничились тем, что помогли нашим банкам и некоторым корпорациям отбиться от западных кредиторов. В реальном же производстве страны ничего не изменилось. В результате Россия, чуть встряхнувшись, снова вошла в фазу депрессии, застоя, переходящего без подъема, по признанию Минэкономразвития, в фазу кризиса. В эпицентре же тогдашнего кризиса, в США, дела пошли на поправку, и за 2014 г. их экономика дала 5 % роста. Теперь, словно очнувшись, Федеральное Собрание, наконец, принимает накануне нового года Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации», подписанный Президентом в канун встречи 2015 г. 31 декабря 2014 г. [9]. А российское Правительство в спешке (27 января 2015 г.) принимает план первоочередных мероприятий по обеспечению экономического роста в 2015 г. [7]. Но опять, как и прежде во всех мероприятиях экономической политики, главное внимание уделено поддержке банков (триллион рублей), которые увеличат свою капитализацию, а значит, и общий доход и должны использовать выделяемые средства для кредитования «перспективного бизнеса», определяемого, видимо, самими банками. Адресные инвестиции в реальный сектор не предусматриваются, хотя

¹ Кстати, о поверхностных диагнозах свидетельствует и разноречивость в определении нынешнего состояния российской экономики. Говорят о «замедлении роста» (утешительное название темы нашей январской конференции), «застое», «рецессии» и самом настоящем «кризисе».

прогнозируется падение инвестиций на 14 %. Сокращаются на 10 % все статьи бюджетных расходов, в том числе на социальную сферу, что, естественно, не обеспечивает социальную стабильность. Индексация пенсий с 1 февраля с.г. на 11,4 % не компенсирует ожидаемый в январе рост инфляции на целых 16 %! При этом остается открытым вопрос о соответствующем повышении заработной платы, процентов по депозитам и кредитным картам, в противном случае произойдет прямое снижение уровня доходов подавляющей части наемных работников, т.е. то, что Маркс называл «абсолютным обнищанием».

Антикризисные меры, предпринимавшиеся правящими кругами России прежде и предлагаемые сейчас, даже в том случае, когда признаются главными внутренними причинами кризисных состояний, основаны на диагнозах, не доходящих до «сущности явлений». Примером может служить распространенная ныне формула различных конференций, форумов, «круглых столов»: в России необходим переход к *новой экономической модели* – «*несырьевой экономике*». Таким образом, новая модель экономики отождествляется с переходом от сырьевой к несырьевой ориентации экономики. Но такое понимание новой модели экономики ограничивается логическим уровнем характеристики отраслевой структуры производительных сил страны, их технологической базы, территориальной, региональной организации, диверсификации и специализации материального производства, соотношения материального производства и социальной сферы. Однако это одна сторона *экономической системы*, ее *материально-техническая основа*. Если новую модель экономики отождествлять с этой основой, то очевиден односторонний ракурс и, более того, уход от *экономического базиса* данного общественно-экономического организма (формации). Но без учета этого базиса нельзя говорить об *экономической системе как единстве производительных сил и экономических (производственных) отношений*, в которых можно выделить как *интегральный сегмент и хозяйственно-институциональные отношения (механизм хозяйствования)*. А именно в этой сфере находятся корневые основы любой модели экономической системы как целостности, закономерности ее функционирования и развития, отношения (формы) собственности на средства производства и природные ресурсы, целевая функция, критерии эффективности хозяйствования и социальной справедливости, стимулы роста производительности труда, производства, накопления и распределения национального продукта и национального богатства, методы управления производством на различных уровнях хозяйствования и пр.

Только анализ этого логико-теоретического уровня экономики может поставить действительный диагноз болезни любой экономической системы, в данном случае – российской и соответственно разра-

ботать государственную программу ее лечения. Четвертьвековой опыт существования российской модели экономики показывает, что без изменений в этой сфере и на этом уровне российской экономической системы «отказаться» от так называемой сырьевой модели и перейти к новой модели невозможно. Без конструктивно-созидательного прямого и индикативного участия государственной политики с помощью правовых и административных методов не произойдет экономического роста. Еще в XVII в. французский классик политической экономии автор известной «Экономической таблицы», впервые представивший модель общественного (общенационального) воспроизводства, Ф. Кенэ признавал необходимость временного вмешательства государства как «лекаря» в «заболевшую» рыночную экономику. Современная рыночно-капиталистическая экономика нуждается не только в медицинских услугах врача-государства, но и в качественно иной, постоянной «помощи» государства как в некоторой мере регулятора экономических процессов.

2. Об альтернативных доктринах выхода из кризиса и продвижения к капитализму в России

На вопрос «что делать» экономисты — ученые и практики, бизнесмены и управленцы — отвечают по-разному. Альтернативные концепции в оценке состояния нынешней российской экономики и понимания генеральной линии ее развития предлагают представители экономической науки и политические деятели. Олигархический клан, овладевший нефтяной, газовой, металлургической промышленностью, заинтересован в консервативной позиции. Ему нет смысла вкладывать свои капиталы не только в техно-технологическую инновационную модернизацию производства, но и в восстановление изношенного оборудования путем простого воспроизводства за счет амортизации. Он стремится свои огромные доходы переводить в зарубежные банки и получать проценты при более низких налогах на доходы, чем в России. Другая часть предпринимателей, многие управленцы государственного уровня, широкие круги разных слоев населения, ряд политических партий, ученых-экономистов, в том числе академиков, оценивают отрицательно первую доктрину, консервирующую нынешнюю отсталость России. Многие из них доказывают, что актуальная проблема заключается в разработке на той же рыночно-капиталистической основе новой модели с такими пропорциями отраслей, которые выведут на передний край обрабатывающую промышленность, что изменит в ее пользу и структуру ВВП. Представители этой доктрины обосновывают новый курс на *индустриализацию и комплексную модернизацию* всего российского общества, развивающегося по тому же рыночно-

капиталистическому маршруту. Конституция РФ узаконивает этот путь. По кодификации ООН, Россия — в числе *«развивающихся к рынку стран»*. В Федеральном Собрании представители обоих направлений работают, по сути, в одних фракциях, плывут в одной лодке. Однако положение таково, что официальная разработка Стратегии экономического развития России до 2020 и следующих годов и срочно потребовавшиеся антикризисные меры, чем занимается сейчас Правительство, находятся фактически в руках представителей интересов первой доктрины.

В лице названных доктрин вниманию российского общества представлена, таким образом, одна из ряда существующих основных альтернативных пар противоборствующих концепций.

В печати можно встретить попытки определения идеолого-политических позиций обеих доктрин. Одно время либерально-радикальная сторона (первая) настойчиво упрекала вторую сторону в стремлении повернуть Россию к модели *государственного капитализма*, к сторонникам которого причисляли и Президента. Однако официального признания эта модель не получила, хотя приверженность к усилению экономической роли государства проявлялась в различных формах. И в период последнего кризиса 2009—2010 гг., и особенно в связи с предвыборной программой Президента, как в его известных семи статьях, так и в его активной деятельности в минувший, 2013 г. по контролю за реализацией идей этих выступлений Правительством. Президент явно избегает давать свои собственные теоретические характеристики какой-либо новой модели российской экономики, предпочитая практические дела, которые не всегда укладываются в представление о какой-то конкретной модели. Ясно лишь то, что он ориентируется на модель «смешанной» рыночной экономики с активной ролью государства (правительства в широком смысле). Но какой тип, вид, подвид этой модели, каково соотношение различных форм собственности на средства производства (ресурсы), каковы способы сочетания государственного регулирования экономики и рыночных факторов, механизмы внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции, миграции частных инвестиционных капиталов, контроля над ценообразованием, кредитной системой, социальной сферой и т.д. — эти вопросы висят в воздухе. Между тем в самое недавнее время появились высказывания известных авторов о квалификации Президента и поддерживающего его крыла как представителей *либерального* политикоэкономического направления в противоположность первому из названных направлений, трактуемому как *неолиберальное*, начало-де ко-торому положил известный австрийский экономист Ф. Хайек. Такая аттестация обоих направлений вряд ли имеет основания. Понятие *«либерализм»* как система взглядов в экономике известно давно и связано с

формулой свободной рыночной экономики без вмешательства государства в дела предпринимательской деятельности *laissez faire*. Этой формулы придерживаются английские и американские «консерваторы» (тэтчеризм, рейганизм). Поскольку в Дж. Кейнс и Ф. Рузвельт связали либерализм с сильным государственным вмешательством, «чистокровные» консервативные либералы-фундаменталисты – противники такой доктрины – именуют себя консерваторами. В континентальной Европе в немецком Фрайбургском университете родился во главе с В. Ойкенем новый вариант либерализма – *ордо-либерализм*, внесший элемент государственного вмешательства в экономику. На его почве выросла в послевоенное время и идея «социального рыночного хозяйства», автором концепции которой считается А. Мюллер-Армак [2, 31–44]. Ф. Хайек – сторонник традиционного, классического либерализма, политики *laissez faire*, и поэтому вряд ли может их «сторонник» быть назван родоначальником давно известного либерализма и тем более неолиберализма, претендующего на признание определенного регулирования капиталистической экономики. «Неолибералы» ближе к госкапитализму, чем «истинные» либералы. Они теперь, скорее, «*неонеолибералы*», допустившие в «либерализм» (в порядке своего рода «отрицания отрицания») некоторые элементы постоянного государственного участия. Вряд ли поэтому стоит отдавать «бренд» «неолиберализма», о чем нередко пишут в газетных статьях, отечественным крайним противникам государственного регулирования нынешней российской экономики, пытающимся как можно больше расширить поле существующего частного сектора и сузить как можно больше и без того весьма ограниченную нынешнюю роль государства в экономике вообще.

Ясно, что на методологических и теоретических основах названных двух направлений в отечественной мысли и политике могут быть разработаны в рамках модели одного социально-экономического *типа* («*общее*») модели двух разных *видов* («*особенное*») – *либеральная* и *неолиберальная* в том понимании, как сказано выше. В свою очередь, эти виды представлены сегодня рядом концептуальных *разновидностей* («*единичное*»). В данном случае я не рассматриваю другие возможные альтернативные типы, известные и неизвестные по публикациям как *нерыночные системы*. Остановлюсь на актуальной разновидности второго доктринального направления, которая может стать концептуальным основанием и нового курса экономической политики России.

3. Социальное государство, социальная рыночная экономика, социальная модернизация

Генеральная линия экономического противоборства России, ее нового курса – в структурной перестройке пропорций народного хозяйства, способных обеспечить режим *самостоятельного национального*

расширенного воспроизводства страны во многообразии ее отраслей, видов экономической деятельности и определения в нем места каждого региона. Только такой комплекс сможет успешно решать и проблемы национальной экономической безопасности, включая и оборонную безопасность. Только такой комплекс может открыть перспективу ухода России не только от односторонней сырьевой экономики, но и от позорного 152-го места в мире по продолжительности жизни — одного из трех оснований измерения общемирового показателя «человеческого развития». Создание такого комплекса при наличии богатейших и разнообразнейших природных ресурсов (даже при тех потерях, которые произошли при отходе бывших союзных республик) — задача нелегкая, но разрешимая, как показал опыт индустриализации народного хозяйства СССР, построившего единый народно-хозяйственный комплекс производства, обмена, распределения и потребления на территории всей страны.

Комплекс грандиозных проблем требует, конечно, от общегосударственного нового курса экономической политики актуализации научного и практического интереса к концепции и методам определения *среднесрочной и долгосрочной социально-экономических перспектив России* (проекты, программы, планы). Отсюда необходимость конструирования «дорожной карты» поэтапного стратегического развития страны и регионов со «структурными схемами» межотраслевых, межрегиональных и внутрирегиональных связей на каждом этапе (координаты времени и пространства) с приоритетной ориентацией общенациональной и региональной экономики на решение *социальных проблем*. Российская экономика — не плановая, а рыночная, поэтому, естественно, и методы государственного регулирования экономики не директивно-плановые, а «планово»-рыночные (сочетание государственно-правовых и рыночных регуляторов на базе частного и частно-корпоративного хозяйствования). Перед такой «смешанной» экономикой, *не завершившей еще переходный период и, по международным стандартам, относящейся к странам со становящейся рыночной экономикой*, перспектива выдвигает указанные выше ключевые задачи. Чтобы решить эти проблемы, необходима структурная перестройка пропорций. Для этого нужен межотраслевой и межрегиональный перелив капитальных инвестиций (аллокация, миграция капиталов), который может происходить двумя путями: а) уход капитала из одной отрасли и переход его в другую, что может происходить и на тех же предприятиях, и б) направление новых капиталовложений (инвестиций) преимущественно в определенную отрасль, в тот или иной регион. Капитализм выработал и механизм такого перемещения капиталов, координации функционирования различных сегментов экономической системы. Это прежде всего *межотраслевая конкуренция* за более прибыльное приложение капитала, слияние и поглощение капиталов, приводящие к росту concentra-

ции капитала и производства, к его диверсификации при посредстве кредитно-банковской системы и фондового рынка. Современная рыночная экономика развитых западных стран «признала» необходимость и вовлекла, как уже говорилось, вследствие высокого уровня реального обобществления производства в свою сферу постоянную, хотя и ограниченную, регулирующую функцию государства. В нынешней экономике России такой механизм еще не сформировался. Поэтому функция макроэкономических структурных преобразований в системе пропорций в определяющей мере может осуществляться только *с участием государства* [1, 22–29] с использованием рыночных и нерыночных методов структурирования экономики, включая соотношение добывающей и обрабатывающей промышленности и социальной сферы во взаимосвязи с материальным производством, его различными отраслями. Многие межрегиональные и даже региональные проблемы восстановления, реконструкции и инновационного развития, имея в виду их российские масштабы, особенности рельефа местности, лесные массивы и прочее, не могут решаться без помощи государства как в принятии решений, особенно связанных с большими рисками, так и в организации финансирования и притока рабочей силы.

Конституция РФ определяет российское государство как *социальное*, что требует, на мой взгляд, от Правительства (понимаемого в широком смысле) активного осуществления функции *социального ориентирования экономики*. К сожалению, в научном плане отсутствуют в нашей литературе разработки этой темы. Многие вообще не видят в ней принципиальных особенностей постановки проблемы, трактуя формулу Конституции как декларацию или как то, что уже имеет место в деятельности современных государств, в том числе и России, в виде социального обеспечения, социальной защиты, частичного бесплатного образования и здравоохранения, некоторых льгот для участников войн, различной благотворительности и т.п. Однако в юбилейный, 20-й год Конституции РФ в средствах массовой информации, в том числе от депутатов парламента, стали раздаваться голоса о необходимости разъяснения понятия «социальное государство». Юристы помалкивают. Думается, что социальное государство, хотя оно в понимаемом обычно смысле и не трактуется как «социалистическое», отражает все же высшую возможную при капитализме ступень объективного процесса *социализации*, усиливающейся прежде всего под давлением роста реального обобществления производства, развития общественного характера современных производительных сил, глобализационных процессов. Эта прежде всего материально-техническая и организационно-управленческая перестройка мировой экономики требует качественного усиления регулирующей (прогнозной, программной, стратегически-планирующей) роли в жизни общества, в том числе и прежде всего в области экономики и социальной сферы [5, 54–

58]. Такое требование объективно увязывается с другим – с интересами роста материального благосостояния и духовно-нравственного развития людей, недопущения роста безобразного социального неравенства между ними, включения работников в органы управления предприятиями, обеспечения бесплатного здравоохранения и образования, культурного роста всех слоев общества и т.д. Конечно, неуправляемая рыночная экономическая система сама по себе не реализует противостоящие ее природе эти требования новых производительных сил, но социальное государство частично может решать эти проблемы, чем и вызваны такие понятия, как «социальное рыночное хозяйство», «социально ориентированная рыночная экономика» в рамках капиталистического строя. Думается, что принятие в 2014 г. Федерального закона РФ о введении *стратегического планирования* [10] является фактическим признанием принципиально важного координирующего все части российской экономики одного из главных звеньев *социальной ориентации*, встроенной в форму движения национальной экономической системы. Особая принципиальная роль этого закона состоит в том, что он определяет правовые основы существенного изменения в структуре современной модели российской экономической системы, в механизме ее функционирования как развивающейся рыночной экономики и в целом социально-экономического развития страны, всех субъектов Федерации (как отдельно взятых, так и в составе макрорегионов) и даже муниципальных образований. Само *стратегическое планирование* понимается в законе широко, включая такие ингредиенты, как *целеполагание, прогнозирование, собственно планирование, программирование*, и ведется на трех уровнях: *федеральном, субъектов Федерации и муниципальных образований*, т.е. должно стать, по сути, *всеобщей формой* деятельности по общегосударственному регулированию экономики и социальной сферы. Это уже, конечно, не общепризнанные черты (формы, элементы) рыночной экономики даже в той ее современной форме, когда осуществляется активное, но частичное государственное регулирование так называемой «смешанной экономики» в варианте сочетания некоторых государственных функций регулирования экономики и превалирующих по своей роли рыночных механизмов (внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция, свободное ценообразование, не управляемая сверху миграция капиталов за границу и обратно и т.д.). Стратегическое планирование, как оно определяется в указанном законе, выходит за рамки традиционных, имманентных признаков рыночно-капиталистического хозяйства. Возникает противоречие в идеологических, методологических и теоретических рамках нового курса и реальной динамики перехода России к рыночной экономической системе, ставящее под сомнение прямолинейный возврат России к капитализму, указывающее на необходимость считаться с исторической закономерностью и особенностями ее национальной специфики.

Другое дело, что термин «социально ориентированная экономика» может применяться и применяется некоторыми «развивающимися» странами, декларирующими переход *к социализму*. Однако КНР характеризует свою экономику как «социалистическую рыночную экономику», признавая вместе с тем нахождение страны на начальной стадии перехода к социализму [11]. Вьетнам менее категорично называет свою систему «экономикой социалистической ориентации» [4].

Высокоразвитые «социальные» государства, сохраняя и обновляя рыночно-капиталистическую мировую систему, вместе с тем не могут допускать экономической эксплуатации остальных в своем развитии стран, тем более военных угроз, унижения их национального достоинства. Мировое значение и юридическое определение *статуса социального государства*, особенно в условиях нынешней мозаики государственных образований, должна установить Организация Объединенных Наций.

Как уже отмечалось на предыдущих международных конференциях экономического факультета МГУ по проблемам инновационного развития экономики России, особенно на третьей (2010), четвертой (2011), пятой (2012), курс на модернизацию экономики России не может быть ограничен кругом инновационных изменений в области *производительных сил*, хотя решающей стороной для утверждения формирующейся национальной экономической системы России является именно восстановление и обновление понесшей колоссальные потери в 90-х гг. и устаревшей *материально-технической базы* страны, ее *новая индустриализация*. Однако непремennую область экономической модернизации составляют также *общественно-экономические (социально-производственные) отношения* и соответствующие им *хозяйственно-институциональные отношения*, что отмечалось и подчеркивалось на предыдущих международных конференциях экономического факультета МГУ. Обоснование такой части модернизации с ее принципиальными качественными и количественными индикаторами должна дать общая экономическая теория, политическая экономия, опираясь на конкретно-экономические исследования, способные дать материал для разработки *общей концепции дальнейшего социально-экономического развития России*, включая как производительные силы, так и общественно-экономическую сторону производства. Пока же такая концепция, характеризующая официальное представление о долгосрочной перспективе социально-экономического развития России, ее общенациональную и общегосударственную «идею», воспринимаемую большинством народа, отсутствует. В этом отношении нас опережает Китай, сделав упор на социальную сторону жизни общества, особенно на устранение прежде всего высокого разрыва между городом и деревней. На последнем съезде КПК прозвучала идея *гармонии* как главной сущности социализма с китайской спецификой [11]. Рес-

публика Казахстан осуществляет, хотя бы декларативно, «социальную модернизацию» страны как главную программу ее преобразований. Поскольку вопрос о социальном может толковаться и в широком, и в узком смысле, включая экономическую модернизацию, а с другой стороны, только социальную сферу и вопросы социального равенства и справедливости, в целом есть основания рассматривать современную модернизацию как комплексный процесс. Необходимость *комплексной модернизации* России активно подчеркивается в научных кругах и выступлениях общественных деятелей. Речь идет не только об экономике. На повестке дня модернизация общества, о чем было сказано уже на третьей из указанных университетских конференций. *Модернизация современного российского общества – многосторонняя, интегральная и многомерная проблема*, охватывающая все его стороны и сферы. Очевидна глубокая взаимосвязь и взаимовлияние процессов обновления его различных звеньев. Отсюда вытекает необходимость указания на комплексный характер современной модернизации и соответствующего его отражения в возможной научно обоснованной и законодательно утвержденной парламентом «Комплексной программе модернизации производительных сил и всей системы (совокупности) общественных отношений» как в материальной, так и в нематериальной сферах жизнедеятельности общества» [12, 16].

Общегосударственный интерес требует актуализации научного и практического внимания к концепции и методам определения среднесрочной и долгосрочной социально-экономических перспектив России (проекты, прогнозы, программы, планы) на основе инновационной модернизации. Отсюда необходимость конструирования глубоко *разработанной всем комплексом наук – фундаментальной, медицинской и сельскохозяйственной – во главе с Российской Академией наук (РАН) как верховным научным центром страны «дорожной карты», системы федеральных программ поэтапного стратегического развития страны и регионов со «структурными схемами» межотраслевых, межрегиональных и внутрирегиональных связей на каждом этапе (координаты времени и пространства) с приоритетной ориентацией общенациональной и региональной экономики на решение под руководством государства крупнейших социальных проблем* [3].

Литература

1. *Аносов А.Ю., Гавкалова Н.Л.* Модернизация – путь в будущее. Статья в сб. «Инновационное развитие экономики России: сценарии и стратегии». Т. 2 / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – М.: ТЕИС, 2012.
2. Всемирная история экономической мысли / Гл. ред. В.Н. Черковец. Т. 5; отв. ред. Ю.Я. Ольсевич. Гл. 2. – М.: Мысль, 1994.
3. *Глазьев С., Ивантер В., Макаров В., Некипелов А.* и др. О стратегии развития экономики России // Экономическая наука. – 2011. – № 3.

4. *День Тхе Гуинь*. Рыночная экономика социалистической ориентации // Правда. – 01–04.02.2013. – № 11 (299929).
5. *Кульков В.М.* Проблемы макроэкономического измерения и задачи модернизации российской экономики. Глава монографии «Национальное богатство и национальный продукт». Кн. II / Под ред. В.Н. Черковца. – М.: ТиРу, 2012.
6. *Медведев Д.А.* В точке кризисов, но без страха // Российская газета. – 15 января 2015. – № 4 (6575).
7. План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году // Российская газета. – 02.02.2015. – № 19 (6590).
8. *Примаков Е.М.* Не просто работать, а знать во имя чего // Российская газета. – 14.01.2015. – № 3 (6574).
9. Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» // Российская газета. – 12.01.2015. – № 1 (6572).
10. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // Российская газета. – 03.07.2014. – № 146 (6418).
11. *Чень Жуйфень*. Наши принципы – справедливость и социальное равенство // Правда. – 11–14.01.2013. – № 2 (299920).
12. *Черковец В.Н.* Тенденции, типы и виды модернизации современной российской экономики // Вестник Московского университета, серия «Экономика» 6. – 2011. – № 2.

Victor Cherkovets

*Doctor of Science (Econ.), Professor, Chief Researcher,
Merited Science Worker of the Russia Soviet Federal Socialist Republic (RSFSR)
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)*

About the nature and reasons of economic stagnation in Russia and conceptual (doctrinal) alternatives of it's overcoming¹

Abstract

Modern situation in Russia's economy provoke alarm expectations of population and serious concern of federal and regional authorities who manage economic processes. A minor upheaval which took place after

¹ Widened report at the jubilee science conference «Lomonosov readings-2015» named «Alternatives of economic policy under the conditions of slowdown of economic growth: and recommendations of the economists of the Moscow State University», January 20, 2015.

financial and economic crisis in Russia in 2008–2010 didn't go over – in accordance to the laws of capitalist cycle – to stable rise of production, but was changed by sharp slowdown of economic rise in 2013–2014. The paces of rise of GDP and main branch of the economy – industrial production declined to 1,3 and 0,4 in 2013 and to 0,6 and 1,7 percent respectively. That put our economy to the edge of crisis, and investments to fixed capital went even under this edge and fell down to –0,2 and –2,5 percent respectively. The article touches the balance of external and internal reasons which provoked slowdown of economic rise, recession, beginning of crisis. The article also proves that the preparing of new deal of economic policy for overcoming crisis demands well-founded «diagnosis» on the base of finding out the main reason in the system of economic relations and conceptual foundations of alternative projects of struggle with crisis and ways of further development of Russia.

Key words: economic relations, stagnation, character and the main reason of crisis, «diagnosis» of the economy, anti-crisis policy, liberal and neo-liberal conceptions, unfinished transitional period, general transformation crisis, socially oriented state, socially oriented economy, strategic planning.

JEL-codes: K210, L400.

*Чибриков Г.Г.
д.э.н., профессор
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Четвертая промышленная революция

Современные экономисты из всех происходивших научно-технологических революций выделяют три, возникшие в результате механизации, электрификации и информатизации. До сих пор экономисты полагали, что возможности информационной революции исчерпаны. Неудача новой технологии повысить производительность (кроме короткого периода 1996–2004 гг.) известна как парадокс Солоу. («Вы можете увидеть компьютерный век повсюду в эти дни за исключением статистики производительности труда».) Между 1939 и 2000 гг. выпуск продукции на одного работника США в среднем увеличивался на 2,7 % в год. С 2000 до 2013 г. этот показатель рос в среднем на 0,9 % [6].

Прогнозирование новой ступени научно-технического прогресса ориентировалось на конструирование материалов, веществ, изделий на атомном и молекулярном уровне. Важнейшими направлениями нанотехнологии были нанороботы и биоорганическое материаловедение. Указанные направления, безусловно, заслуживают внимания и поддержки.

В то же время представители бизнеса не считали исчерпанными возможности информационной революции. Так Билл Гейтс писал: «...многие используют возможности информационных технологий — но лишь для контроля за основными операциями: управлением производственными системами, составлением счетов, ведением бухгалтерского учета и расчетом налогов. Все это — не более чем автоматизация старых процессов. И только очень немногие используют эти технологии действительно по назначению, т.е. организации новых, радикально усовершенствованных бизнес-процессов» [2, 12–13]. Б. Гейтс показывает, что возможности информационных идеологий использованы минимально. С этих позиций можно говорить о продолжении развития информационной революции.

Википедия характеризует Industry 4.0 как процесс компьютеризации обрабатывающей промышленности. Целью является создание ин-

телигентной фабрики (смартфабрики), которая характеризуется приспособляемостью, ресурсной эффективностью и эргономией. Модель интегрирует потребителей и производителей. Но такие особенности не выходят за пределы продолжения информационной революции.

Рабочая группа финального доклада Industry 4.0 утверждает, что происходит конвергенция физического мира и виртуального мира (cyberspace) в форме Cyber-Physical Systems [5, 13].

Для российского социолога С. Жданова содержанием революции является то, что теперь само изделие сообщает системе, что нужно делать [7].

Содержание новой промышленной революции состоит в появлении интернета будущего (или интернета всего), включающего в себя помимо нынешнего интернета людей (Internet of People, IoP) еще интернет вещей (Internet of Things) и интернет сервисов (Internet of Services, IoS).

В 1999 г. термин «Internet of Things» предложил основатель исследовательского центра Auto-ID Center в Массачусетском технологическом институте (MIT) Кевин Эштон, интернет вещей создает динамические сети, состоящие из миллиардов и триллионов вещей, взаимодействующих между собой. Таким образом, обеспечится сплав цифрового и физического миров [4].

Современные машины и механизмы способны взаимодействовать между собой (Machine-to-Machine, M2M), с инфраструктурой внешней среды (Machine-to-Infrastructure, M2I) и с природой (Machine-to-Nature, M2N). Некоторые аналитики отождествляют M2M с IoT, что неверно. M2M является физической основой интернета вещей. У каждой вещи из реального физического мира в IoT будет цифровой двойник (ее виртуальное представление). Эти двойники смогут воспринимать информацию из окружающего мира, вступать во взаимодействие и обмениваться данными. IoT позволяет создавать комбинацию из интеллектуальных устройств, объединенных мультипротокольными сетями связи, и людей-операторов. Совместно они могут создавать системы для работы в средах, неудобных или недоступных для человека (например, в космосе, на большой глубине, на ядерных установках, в трубопроводах и т.п.) [4].

Как пишут Майкл Портер и Джеймс Хаппелманн, ИТ становится частью самих продуктов. Встроенные датчики, процессоры, ПО означают, что, по сути, в продукте находится компьютер [3, 51]. В принципе оборудование может работать автономно на основе алгоритмов.

Если у каждой вещи будет цифровой двойник, по аналогии у каждого человека появится свой цифровой двойник. Не получится ли превращение промышленной революции в революцию роботов? Последние будут действовать под контролем человека. Функционируя в соот-

ветствии с алгоритмами, они тем не менее будут способны по меньшей мере решать многие вопросы в определенных пределах самостоятельно.

Например, внедрение интернет-технологии позволит систематизировать и анализировать огромные объемы информации, компьютеры смогут обмениваться сведениями и производить вычисления практически без участия человека.

Представляется, что граница между интеллектом человека и интеллектуальной начинкой товаров и услуг становится трудноразличимой.

Новая промышленная революция обостряет проблему занятости. По мнению американского футуролога Томаса Фрея, не останется практически ни одной физической задачи, которую до 2030 г. не мог бы выполнить робот. Если роботы займут все рабочие места, люди просто не будут знать, чем им заняться. Но какая сфера деятельности перестанет быть востребованной в ближайшие десятилетия, определить достаточно сложно.

Еще одна опасность возникает в связи с тем, что от работников требуется быть более гибкими и выполнять больше задач. Результатом может быть растущая напряженность между виртуальным миром и собственным реальным опытом работников. Работники испытывают потерю контроля и чувство отчуждения от рабочего места в результате прогрессирующей дематериализации и виртуализации бизнеса и производственного процесса. Возникает угроза потери рабочего места для некоторых групп работников, особенно для полуквалифицированных групп [3, 53].

Наряду с оптимистическими прогнозами высказываются и пессимистические. Р. Солоу в декабре 2014 г. напомнил о термине «вековая стагнация», который ввел Э. Хансен в 1950 г. Причинами ее являются нехватка инвестиционных возможностей, отсутствие приемлемой нормы прибыли.

Р. Солоу полагает, что информационная экономика не сможет увеличить выпуск и благосостояние подобно прежним технологическим волнам. Низкие темпы роста экономики приведут к падению нормы прибыли и частных инвестиций.

Только баблы (кризисы фондового рынка, ипотеки) были способны создавать процветание в прошлые годы. Прошло пять лет с окончания экономического кризиса, а развитые страны не восстановили полностью свой потенциал. С 2009 г. деловые сбережения превысили инвестиции [1, 16].

Солоу напоминает, что озабоченности Хансена были устранены мировой войной и расширением деятельности государства.

В своем прогнозе Солоу ссылается на низкие темпы роста. Тенденция к снижению темпов роста экономики признается многими эконо-

мистами. Н. Грегори Мэнкью пишет: «Замедление экономического роста в мировом масштабе во многом остается загадкой». Важную роль играют изменения в структуре экономики. Старые отрасли отмирают, новые быстро развиваются. Оказывает влияние рост государственного регулирования экономики и сопротивление профсоюзов. Рост расходов на экологию и налогообложения также считается фактором замедления роста.

Время покажет, в каком направлении новая промышленная революция будет влиять на темпы экономического развития.

Она таит в себе огромный потенциал роста производительности труда и опасности. Очень важно предусмотреть ее последствия. Научно-технический прогресс достиг такого масштаба, при котором возникают угрозы человечеству.

В условиях санкций, падения нефтяных цен и экономического кризиса при реформировании экономики России необходимо обеспечить вхождение ее в новую научно-технологическую революцию. Преодоление сырьевой ориентации России подразумевает мощное развитие обрабатывающей промышленности. Обрабатывающая промышленность стала оцифрованной, т.е. преобразованной на основе информационно-коммуникационной технологии. Это не индустрия дымящих труб. Современная промышленная революция отводит обрабатывающей промышленности главную роль не столько в увеличении занятости, сколько в повышении производительности труда, активизации инноваций и внешней торговли.

Литература

1. Грядущие проблемы // *Финансы и развитие*. — Сентябрь 2014.
2. *Гейтс Б.* Бизнес со скоростью мысли. Как добиться успеха в информационную эру. — М.: Эксмо, 2002.
3. *Портер М., Хампелманн Дж.* Революция в конкуренции. «Умные» технологии изменяют конкурентную борьбу // *Harvard Business Review* 49. — Декабрь 2014.
4. Центр стратегических разработок «Северо-Запад», 11 февраля 2014 г.
5. *Securing the future of German manufacturing industry. Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRY 4.0.* — April 2013.
6. *Technology isn't working* *The Economist*. — 06.10.2014.
7. *Zhdanov S.* Нужно быть смелее. *Industry 4.0* // *Tech News*. — 24 September 2014.

*Кульков В.М.
д.э.н., профессор
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Параметры национальной модели экономического роста

Аннотация

Выявляются параметры национальной модели роста экономики. Раскрываются ее российские особенности. Показывается адекватность характеристик указанной модели условиям и целям развития страны. Анализируется специфика современного кризисного состояния российской экономики.

Ключевые слова: экономика России, экономический рост, национальная модель роста, экономический кризис, российская специфика.

JEL-коды: A120, O140, O400.

1. Кризисные характеристики современной российской экономики

В названии нашей конференции фигурируют слова «замедление экономического роста». Однако становится все более отчетливым то, что российская экономика сползает в сферу отрицательных темпов динамики: разные прогнозы на 2015 г. дают от 1 до 5 % спада ВВП в зависимости, как считается, прежде всего, от цены на нефть и ряда других внешних и внутренних факторов.

Очевидно, Россия входит в кризисную полосу, и, судя по всему, это вхождение не просто в стагнацию или даже в обычный циклический кризис, а, скорее, в более объемный, глубокий и продолжительный кризис с довольно неясными последствиями. По нашему мнению, в этом кризисе переплелось много разных сторон. Назовем их.

Во-первых, это продолжение трансформационного кризиса российской экономики, остро проявившегося в 90-х гг., который на самом деле не разрешился и не завершился, несмотря на последующую положительную макроэкономическую динамику 2000-х гг. (исключая

кризис 2008–2009 гг.). Проявлением этого является незавершенность структурной перестройки экономики, отсутствие ее масштабной диверсификации, сохранение ее сырьевого характера, а также неразвитость и деформированность многих институтов, включая, в частности, и слабость национальной банковской системы, других инвестиционных институтов, национальной инновационной системы и др.

Во-вторых, это неразрешенный и незавершенный воспроизводственный кризис национальной экономики, начавшийся еще в советских условиях 80-х гг.: за весь прошедший период так и не произошло кардинального обновления элементов основного капитала, выхода экономики страны на новый технологический уровень, а следовательно, до сих пор не завершился и экономический цикл. Этот кризис можно обозначить и как специфический национальный циклический кризис, растянувшийся на несколько десятилетий.

Сделаем промежуточный вывод. Современный экономический кризис в России (это, кстати, проявилось еще в период предшествующего кризиса 2008–2009 гг., но вновь напомнило о себе и сейчас) можно назвать концентрированным выражением и продолжением трансформационного и воспроизводственного кризисов национальной экономики. Внешние факторы являются лишь детонатором обострения внутренних российских проблем. Положительная макродинамика 2000-х гг., обусловленная главным образом благоприятными внешнеэкономическими конъюнктурными факторами, как бы «купировала» указанные кризисы, перевела их в скрытую, латентную форму. И точно так же негативные внешние факторы (ценовые, финансовые, а теперь и геополитические), вскрыли хронические болезни российской экономики. Таким образом, российский кризис имеет преимущественно внутреннюю природу и именно поэтому принимает столь острые формы.

Но современный кризис не ограничен только этими составляющими. Продолжим их перечисление.

Это, в-третьих, и кризис сложившейся в России за четверть века национальной экономической модели – модели ущербной и неперспективной, неадекватной как национально-специфическим факторам, присущим России, так и стратегическим целям национального развития и мировому статусу страны, задачам обеспечения экономического и политического суверенитета России.

В-четвертых, это и кризис экономической политики, проводившейся в этот период – период, с одной стороны, казалось бы, довольно разнообразный и продолжительный, но, с другой стороны, отличавшийся постоянством (с 1992 г. и по сей день) финансового приоритета над нуждами развития реального сектора экономики и формирования новых технологических укладов, так и не позволивший создать адек-

ватный технологический базис суверенного и перспективного развития страны.

Это, в-пятых, и кризис морально-ценностной: прививавшаяся в российском обществе с начала 90-х гг. система ценностей, основанная на индивидуализме и стимулах «общества потребления», показала свою ущербность и неадекватность российским условиям, задачам национальной консолидации.

И только в-шестых, это кризис внешнеэкономический и геополитический, в котором Россия сейчас оказалась – прежде всего, из-за утраченной за прошедший период самодостаточности и крайне ослабленного технологического и экономического суверенитета.

Вся названная выше совокупность характеристик и составляет то, что можно было бы назвать общим кризисом современной экономики России. Это «гремучая смесь», с которой нелегко бороться – тем более обычными методами.

Противодействие такому объемному кризису должно быть нацелено на преодоление всех перечисленных выше его составляющих. Оно должно охватить и институциональную среду, и структуру национального хозяйства, и технологическую сферу, и параметры национальной экономической модели, и экономическую политику, и морально-ценностную сферу общественной жизни, и требования национальной экономической и военно-политической безопасности. Иначе говоря, антикризисные действия объективно должны быть основательными и комплексными. В противном случае они будут неадекватными и малопродуктивными.

Результатом эффективных антикризисных мер должен стать выход российской экономики на устойчивую траекторию ее качественного роста.

2. Содержание экономического роста и координаты его национальной модели

Так сложилось, что понятие «экономический рост» употребляется в двояком смысле: широком и узком. В узком (строгом) макроэкономическом смысле под ним надо понимать долгосрочное увеличение фактического ВВП на основе роста потенциального ВВП (или совсем в узком – только последнего). В широком (не строгом, но в более привычном) смысле экономическим ростом является всякое увеличение выпуска: и долгосрочное, и краткосрочное. Соответственно, во втором случае можно говорить о конъюнктурном (циклическом, краткосрочном) росте. Правомерен в этом ряду и термин «восстановительный рост», адекватный экономической ситуации в России начала 2000-х гг., 2010–2011 гг. и, будем надеяться, ближайшего периода.

Как уже было отмечено, долгосрочный рост экономики обусловлен ростом ее потенциала. Но потенциал, а на его основе и фактический ВВП могут расти как за счет количественного наращивания факторов производства, так и за счет повышения их качества. В первом случае принято говорить об экстенсивном росте, во втором – об интенсивном. Качественный рост порожден факторами интенсивного роста, но при том понимании, что он связан с глубокими изменениями этих факторов, а не просто с совершенствованием этих факторов и их комбинаций. Строго говоря, качественный рост – это рост экономики на основе изменения качества ее потенциала [3], а именно на основе научно-технического прогресса и нового качества факторов производства. Именно с таким ростом нужно связывать развитие экономики, именно здесь рост переходит в развитие. Характеристика потенциала страны и его динамики неразрывно связана с состоянием национальной экономики и национальными перспективами. Именно эта характеристика является базовой при определении национальной модели экономического роста.

В этой связи важно более точно идентифицировать категорию «экономический потенциал», увидеть в ней более широкий смысл по сравнению с обычной макроэкономической трактовкой. Последняя нацелена в основном на выяснение последствий отклонения фактического ВВП от потенциального, а в более конкретном выражении – на определение народно-хозяйственных потерь (упущенных возможностей), возникающих вследствие превышения фактической безработицы над естественной и неполной загрузки производственных мощностей. Имеются конкретные методики оценки потенциального ВВП: основными из них являются «трудовая» и «фондовая» (в зависимости от анализируемого фактора: труда или капитала). При этом потенциал, как правило, привязывается к текущему периоду, что снижает его стратегический смысл. Следует принимать во внимание и то, что имеются сложности оценки потенциала по факторам производства в условиях, когда в российской экономике имеются сильные деформации на рынках труда и капитала, мешающие понять действительную величину фактической и естественной безработицы, а также реальный объем избыточных производственных мощностей. Таким образом, нельзя применять методики оценки потенциала (и трудовую, и фондовую) и давать точные оценки без учета специфики национальной экономики.

При оценке потенциального ВВП необходимо делать больший акцент на качественных характеристиках (технологический уровень производства, состояние человеческого капитала, база экономики знаний и инноваций, а также общая способность национальной экономики выйти на передовые рубежи), предполагающих долгосрочные изменения и их стратегическое сопровождение. Можно было бы сказать и

так: важна не только «отклонительная» (текущая), но и «наполнительная» (стратегическая) трактовка экономического потенциала. Первая из них помогает понять степень кризисного состояния экономики, выяснить потери, определить интенсивность восстановительного роста: это крайне важно для понимания противоречивой экономической динамики России последних десятилетий. Но сейчас важнее другое. Современная Россия нуждается в росте не столько фактического, сколько потенциального ВВП, означающего расширение экономических возможностей страны.

К тому же в широкой трактовке экономического потенциала в него включаются не только производственный, человеческий и природно-ресурсный потенциалы как выражения основных факторов (ресурсов) экономики, но также научно-технический (инновационный), инфраструктурный, институциональный, финансовый, энергетический и другие виды потенциала, не являющиеся предметом внимания в макроэкономической теории. Между тем без этих характеристик наполнение потенциала становится неадекватным для понимания национальной экономики и национальной модели роста.

Таким образом, национальная модель экономического роста в России должна быть ориентирована на наращивание потенциала страны. Это может быть обеспечено даже в условиях количественного спада экономики, если удастся нарастить свой потенциал за счет начавшегося импортозамещения, тем более при продолжении курса на развитие инновационного производства. Если бы удалось повернуть положение в современной российской экономике именно в этом направлении, то последствия происходящего в России (под давлением санкций, снижения цен на нефть и др.) можно было бы воспринимать более оптимистическим образом и не паниковать по поводу краткосрочного спада объема ВВП. Но для этого надо предпринимать соответствующие усилия: понятно, что если мы будем просто менять европейский импорт на азиатский или южноамериканский и осуществлять курс на узкую финансовую стабилизацию, а не на подъем отечественного производства, то никакого роста национального потенциала не будет, а следовательно, и долгосрочного устойчивого роста российской экономики.

Выделим еще один аспект, указывающий на то, что связь экономического роста именно с национальной экономикой должна подчеркиваться в гораздо большей степени, чем это делается в макроэкономике. В ней, как известно, формулируется ряд теоретических моделей роста – прежде всего, кейнсианские и неоклассические модели (среди последних особо выделяется модель Р. Солоу). Не разбирая детально эти модели, отметим лишь в них недостатки, выраженные, во-первых, в наличии многих ограничений и допущений, отрывающих эти модели от реальности, и, во-вторых (что в нашем анализе более важно),

в их потенциальной ненацеленности на учет специфики национальной экономики. Очень интересной в этой связи была бы работа российских макроэкономистов, состоящая в попытке максимально «нашпиговать» эти модели российской спецификой, вовлечь в анализ всю совокупность отличающих Россию национально-специфических факторов роста. Странники Р. Солоу немало сделали в последние десятилетия в плане расширения параметров своей модели роста, усиливая в ней роль человеческого капитала, открытости экономики, особенностей экономического состояния развивающихся стран [2]. Нам в России надо расширять координаты этого анализа, работая над российской спецификацией теоретического моделирования.

Но правомерно говорить о национальной модели роста не только в смысле спецификации известных теоретических моделей, но и о как конкретном, реальном явлении. Под национальной моделью экономического роста следует понимать такой способ обеспечения положительной динамики и качества национального продукта страны, который в рамках определенной системы координат (параметров) учитывает и вбирает в себя всю совокупность национально-специфических факторов и целей национального экономического развития. Выделим несколько параметров ее наполнения.

Во-первых, национальные модели роста можно классифицировать по *типам роста*. Здесь можно выделить в первую очередь модели экстенсивного и интенсивного роста, о чем уже шла речь при анализе динамики экономического потенциала. В другом аспекте можно выделить: социально ориентированную модель роста, когда последний берется в единстве с социальными аспектами; модель «устойчивого развития» (роста), когда учитывается экологический аспект экономической динамики; социально-духовную, гуманистическую модель роста, когда последний и его результаты сопрягаются с определенной цивилизационной средой, духовными смыслами, «высокой» структурой потребностей. В России имеются серьезные проблемы по части обеспечения роста именно такого рода. Экономический рост в России должен иметь более сильное социальное наполнение и приносить более значимые социальные результаты с учетом того, что такая модель будет давать, в свою очередь, обратную сильную «подпитку» экономическому росту и развитию страны. А модель роста, сориентированная на учет цивилизационных, социально-духовных особенностей, формирует адекватность экономической динамики господствующим ценностным характеристикам, тем более что известна творческая и перспективная начинка российской системы ценностей.

Во-вторых, национальные модели роста можно подразделять по *роли источников (факторов) роста*. В зависимости от господствующей роли того или иного источника (фактора) роста, можно выделить мо-

дели трудоемкого роста, капиталоемкого (фондоемкого) роста, наукоемкого (инновационного) роста. Полезно в этой связи вспомнить Японию, в послевоенной экономической истории которой четко обозначаются три этапа (50-е гг., 60–70-е гг. и период с 80-х гг.), соответствующие указанным типам роста и сопровождавшиеся сильной структурной политикой. Главное здесь – стимулирование совокупного предложения, переход к новому качеству и эффективности факторов производства и их рынков, участие государства в определении прогрессивных структурных приоритетов. Расширяя параметры указанной классификации моделей роста, можно включить в них и роль неэкономических факторов, специфичных именно для страны и дополняющих действие названных выше традиционных факторов. Выше уже отмечался высокий потенциал российского цивилизационного фактора. Правомерно в рамках данной классификации выделять также индустриальную, неоиндустриальную и постиндустриальную модели роста. Особое внимание в этом ряду стоит обратить на неоиндустриальную модель [1], имея в виду, что лежащий в ее основе неоиндустриализм («новая индустриализация») характеризуется переходом к автоматизации, информатизации, экологизации индустриальных производств, к формированию нового типа воспроизводства – наукоемкого, высокотехнологического, массово-трудозамещающего и эколого-эффективного, выражающего собой развитую ступень интенсивного типа воспроизводства и роста экономики. Он способен вбирать в себя и так называемые «постиндустриальные» технологии и экономику знаний, которые, будучи оторванными от индустриальной базы, теряют необходимую «подпитку», жизнестойкость и реалистичность. Реализация неоиндустриальной стратегии могла бы позволить российской экономике выйти на качественно новый технологический уровень. Можно сказать, что Россия нуждается в неоиндустриальной модели роста.

В-третьих, национальные модели роста можно разделять и по *структуре спроса*. Они могут дифференцироваться в зависимости от структуры совокупного спроса – точнее, от преобладания роли того или иного компонента этого спроса в «раскручивании» роста. На протяжении в целом благоприятных для России 2000-х гг. главную роль играл внешнеэкономический спрос, но главное здесь – в сырьевой начинке этого спроса, что сформировало сырьевую модель роста национальной экономики. А это означает сильную зависимость роста от конъюнктуры на внешних рынках, что делает его недостаточно качественным и устойчивым, во многом – диспропорциональным. Другим катализатором роста в указанный период стало расширение потребительского спроса на основе роста доходов и потребительского кредитования. Но и один и другой виды спроса не имеют в ближайшей перспективе возможностей расширения: сырьевой экспорт не растет и

даже сокращается в условиях замедления роста мировой экономики (сюда следует добавить и существенное снижение цен на энергоресурсы); «разгон» потребительского спроса чреват кредитными «пузырями», чрезмерной закредитованностью домашних хозяйств, а в наступивших новых кризисных условиях реалиями становятся снижение доходов населения и сокращение его спроса. Необходим перенос акцента на инвестиционный спрос с ориентацией на рост реального сектора, создание качественных рабочих мест и структурные преобразования, что сделает рост более качественным и устойчивым. Необходим переход к инновационной (точнее — к инновационно-инвестиционной) модели роста, что, конечно, предполагает целый комплекс мер, связанных прежде всего с серьезным улучшением инвестиционного климата в стране, разработкой и реализацией внятной промышленной политики государства. Вместе с тем надо видеть и то, что спросовые модели роста, восходящие к кейнсианским идеям эффективного спроса, при всей их теоретической и практической важности имеют ограничения, связанные прежде всего с их нацеленностью на изменение краткосрочной экономической динамики. Между тем задачи модернизации экономики носят долгосрочный характер и не могут быть эффективно решены без обращения к стимулированию совокупного предложения на основе улучшения факторов производства и структурной перестройки национального хозяйства. Таким образом, при формировании экономической политики требуется синхронизировать факторные и спросовые модели роста, привязав их к соответствующим сферам и временным периодам.

В-четвертых, можно подразделить модели роста на *органичные и неорганичные*. Первые — это, по сути, все названные выше модели, реализуемые в более или менее нормальных общественно-экономических условиях. Ко вторым можно отнести мобилизационную модель роста, востребованную, как правило, в чрезвычайных условиях, когда требуется масштабная концентрация ресурсов для решения жизненно необходимых для страны задач. В современной России нередко звучат призывы к мобилизационной экономике, и они могут объективно усиливаться, если предполагать возможное дальнейшее продолжительное ухудшение положения страны из-за обозначившихся в последний период экономических и геополитических проблем.

Наконец, необходимо увязывать национальную модель роста и *национальную модель экономики* в целом. Есть немало исторических и фактических предпосылок, определяющих необходимость формирования в России такой экономической модели, которой присущ более регулируемый и социально ориентированный характер в рамках суверенной, инновационной и диверсифицированной экономики. Только такой тип хозяйства способен реализовать национальные интересы

страны. Сложившаяся модель российской экономики не отвечает этим характеристикам и нуждается в трансформации.

Национальная модель роста и общая экономическая модель связаны друг с другом, хотя относительно самостоятельны. В рамках одной общей экономической модели (в данном случае применительно к современной российской экономике) возможен переход к более прогрессивной модели роста (от сырьевой модели к технологической или основанной на инвестиционном спросе), к чему активно призывают в России сегодня многие. Однако качественный переход вряд ли возможен без существенной коррекции или даже изменения базовых основ существующей национальной экономической модели в целом.

Таким образом, российская экономика нуждается в новой, адекватной и эффективной национальной модели роста. Сложившаяся в России модель не имеет перспектив. Она стала результатом неконструктивного способа перехода к рынку в 90-е гг., регрессивной системы социально-экономического присвоения, деформированности экономических отношений и институтов, недостаточных усилий государства по коренной модернизации и структурной перестройке экономики. Россия не сможет обрести устойчивую и эффективную модель роста, если в ее основе не будет лежать качественная трансформация экономической модели страны.

Литература

1. *Кульков В.М.* О позиционировании новой индустриализации // Экономист. – 2014. – №10.
2. *Лахман В.* Экономика народного хозяйства. Основы и проблемы / Пер. с нем. – М.: Волтерс Клувер, 2008.
3. *Теняков И.М.* Качество экономического роста: фактор национального развития. – Саарбрюкен: Lambert Academic Publishing, 2012.

Viktor Kulkov

*Doctor of Economics, Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)*

Parameters of a National Model of Economic Growth

Abstract

The parameters of a national model of economic growth are revealed. Her Russian features disclosed. Compliance with the terms and objectives of the

country's development characteristics of this model is shown. The specificity of contemporary crisis of the Russian economy is analyzed.

Keywords: Russia's economy, economic growth, national model of growth, the economic crisis, Russian specifics.

JEL-codes: A120, O140, O400.

Теняков И.М.
к.э.н., доцент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Внутренние факторы торможения экономического роста в России

Аннотация

В статье раскрываются структурные особенности экономического роста в России в 2010–2014 гг. Дается оценка структуры и динамики реального ВВП со стороны совокупного спроса и совокупного предложения. Систематизируются причины замедления экономического роста в России, и подчеркивается ключевое влияние внутренних факторов. Показано противоречивое воздействие проводимой в 2012–2014 гг. в России макроэкономической политики на экономический рост. Дается оценка предлагаемых Правительством мер по стимулированию экономического развития в 2015 г., и обосновывается необходимость проведения комплексной политики экономического роста для перехода к новой модели экономического роста в России.

Ключевые слова: экономический рост в России, структура ВВП, экономическая стагнация, факторы и ограничения экономического роста, инвестиционно-инновационный рост, политика экономического роста.

JEL-коды: E100, E200, E520, O100, O400.

Рост экономики России после кризиса 2009 г. не стал основой для устойчивого экономического развития. С 2012 г. наблюдается замедление темпов роста реального ВВП: они упали с 4,5–4,3 % в 2010–2011 гг. до 3,4 % в 2012 г. и 1,3 % в 2013 г. По итогам 2014 г. прирост ВВП составляет около 1 % (за январь – сентябрь 2014 г. ВВП вырос на 0,8 % к аналогичному периоду 2013 г.) [28].

При этом следует подчеркнуть, что реальная картина экономической стагнации лучше отражается при деагрегировании показателя ВВП и анализе структуры и динамики его составляющих. В табл. 1 представлен расчет динамики компонент ВВП по расходам в 2009–2014 гг. Отметим, что уже в 2013 г. началось абсолютное сокращение

валового накопления основного капитала – важнейшей инвестиционной компоненты ВВП. По итогам января – сентября 2014 г. темпы падения валового накопления увеличились. В 2014 г. началось также снижение конечного потребления органов государственного управления, а также импорта. Последний фактор, однако, является благоприятным с точки зрения динамики внутреннего спроса, так как в результате ускорившегося сокращения импорта во II–III кварталах 2014 г. темп роста внутреннего спроса увеличился более чем в 1,5 раза (с 1,64 до 2,61 %).

Таблица 1

**Динамика компонент ВВП по расходам в 2009–2014 гг.,
в % к соответствующему периоду предыдущего года**

	2009	2010	2011	2012	2013	Январь-сентябрь 2014
ВВП	-7,8	4,5	4,3	3,4	1,3	0,8
– конечное потребление домашних хозяйств и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	-5,14	5,46	6,70	7,86	4,69	1,72
– конечное потребление государственного управления	-0,62	-1,49	1,40	4,59	0,45	-0,15
– валовое накопление основного капитала	-14,38	5,87	9,06	6,45	-0,15	-3,46
– импорт	-30,42	25,81	20,29	8,81	3,71	-6,12
Внутренний спрос	-9,07	4,08	5,49	4,53	0,34	2,61
Внешний спрос (экспорт)	-4,74	7,05	0,31	1,36	4,18	0,33

Источник: рассчитано по данным [28].

Со стороны совокупного предложения положительная динамика ВВП в 2012–2013 гг. достигалась преимущественно за счет видов деятельности, которые можно отнести к транзакционному сектору, – оптовой и розничной торговли, операций с недвижимостью, финансовой деятельности. В табл. 2 представлен расчет вклада основных видов деятельности в прирост валовой добавленной стоимости (ВДС) в 2009–2014 гг. Отметим, что динамика НДС несколько отличается от динамики ВВП, поскольку в НДС не учитываются чистые косвенные налоги. Однако общий тренд в динамике НДС повторяет тренд ВВП.

Таблица 2

Структура прироста (спада) НДС по видам экономической деятельности

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	Январь-сентябрь 2014
Темпы прироста НДС, в % к аналогичному периоду предыдущего года	-6,74	4,26	3,98	3,59	1,54	1,0

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	Январь-сентябрь 2014
Вклад в прирост/спад ВДС, в %						
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство (разделы А, В)	1,08	-13,53	14,51	-4,45	8,27	18,84
Добыча полезных ископаемых (раздел С)	-3,27	15,23	8,52	4,53	5,99	-1,53
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды (раздел Е)	-2,04	2,85	0,02	0,49	-4,24	-6,75
Обрабатывающие производства (раздел D)	-37,96	32,43	26,35	13,12	12,89	41,09
Строительство (раздел F)	-13,79	6,02	11,12	4,28	-9,08	-8,86
Оптовая и розничная торговля, ремонт; гостиницы и рестораны (разделы G, H)	-19,83	29,30	18,19	23,03	16,61	-30,0
Транспорт и связь (раздел I)	-11,77	11,68	14,91	10,13	6,01	5,43
Прочие виды деятельности (разделы J-P), в том числе:	-12,41	16,01	6,38	48,87	63,55	81,76
– финансовая деятельность (раздел J)	1,00	0,33	4,03	23,17	38,95	52,22
– операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (раздел K)	-7,46	16,21	6,52	22,84	15,13	23,13
– госуправление и обеспечение военной безопасности; соцстрахование (раздел L)	-0,04	-0,36	-4,45	1,16	3,78	-1,52
– образование (раздел M)	-0,57	-1,21	-0,55	0,25	-0,07	0,14
– здравоохранение и предоставление социальных услуг (раздел N)	-0,09	0,27	0,99	2,85	6,71	5,86
– предоставление прочих услуг (раздел O)	-5,24	0,77	-0,16	-1,40	-0,95	1,93
Материальное производство и сопряженные услуги (разделы А-F, I)	-67,76	54,68	75,43	28,11	19,84	48,24
Торгово-посреднические и прочие услуги (разделы G, H, J-P)	-32,24	45,32	24,57	71,89	80,16	51,76

Источник: рассчитано по данным [28].

В табл. 3 представлен вклад в прирост (спад) ВДС агрегированных по секторам видов экономической деятельности. В первичный сектор

вошли: сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыболовство, добыча полезных ископаемых. Во вторичный были включены обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, транспорт и связь, т.е. обрабатывающее производство в широком смысле и сопряженные с ним услуги. К третичному сектору были отнесены такие виды деятельности, как оптовая и розничная торговля и ремонт, гостиницы и рестораны, финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, т.е. данный сектор включает услуги преимущественно торгово-посреднического характера. Наконец, в четвертичном секторе были аккумулированы «услуги» государственного управления и обеспечения военной безопасности, социальное страхование, образование, здравоохранение и прочие социальные услуги. В отличие от услуг, составляющих третичный сектор, данные виды деятельности в значительной степени связаны с формированием человеческого потенциала (особенно образование и здравоохранение), а также с обеспечением национальной безопасности.

Таблица 3

Доля секторов экономики в приросте (спаде) ВДС, в % к итогу

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Январь-сентябрь 2014
Первичный сектор	24,1	3,3	-2,9	-2,2	6,9	2,2	1,7	24,2	1,2	15,3	17,31
Вторичный сектор	43,0	37,1	40,7	31,1	15,2	65,6	53,0	49,5	27,2	3,1	30,92
Третичный сектор	25,6	63,8	57,3	65,5	73,5	26,3	45,8	30,4	68,7	71,7	45,35
Четвертичный сектор	7,3	-4,2	4,8	5,6	4,3	6,0	-0,5	-4,1	2,9	9,9	6,42

Источник: рассчитано по данным [28].

Из табл. 2 и 3 следует, что в 2012–2013 гг. резко вырос вклад в прирост ВДС третичного сектора, который составил 68–72 %. Отметим, что резкое увеличение вклада третичного сектора в прирост ВВП наблюдалось и в период, предшествующий кризису 2009 г. Начиная с 2005 г. доля третичного сектора колебалась около 60 % прироста ВДС, а накануне кризиса, в 2008 г. она выросла до 73,5 %. Рост ВВП в предкризисные годы, таким образом, включал заметную спекулятивную составляющую. Восстановительный рост в 2010–2011 гг., напротив, опирался преимущественно на материальное производство (первичный и особенно вторичный сектора), доля которых в приросте ВДС в 2011 г. составила более 75 % (табл. 2).

В 2014 г. в структуре прироста ВДС произошел ряд изменений. По итогам января – сентября 2014 г. заметно вырос вклад материального производства и сопряженных услуг в ВДС, давший почти половину всего прироста. Отметим, что в первичном секторе весь прирост был достигнут за счет сельского хозяйства, так как добыча полезных ископаемых показала отрицательную динамику. Поэтому следует отметить влияние сезонного фактора на увеличение «вклада» материального производства. В IV квартале 2014 г. намечилось некоторое оживление промышленного производства: по данным Росстата, индекс промышленного производства в 2014 г. по сравнению с 2013 г. составил 101,7 %, причем декабрь 2014 г. показал рост к декабрю 2013 г. на 3,9 %, а к ноябрю 2014 г. – на 8,1 % [28]. Добыча полезных ископаемых в IV квартале 2014 г. выросла к III кварталу 2014 г. на 2,3 %, обрабатывающие производства – на 8,6 %, а производство и распределение электроэнергии, газа и воды – на 49,3 %. По итогам 2014 г. Росстат зафиксировал увеличение производства в натуральном выражении по ряду товарных групп. Так, по отношению к 2013 г. производство мяса выросло на 13,3 %, подсолнечного масла – на 21,5 %, молока – на 26,8 %, сыров – на 14,1 %. Из непродовольственных товаров двузначный рост показало производство: газовый бензин (34,2 %), строительные материалы – плиты, листы, пленка (33,1 %), а также бетонные блоки (10–13 %), строительные растворы (14,5 %), стальные трубы (13 %), газовые турбины (15 %), прицепы к легковым автомобилям (14,8 %), полувагоны (19,4 %) и некоторые другие [28].

По оценкам экспертов, на промышленный рост в последнем квартале 2014 г. повлияли прежде всего конъюнктурные факторы [25]. Так, торговые ограничения на поставки продовольствия из стран ЕС и ослабление рубля способствовали росту пищевых производств (мясо, молоко, сыры). Решение о строительстве газопровода «Сила Сибири» принесло дополнительные заказы в производство труб. Пересмотр домашними хозяйствами своих активов в условиях резкого падения курса рубля в декабре 2014 г. привел к увеличению спроса на недвижимость, и, как следствие, повышению расходов на строительные материалы, что сказалось на динамике выпуска соответствующих видов деятельности. Данные факторы носят краткосрочный характер и не могут переломить действие долгосрочных фундаментальных факторов, приведших к замедлению роста. Так, по расчетам Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП), в 2015 г. ожидается падение ВВП России в лучшем случае на 3,5 %, а в худшем – на 5,6 %. Прогнозируется также дальнейшее снижение инвестиций в основной капитал в диапазоне от –9,5 до –16,2 %, что сопоставимо с параметрами спада инвестиций в период кризиса 2009 г. [21].

В этой связи обратимся к фундаментальным факторам экономического роста и причинам замедления экономической динамики с 2012 г. Последние могут быть подразделены на внешние и внутренние.

Коротко внешние причины могут быть обозначены следующим образом. Во-первых, это сложившаяся после кризиса 2007–2009 гг. неопределенность в мировом хозяйстве в плане долгосрочных источников роста, влияние долгового кризиса европейских стран, изменение структуры внешнего спроса стран – торговых партнеров России [5], [17]. Во-вторых, исчерпание традиционных конкурентных преимуществ России на внешнем рынке в связи с регионализацией рынка нефти, модернизацией китайской экономики, реиндустриализацией США и развитием производств в Восточной Европе [20]. В-третьих, это геополитический фактор, влияние которого резко усилилось в 2014 г. в связи с событиями на Украине и реакцией на внешнюю политику России большинством западных стран во главе с США в форме так называемых «санкций».

В целом же внешние причины торможения экономического роста могут быть коротко обозначены как сохраняющаяся зависимость России от мировой конъюнктуры и мирового движения капитала в рамках сложившейся в стране социально-экономической модели воспроизводства. Поэтому чисто «внешними» данные причины могут считаться лишь в той степени, в какой сложившаяся модель воспроизводства воспринимается как объективная и естественная. Но сама эта модель, породившая системную дезинтеграцию национального воспроизводства, может быть названа и как главная *внутренняя* причина экономической стагнации.

Остановимся поэтому более подробно на внутренних факторах торможения экономического роста в России. Среди них можно выделить факторы, действующие как со стороны совокупного внутреннего спроса, так и со стороны совокупного предложения, институциональные факторы, а также ряд мер проводимой экономической политики со стороны Правительства и Центрального банка.

Рассмотрим факторы, действующие со стороны *совокупного спроса*. Так, одной из причин его торможения явилось завершение крупномасштабных инвестиционных проектов, финансируемых из государственного бюджета (например, строительство олимпийских объектов в Сочи). Потребительский спрос также перестал быть драйвером экономического роста вследствие замедления роста реальных доходов и высокой закредитованности населения, что отмечается в докладе ЦМАКП [27]. Снижение инвестиционного спроса со стороны частных компаний связано с падением доходности бизнеса. Результаты восстановительного роста 2010–2011 гг. являются достаточно противоречивыми: как отмечается в отмеченном докладе, объемные показатели

российской экономики (выпуск продукции, инвестиции в основной капитал) вернулись на докризисный уровень, а финансовые показатели – нет. Средневзвешенная ставка по кредитам, предоставленным нефинансовым организациям, по данным Росстата, в 2011–2012 гг. находилась в диапазоне 8–10 %, что выше, чем рентабельность по экономике в целом, а также выше показателей рентабельности по ряду видов экономической деятельности (в частности, в машиностроении). В 2014 г. соотношение между рентабельностью и ставками по кредитам ухудшилось в связи с декабрьским повышением учетной ставки Банком России до 17 %. По оценкам ЦМАКП, в потребительских отраслях экономики уровень рентабельности составляет около 5 %, в машиностроении 4 % к затратам. В сырьевых отраслях рентабельность держится на уровне 8 % (в добыче полезных ископаемых 25 %). В то же время в сырьевых отраслях – 8 %, а в добыче полезных ископаемых – 25 %. В результате, если для обрабатывающих отраслей (по предприятиям, имеющим задолженность перед банками) процентные платежи составляют порядка 40 % к прибыли от продаж и непрерывно растут три последних года, то для добычи полезных ископаемых это соотношение составляет всего около 15 %. То есть привлечение кредитных ресурсов даже для ведения текущей деятельности для компаний несырьевых отраслей крайне затруднительно [18].

Перейдем теперь к анализу факторов, действующих со стороны *совокупного предложения*. Так, ряд исследователей называют в качестве ограничительного фактора тенденции в структуре и динамике рабочей силы, а также опережающий производительность труда рост реальной заработной платы [1], [11]. Данное утверждение не является бесспорным. Так, Р. Капелюшников подчеркивает, что «широко распространенное представление об опережающей динамике трудовых издержек по сравнению с динамикой производительности труда – это статистическая иллюзия, возникающая вследствие некорректного использования официальных данных о реальной заработной плате» [9, 36]. Расчеты Р. Капелюшникова показали, что во всех отраслях промышленности производительность труда росла быстрее, чем заработная плата: в наибольшей степени – в добывающих отраслях, в наименьшей – в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды. Поэтому «тезис о некоем фатальном отставании динамики производительности труда от динамики его оплаты при ближайшем рассмотрении оказывается мифом» [9, 47].

Однако экономистами называется и другой фактор предложения, тормозящий экономический рост, – исчерпание потенциала использования трудовых ресурсов. Так, в докладе Всемирного банка подчеркивается, что умеренные темпы роста являются отражением снижающегося потенциала роста экономики, что подтверждается сохранением

низкого уровня безработицы и высокого уровня загрузки производственных мощностей [22]. Р. Капелюшников и А. Ощепков отмечают, что российская экономика в ближайшее время столкнется с резким сокращением предложения труда в связи с действием неблагоприятных демографических факторов. В частности, динамика численности населения в трудоспособном возрасте достигла пика в 2006 г., а затем монотонно снижалась примерно на 500 тыс. человек ежегодно [8, 68]. При этом возможности увеличить экономически активное население за счет дополнительного вовлечения молодежи, женщин и пенсионеров, оцениваются указанными исследователями пессимистически [8, 70]. В табл. 4 представлена динамика экономически активного населения в 2008–2014 гг. Как следует из данных таблицы, она характеризуется неустойчивостью, небольшие темпы прироста в 2008 и 2011 гг. сменялись периодами спада. Данные за III квартал 2014 г. пока не позволяют зафиксировать изменение общей тенденции.

Таблица 4

**Динамика экономически активного населения,
темпы прироста, в %**

2008	2009	2010	2011	2012	2013	III квартал 2014
0,55	-0,01	-0,29	0,4	-0,14	-0,19	0,49

Источник: составлено по [28].

Увеличение рабочей силы за счет миграции имеет свои пределы и издержки. По некоторым оценкам, существующие миграционные тенденции не способствуют переходу к инновационному экономическому росту. Е.Ю. Хрусталеv и А.С. Славянов отмечают, что приток преимущественно низкоквалифицированной рабочей силы в Россию отрицательно сказывается на среднем уровне заработной платы и поступлении налогов в бюджет, а полученные мигрантами доходы вывозятся за границу и не участвуют в процессе внутреннего мультипликативного расширения спроса [15]. Необходимо переориентировать миграционную политику на привлечение высококвалифицированной рабочей силы.

Помимо ограничений по рабочей силе, связанных с действием долгосрочных демографических факторов, экономический рост сдерживают и сложившиеся ограничения по основным фондам. В табл. 5 приведены данные по степени износа основных фондов. Несмотря на некоторое замедление в последние четыре года, общая степень износа основных фондов продолжает увеличиваться. При этом ситуация существенно разнится по отдельным видам экономической деятельности. Согласно данным по коммерческим организациям, приводимым

Росстатом, в 2012 г. износ основных фондов в производстве машин и оборудования составил 44,6 %, в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования 47,1 %, по финансовой деятельности 30,5 %, по операциям с недвижимым имуществом, аренде и предоставлении услуг 31 % [7, 177]. Высокая степень износа основных фондов в инвестиционных отраслях (машиностроительный комплекс) ограничивает возможности форсированного увеличения выпуска при использовании существующего оборудования. По оценкам В.В. Ивантера и др., для решения задачи восстановления и поддержания инфраструктуры и основных фондов в рабочем состоянии минимальная величина дополнительных расходов составляет не менее 2 % ВВП в год [6, 3].

Таблица 5

Степень износа основных фондов, в %

2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013
39,3	45,3	45,3	47,1	47,9	47,7	48,2

Источник: [28].

Необходима широкомасштабная модернизация производства средств производства, обновление основного капитала, что невозможно осуществить без увеличения инвестиций как в абсолютном, так и в относительном (доля в ВВП) выражении. Ограничения по рабочей силе, складывающиеся в результате действия долгосрочных демографических тенденций, которые не могут быть быстро изменены, возможно ослабить именно за счет модернизации основного капитала и повышения его качества и производительности. Таким образом, широкомасштабные инвестиции необходимы для выполнения *двойной задачи*: обновления капитала и повышения эффективности ограниченного количества труда на основе роста капиталовооруженности.

В отличие от труда и капитала (основных фондов), ограничения роста экономики России по третьему фактору производства – природным ресурсам – практически отсутствуют. В частности, доля России в мировых разведанных запасах составляет: нефть 10–12 %, уголь 10–11 %, газ 25–30 %, древесина 20–25 %, продуктивные земельные угодья – около 10 % [6, 4]. По расчетам С.Д. Валентея и Л.И. Нестерова, на основе данных Всемирного банка в структуре национального богатства России 40 % приходится на природные ресурсы, в то время как в странах ЕС этот показатель составляет только 4 %, а по миру в целом 16 % [12, 87–88]. Реальные ограничения в ресурсной сфере связаны с возможностью эффективного использования ресурсов в национальной экономике, которая зависит от качественных характеристик применяемого капитала и труда. Модернизация и технологическое совершен-

ствование основных фондов позволят дополнительно вовлечь в экономическую деятельность имеющийся природно-ресурсный потенциал.

Помимо ограничений, напрямую связанных с источниками экономического роста – трудом, капиталом, природными ресурсами и технологией, называются также институциональные факторы стагнации экономики. Так, Е. Ясин и др. указывают на такие факторы, как недостаточность конкуренции, избыток бюрократического регулирования, плохое качество государственного управления, высокие издержки ведения бизнеса и др. [17, 15]. В. Мау подчеркивает низкую эффективность рынков, препятствующих перетоку труда и капитала в наиболее эффективные секторы, недостаточный уровень конкуренции, связанный с наличием чрезмерного нерыночного, или монопольного, сектора экономики, а также слишком большого, по мнению В. Мау, государственного сектора [11, 20]. «Слабость рыночных механизмов» как главная проблема российской экономики называется А. Кудриным и Е. Гурвичем [9, 21]. В качестве решения данной проблемы им видится проведение ряда преобразований, направленных на радикальное сокращение нерыночного сектора российской экономики, перемещение части полномочий и бюджетных ресурсов в пользу регионов (т.е. децентрализация), отказ от патерналистской социальной политики, повышение эффективности бюджетных расходов и т.д. [9, 29–30]. Однако даже если учитывать только внешние условия, в которых находится экономика России, а также фактически развязанную США и их сателлитами против России экономическую войну (так называемые «санкции»), необходимо подчеркнуть, что следование либеральному курсу по рецептам Кудрина и др. означает фактически признать отказ России от выстраивания суверенной политико-экономической системы и альтернативного центра мирового экономического развития (в союзе со странами БРИКС). Хотя отдельные институциональные меры могут быть полезны (например, усиление контроля за госрасходами), в целом, на наш взгляд, отказ от промышленной политики и акцент исключительно на институциональные преобразования только усугубит стагнацию в российской экономике.

Кроме того, следует отметить, что возможна альтернативная трактовка институциональных факторов экономической стагнации. С позиции системно-воспроизводственного подхода и с учетом результатов всего периода развития постсоветской России можно сделать вывод, что главный институциональный фактор, тормозящий национальное экономическое развитие, заключен в самой системе институтов сложившейся еще в 1990-е гг. и лишь отчасти скорректированной в 2000-е гг. экономической модели России с доминированием компрадорской собственности и принесением национальных интересов в жертву интересам частного капитала. Главные институциональные реформы,

на наш взгляд, должны заключаться в изменении содержания экономической модели России, переходе к национально ориентированному пути развития, ликвидации компрадорского характера российского капитализма. В этом смысле институциональные (а шире – социально-экономические) преобразования действительно являются решающим фактором, способным изменить модель воспроизводства экономики России и преодолеть системную дезинтеграцию национального воспроизводства.

Наконец, следует отметить влияние проводимой в 2010–2014 гг. *макроэкономической политики* на экономический рост. Ряд экспертов подчеркивают, что сокращение бюджетных расходов и жесткая денежно-кредитная политика Банка России привели к замедлению роста экономики. Так, О. Солнцев и др. указывают, что «2013-й стал первым годом по-настоящему жесткой бюджетной политики. Если в 2012 г. прирост расходов федерального бюджета (в реальном выражении) составил 11,5 %, то в 2013 г. расходы сжались под воздействием бюджетных правил. В наибольшей степени это сжатие было обеспечено сокращением расходов на национальную экономику (минус 150 млрд руб. относительно 2012 г.). Важно понимать, что снижение расходов на национальную экономику – это, прежде всего, снижение расходов на поддержку экономического роста» [29].

Соотношение между динамикой бюджетных расходов и темпами роста экономики представлено в табл. 6. В числе бюджетных расходов были взяты данные по расходам консолидированного бюджета на национальную экономику (НЭ) и жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), а их динамика была скорректирована на индекс-дефлятор ВВП для получения значений приростов госрасходов в реальном выражении.

Таблица 6

**Рост экономики России и показатели денежно-кредитной
и бюджетно-налоговой политики**

Показатель	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП, темпы прироста, %	7,30	7,18	6,38	8,15	8,54	5,25	-7,82	4,50	4,29	3,44	1,3
Реальная денежная база (МВ/Р), темпы прироста, %	36,50	3,38	2,62	22,83	17,52	-14,22	13,66	10,91	-8,42	6,13	0,10

Показатель	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Реальная денежная масса (М2/Р), темпы прироста, %	32,22	12,93	16,13	29,13	26,05	-14,52	15,36	14,79	6,16	4,22	7,60
Инфляция, %	12,0	11,7	10,9	9,0	11,9	13,3	8,8	8,8	6,1	6,6	6,5
Реальные госрасходы на НЭ и ЖКХ, темпы прироста, %	-2,24	-7,52	14,92	11,07	47,89	8,72	8,86	-21,52	1,95	1,52	-6,41
Номинальный объем госрасходов на НЭ и ЖКХ, млрд руб.	810,2	901,2	1236	1581	2660	3412	3788	3395	3988	4349	4335

Рассчитано по данным: [13, 592], [14, 524], [19], [28].

Отметим резкое (на 21,52 % в реальном выражении) сокращение госрасходов на национальную экономику и ЖКХ в 2010 г. В номинальном выражении госрасходы по данным статьям снизились также значительно – на 10 %. Хотя в 2011 и 2012 гг. в номинальном выражении госрасходы выросли на 17 и 9 % соответственно, но в 2013 г. снова имело место абсолютное сокращение госрасходов.

Кредитно-денежная политика, проводимая Банком России в 2011–2013 гг., также носила сдерживающий характер: по расчетам «Эксперта», темпы роста денежной массы в реальном выражении в 2012 г. составили всего 5 %, а в первом полугодии 2013 г. упали до нуля [24]. В табл. 6 приводятся авторские расчеты динамики реальной денежной базы и денежной массы в 2003–2013 гг. Отметим, что темпы прироста денежной массы в реальном выражении в 2011–2013 гг. снизились более чем в два раза по сравнению с показателями 2009–2010 гг. В сравнении с докризисной динамикой денежной массы замедление темпов ее роста в реальном выражении произошло более чем в 4 раза.

Традиционное объяснение причин проведения жесткой денежно-кредитной политики со стороны денежных властей и экономистов, придерживающихся либерально-монетаристских взглядов, заключается в необходимости «борьбы с инфляцией». В этом случае в числе причин замедления экономического роста называются выход эконо-

мики на потенциальный уровень и ограничения со стороны факторов производства, прежде всего труда. При такой трактовке экономической ситуации, по мнению К. Юдаевой, «выбор сценариев на основе использования денежно-кредитной политики у России сейчас небольшой: это либо низкий рост и низкая инфляция, либо стагфляция, т.е. низкий рост и высокая и растущая инфляция. Сценарий с высоким ростом и ограниченной инфляцией методами денежно-кредитной политики не реализуем» [16, 11]. По-прежнему в качестве главной цели политики Центробанка называется «макроэкономическая стабильность и развитие финансовой системы», которые преподносятся как «важнейшие достижения последних 15 лет российской истории» [16, 12].

Однако резко изменившаяся геополитическая ситуация больше не соответствует прежним представлениям о целях и направлениях национального экономического развития. Все больше ученых и представителей деловых кругов высказываются о необходимости разворота политики денежных властей в направлении содействия экономическому росту. Отговорки о структурном характере стагнации не принимают во внимание перезревшую необходимость всеобщего обновления основного капитала, которое при сохранении нынешних ставок процента со стороны Центрального банка в автоматически-рыночном режиме невозможно. Как показывают данные табл. 6, реальный прирост денежной массы на 16–30 % в докризисный период не повлиял на разгон инфляции, но сопровождался ростом реального ВВП в среднем на 7 %. Так, инфляция около 12 % наблюдалась при росте реальной денежной массы как на 13 % в 2004 г., так и на 26 % в 2007 г. А рост реальной денежной массы на 29 % в 2006 г. даже сопровождался некоторым снижением инфляции до 9 %. Таким образом, *четко выраженной прямой зависимости между приростом денежной массы и темпом инфляции в экономике России не наблюдается*. Монетарные факторы не являются главными факторами российской инфляции, что подтверждается многочисленными исследованиями [2], [4]. В условиях начавшегося экономического давления на Россию со стороны западных стран в 2014 г. политика Банка России, как отмечает С. Глазьев, ухудшила и без того сложные условия кредитования для российского бизнеса: «Антироссийские санкции и волна ужесточения монетарной политики Банка России вступают в крайне опасный для российской экономики резонанс» [3, 14]. Более того, «проводимая в России денежно-кредитная политика объективно влечет колонизацию российской экономики иностранным капиталом» [3, 17]. С. Глазьев обосновывает необходимость «деколонизации денежной политики», выстраивания механизма рефинансирования кредитных институтов, завязанного на кредитование реального сектора экономики и инвестиций в приоритетные направления развития. Необходим переход к эмиссии на основе покупок

ценных бумаг российского государства и развитие внутреннего рынка облигаций. С. Глазьев предлагает комплексную программу формирования суверенной национальной кредитно-финансовой системы, предусматривающую: законодательное закрепление в числе целей политики Банка России создания условий для экономического роста и роста инвестиций; переход на внутренние источники формирования денежного предложения; изменение принципов определения целевых значений ставки рефинансирования с учетом рентабельности реального сектора экономики; замещение иностранных кредитов российских банков и предприятий отечественными; усиление надзора в сфере валютных операций с целью предотвращения спекуляций на основе полученных кредитов и др. [3, 23–27]. Схожие меры предлагают В.В. Ивантер, М.Н. Узяков, М.Ю. Ксенофонтов и др. [6].

Хотя вопрос о влиянии государственных расходов на экономический рост в теории остается дискуссионным, в сложившейся ситуации имеет смысл прислушаться к сторонникам проведения активной политики экономического роста. При этом необходимо сочетать меры по стимулированию совокупного спроса (кейнсианский подход) с решением проблем со стороны совокупного предложения. Важнейшим императивом для развития экономики России является переход к *инвестиционно-инновационному росту*, что потребует повышения нормы накопления, по некоторым оценкам, до 35 % к 2020 г. [6, 12].

Можно сделать вывод, что проводимая в 2010–2013 гг. бюджетно-налоговая и денежно-кредитная политика в целом способствовала усилению стагнации российской экономики. В частности, акцент на «борьбу с инфляцией» при проведении денежно-кредитной политики привел к существенному сокращению темпов роста реальной денежной массы и ухудшению условий кредитования экономики.

В начале 2015 г. стала очевидна необходимость проведения активных мер экономической политики по преодолению негативных тенденций последних лет, усиленных влиянием внешнеэкономических «санкций» и валютных шоков. Распоряжением Правительства РФ от 27 января 2015 г. № 98-р предусматривается утверждение Плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г. (далее – План) [26]. Однако анализ первоочередных мероприятий, предлагаемых в Плате, показывает их слабую взаимную согласованность, непроработанность отдельных мер (в том числе отсутствие выделенных для их реализации финансовых ресурсов). Основной акцент в Плате сделан на поддержку кредитных организаций за счет ресурсов бюджетной системы: средства на докапитализацию системно значимых кредитных организаций за счет средств Агентства по страхованию вкладов выделяются в размере 1 трлн руб., также из средств Фонда национального благососто-

яния планируется выделить до 300 млрд руб. Внешэкономбанку, а до 250 млрд руб. — на докапитализацию российской банковской системы. Еще 200 млрд руб. выделяется в качестве государственных гарантий по кредитам, привлекаемым ограниченным кругом организаций. При этом на прямую поддержку реального сектора экономики средств выделяется на порядок меньше: так, на поддержку сельского хозяйства предусмотрено до 50 млрд руб. По социальным статьям (снижение напряженности на рынке труда, социальные выплаты по безработице) предусмотрено выделение до 82,2 млрд руб., а на индексацию страховых пенсий 188 млрд руб. Таким образом, План в целом повторяет комплекс мер, предпринятый в период кризиса 2009 г., когда основной акцент был также сделан на спасение банковской системы. Отсутствие мер внятной промышленной политики в Плате и акцент на мероприятия бюджетно-налоговой политики подтверждают сложившуюся еще в период начала замедления темпов роста экономики (2012–2013 гг.) противоречивость проводимого курса экономической политики. Будучи необходимыми для того, чтобы обеспечить отход от кризисной ситуации декабря 2014 г., как отмечают эксперты [23], сами по себе мероприятия, предусмотренные Планом, недостаточны для всесторонней модернизации экономики России и перехода к новой модели экономического роста.

Необходимость преодоления внешних и внутренних ограничений экономического роста в России ставит на повестку дня вопрос о проведении системной *политики экономического роста*, что потребует изменения как бюджетно-налоговой (БНП), так и кредитно-денежной политики (КДП) в целях стимулирования внутреннего, прежде всего инвестиционного, спроса; изменения механизмов формирования денежного предложения, повышения уровня монетизации российской экономики. Во взаимоотношениях с остальным миром необходимо ускорить интеграцию на постсоветском пространстве, а также диверсификацию международных экономических связей России (усилить кооперацию со странами БРИКС). Долгосрочные меры, направленные на расширение экономического потенциала (обновление основных фондов, стимулирование рождаемости и повышение качества экономически активного населения, повышение инновационного характера экономики в целом), также необходимы, однако представляется неправомерным противопоставлять краткосрочные меры БНП и КДП и долгосрочные меры по стимулированию экономического развития.

Необходим переход к новой, национально ориентированной модели экономического роста и развития, которая бы учитывала действие совокупности всех национально специфических факторов: экономических и неэкономических. Если к первым относятся прежде всего факторы производства (труд и капитал), то вторые включают набор

природно-климатических, географических, социокультурных и геополитических факторов, причем значение последних в современном мире резко возрастает. Новая модель роста экономики России должна быть адекватной целям национального развития и обеспечивать национальную экономическую безопасность.

Литература

1. *Акиндинова Н., Кузьминов Я., Ясин Е.* Российская экономика на повороте // Вопросы экономики. – 2014. – № 6.
2. *Глазьев С.* О практичности количественной теории денег, или Сколькo стоит догматизм денежных властей // Вопросы экономики. – 2008. – № 7.
3. *Глазьев С.* Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике // Вопросы экономики. – 2014. – № 9.
4. *Ершов М.* Кризис 2008 года: «момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. – 2008. – № 12.
5. *Замараев Б., Киюцевская А., Назарова А., Суханов Е.* Замедление экономического роста в России // Вопросы экономики. – 2013. – № 8.
6. *Ивантер В.В., Узяков М.Н., Ксенофонтов М.Ю., Широков А.А., Панфилов В.С., Говтань О.Дж., Кувалин Д.Б., Порфирьев Б.Н.* Новая экономическая политика – политика экономического роста // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 6.
7. Инвестиции в России-2013. – М.: Росстат.
8. *Капелюшников Р., Ощепков А.* Российский рынок труда: парадоксы посткризисного развития // Вопросы экономики. – 2014. – № 7.
9. *Капелюшников Р.* Производительность и оплата труда: немного простой арифметики // Вопросы экономики. – 2014. – № 3.
10. *Кудрин А., Гурвич Е.* Новая модель роста для российской экономики // Вопросы экономики. – 2014. – № 12.
11. *Мау В.* В ожидании новой модели роста: социально-экономическое развитие России в 2013 г. // Вопросы экономики. – 2014. – № 2.
12. Национальное богатство и национальный продукт: Монография / Под ред. В.Н. Черковца. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова; Рыбинск, «Офис 2000», 2010.
13. Российский статистический ежегодник-2010. – М.: Росстат.
14. Российский статистический ежегодник-2013. – М.: Росстат.
15. *Хрусталев Е.Ю., Славянов А.С.* Трудовая миграция и проблема инновационного развития // Проблемы прогнозирования. – 2014. – № 1.
16. *Юдаева К.* О возможностях, целях и механизмах денежно-кредитной политики в текущей ситуации // Вопросы экономики. – 2014. – № 9.
17. *Ясин Е., Акиндинова Н., Якобсон Л., Яковлев А.* Состоится ли новая модель экономического роста в России // Вопросы экономики. – 2013. – № 5.
18. *Абрамова Е., Апокин А, Белоусов Д., Михайленко К.* О развитии российской экономики в 2014 г. и прогнозе на 2015–2017 гг. – С. 17. URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analytics/Link/102014.pdf
19. Банк России: <http://www.cbr.ru>

20. *Белюсов Д.Р.* Проблема экономического роста: краткосрочный и среднесрочный аспекты. Доклад. Апрель 2014 г. URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Presentations/HSE/2014/DB2014.pdf
21. Доклад: «Мировое экономическое положение и перспективы в 2015 г.». URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Presentations/LINK2015/Link2015_ru.pdf
22. Доклад об экономике России № 29: восстановление и перспективы дальнейшего развития экономики. Всемирный банк. Февраль 2013 г. URL: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/02/27/000356161_20130227125544/Rendered/PDF/755780NWP0RER200Вох374338В00PUBLIC0.pdf
23. *Обухова Е.* План без важных деталей // Эксперт, 2015, № 6. URL: <http://expert.ru/expert/2015/06/plan-bez-vazhnyih-detalej/>
24. Поляков Е. Причины спада – внутренние // Эксперт. – 2013. – № 46 (876). URL: <http://expert.ru/expert/2013/46/prichinyi-spada--vnutrennie/>
25. Промышленность: чудесные результаты декабря // Эксперт. – 2015. – № 6. URL: <http://expert.ru/expert/2015/06/promyshlennost-chudesnyie-rezultatyi-dekabrya/>
26. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 г. № 98-р г. Москва // Российская газета. URL: <http://www.rg.ru/2015/02/02/plan-dok.html>
27. Россия: новые источники роста. Доклад ЦМАКП на 11-м Красноярском экономическом форуме. 27 февраля – 1 марта 2014 г. URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Presentations/Kras2014/CMASF.pdf
28. Росстат. URL: <http://www.gks.ru>
29. *Солнцев О., Сухарева И., Дешко А., Пенухина Е.* В плену старой парадигмы // Эксперт. – 2014. – № 3 (882). URL: <http://expert.ru/expert/2014/03/v-plenu-staroj-paradigmyi/>

Ivan Tenyakov
PhD, Associate Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Domestic Factors of Deceleration of Economic Growth in Russia

Abstract

In this article, the structural features of the economic growth in Russia in 2010–2014 years are disclosed. The structure and dynamics of real GDP from the aggregate demand and aggregate supply is revealed. Reasons for the

slowdown of economic growth in Russia are systematized and the important role of internal factors is emphasized. Contradictory effects of Russia's macroeconomic policy conducted in 2012–2014 years are shown. Assessment of the proposed government measures to stimulate economic development in 2015 is given and the need for a comprehensive policy of economic growth for the transition to a new model of economic growth in Russia is proved.

Keywords: economic growth in Russia, GDP structure, economic slowdown, factors and constraints of economic growth, investment and innovative growth, policy of economic growth.

JEL-codes: E100, E200, E520, O100, O400.

Харитонов Н.С.
к.э.н., доцент
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Кооперация как альтернативный путь развития сельской экономики

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы и возможности масштабного развития в России сельской кооперации как третьего сектора аграрной экономики, как альтернативного пути развития экономики. Предпосылками такой постановки вопроса служат низкие темпы развития сельскохозяйственного производства, сложившаяся кризисная ситуация в аграрной экономике. Доказывается, что в этой ситуации требуется осуществление нетрадиционных мер, а это сделать невозможно по многим причинам объективного и субъективного характера. В качестве одной из субъективных причин рассматривается организационный фактор – переход в процессе аграрной реформы от колхозов и совхозов к рыночным формам, которые не вписываются в нашу действительность. Поэтому предлагается использовать нетрадиционный вариант – кооперативный. Отмечаются трудности на этом пути, предложены конкретные меры по становлению разветвленной системы кооперации на селе. Обосновывается тезис реальности данного направления, способного приостановить разрушение сельского хозяйства и сельской местности.

Ключевые слова: сельская кооперация, кооперативы, вертикальные кооперативы, Союз кооперативов.

JEL-коды: Q10, Q13.

Происходящие постоянно в России кризисы в экономике, в том числе и в аграрной сфере, обусловлены многими причинами как объективного, так и субъективного характера. В принципе они случаются в любых общественных формациях, но вот причины при этом довольно существенно разнятся. Так, если в условиях плановой системы хозяйствования в нашей стране они происходили в основном по причине неблагоприятных климатических условий, то в рыночный период

кризисы провоцируют скорее субъективные факторы. Для подтверждения этого вывода можно сослаться на то, что климатические условия 1914 г. были в целом неплохими, подтверждением чего может служить максимальный сбор зерна — 109 млн тонн, но страна оказалась в жестком кризисе.

В числе субъективных факторов, отрицательно влияющих на состояние аграрной экономики, можно назвать резкое уменьшение роли государства в поддержке этой сферы, не всегда и не во всем обоснованное включение в процесс мировой глобализации, как, к примеру, вступление в ВТО, применение ущербного во многих элементах экономического механизма и др. Но предметом рассмотрения в данной статье является организационный фактор, или, точнее, выбор конкретных форм организации сельскохозяйственной деятельности. Поскольку же в процессе рыночных реформ государство отказалось от регулирования многих экономических процессов, в частности — ценообразования, приходится вести речь уже о формах не только производства сельскохозяйственной продукции, но и продвижения ее к потребителю.

В процессе аграрной реформы было допущено много непродуманных и необоснованных преобразований. И это коснулось как непосредственно форм организации сельскохозяйственной деятельности, так и организации процесса движения сельскохозяйственной продукции к потребителю. В 80-е гг. прошлого столетия было многое сделано в плане соединения отдельных стадий движения продукции от поля до потребителя на основе агропромышленной интеграции. Были созданы десятки крупных агропромышленных объединений (фирм), в которых под единым руководством были объединены сельскохозяйственные, перерабатывающие, обслуживающие, торговые, включая и розничную сеть, предприятия. Например, объединение «Консервплодоовощ» на Северном Кавказе, созданное на базе крупного овощеконсервного комбината и специализированной торговой сети города Грозного, а также плодоовощеводческих хозяйств Чечено-Ингушской АССР. Они весьма успешно себя проявили, получили одобрение как государственных органов, так и в особенности населения и были рекомендованы в качестве модельных для широкого распространения. Но с началом рыночных реформ это многообещающее направление было отвергнуто. То, к чему так долго шли, — создание замкнутой цепочки в производстве продовольственных продуктов и снабжении ими населения, убедительно обоснованное в свое время всемирно известным ученым-аграрником А.В. Чайновым, было отвергнуто, созданные экспериментальные агропромышленные объединения расформированы, а вместо замкнутой цепочки образовались разрозненные и обособленные структуры, т.е. реально произошла дезинтеграция, деконцентра-

ция, ведомственное разобщение. Как следствие, отдельные структуры, представляющие в основном замыкающие стадии (переработку, сбыт), превратились в монополистов, диктующих свои условия не только потребителям, но и предшествующим стадиям, самой ущербной среди которых оказалось производство сырья (сельскохозяйственные производители).

Что касается непосредственно сельскохозяйственных производителей, то и здесь в процессе аграрной реформы была осуществлена неоправданная с экономической точки зрения акция — формировавшиеся в течение шести десятилетий крупные предприятия (колхозы и совхозы) были по большей части ликвидированы, частично реорганизованы путем разделения и приватизации в новые организационные формы. По причине отсутствия отечественных аналогов таких форм, методических рекомендаций, спешки процесс преобразований в организационной сфере шел хаотично, непоследовательно, в большинстве случаев чисто формально. В результате произошла трудообразимая по масштабам деконцентрация сельскохозяйственной деятельности — вместо 25 тыс. крупных сельскохозяйственных предприятий, являвшихся соответственно и крупными поставщиками товарной продукции, образовалось буквально море мелких индивидуальных частных производителей (более 17 млн подсобных хозяйств населения, более 250 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, к ним в последнее время добавилось более 30 тыс. индивидуальных производителей). В коллективном секторе также числится порядка 25 тыс. крупных и средних организаций, но по размерам они значительно уступают бывшим колхозам и совхозам (за исключением агрохолдингов).

В результате такого подхода произошло дробление организаций — поставщиков товарной продукции, усложнение доступа мелких производителей на рынок, повысилась востребованность импорта продовольствия, в том числе и такого, которого ранее производилось у себя вполне достаточно. Из-за того, что после реорганизаций и приватизаций преобладающий объем производства сельскохозяйственной продукции перешел к мелким индивидуальным производителям (55–60 %), а на рынок от них попадает 15–20 %, образовался искусственный дефицит по многим традиционным видам продукции.

Но одним из самых неприятных последствий непродуманной реорганизации стало явление исчезновения деревни в широком смысле как поселенческого образования в сельской местности. За 20 лет аграрной реформы полностью исчезло более 20 тыс. сельских поселений (примерно 10 % от их общего числа), а примерно одна треть существующих поселений имеют до 10 жителей, 40–45 % — менее 25 жителей. Понятно, что эти жители представлены пенсионерами, больными, и если в деревне имеется 3–4 человека в трудоспособном возрасте, то они, как

правило, низкой квалификации. При таком ресурсе рабочей силы невозможно организовать дееспособный трудовой коллектив. Это трагедия начала XXI в. для России. В организационном отношении можно достаточно быстро возродить исчезнувший вид деятельности при наличии денежных средств, но этого невозможно сделать без работников, которые исчезают вместе с деревнями.

На основе обобщения сказанного, а также многочисленных публикаций, выводов многих научных конференций можно сделать вывод, что сельское хозяйство как самостоятельный вид экономической деятельности, сельская местность как совокупность территории и сельских жителей находятся в системном кризисе, в стадии активно протекающей деградации. Это состояние порождено аграрной рыночной реформой 90-х гг., в результате которой произошло, пользуясь терминологией из другой сферы, «отделение государства от села». Село и сельское хозяйство существуют ныне скорее на принципах саморазвития, благодаря использованию созданного ранее потенциала.

Какие же меры целесообразно осуществить для возрождения села и сельского хозяйства в России? Понятно, что это сложная многоплановая проблема, решение которой требует тесного взаимодействия государства и общества. В соответствии с замыслом статьи попытаемся обосновать один из возможных путей, связанных именно со сферой организации деятельности в сельской местности.

Известно, что издревле наблюдается сосуществование, а по большому счету — соперничество двух видов организации деятельности людей — индивидуального и группового (коллективного). И тот и другой в силу объективных предпосылок имеют право на существование, могут быть эффективными с позиции удовлетворения потребностей их участников. Но по мере развития цивилизации востребованность коллективной (корпоративной) формы организации возростала, в то время как индивидуальной сужалась. На современном этапе во многих отраслях и видах деятельности, если не сказать — в подавляющем их количестве, практически не используется индивидуальная форма организации. Лишь в отдельных видах деятельности людей, прежде всего в тех, которые культивируются в сельской местности — выращивании растений и разведении животных, охотничестве, сборе дикоросов и др., индивидуальная форма широко распространена. Если в качестве таковой рассматривать организацию деятельности на основе семьи, то конкретными организационно-правовыми формами можно считать фермерское хозяйство (зарубежная практика, с недавних пор и российская) и подсобное хозяйство крестьянской семьи (сугубо российская практика).

Корни индивидуальной формы в сельской местности глубоки и разветвленны: это и специфика проживания, и особенности природ-

ных ресурсов, и психологический настрой сельских жителей, и многое другое. Этим, кстати, во многом объясняется ее достаточная устойчивость. В качестве примера можно сослаться на практику плановой системы нашей страны, в условиях которой индивидуальный сектор (личные подсобные хозяйства населения) производил четверть всего объема сельскохозяйственной продукции.

Что касается групповых (коллективных) форм организации сельскохозяйственной деятельности, можно отметить, что в ходе аграрной реформы произошла замена одних (колхозов и совхозов) другими, присущими рыночной системе, — обществами с ограниченной ответственностью, акционерными обществами. Скоротечность, неподготовленность к подобной резкой смене организационных форм привели к тому, что существовавшие формы за два-три года были фактически ликвидированы, а создание новых шло противоречиво, с недоверием местного населения, нередко формально. При этом главной, пожалуй, потерей стало разрушение выстроенной за многие годы системы движения сельскохозяйственной продукции от поля до конечного потребителя, за которую отвечало государство. Сейчас оказалось, что единого организатора и ответственного за такую дорожку в России нет. Каждый участник этой дорожки-цепочки (транспортники, переработчики, торговцы и др.) на свой страх и риск, исходя из своего интереса, решает проблему движения продукции к потребителю, т.е. проблему продовольственного обеспечения населения и других потребителей. Как ни парадоксально, но только непосредственно у производителя продукции роль в этой цепочке ничтожно мала, если не сказать, что она вообще отсутствует.

Нельзя сказать, что государственные органы управления не уделяют внимания поиску путей стабилизации развития села и сельского хозяйства. Принимаются специальные программы, выделяются гранты, регионы осуществляют дополнительные проекты, проводятся совещания и конференции для обсуждения направлений. Но все же эти меры направлены преимущественно на решение текущих проблем, чаще сводятся к некоторому увеличению размеров материальной поддержки, почти нет предложений по осуществлению действительно инновационных проектов.

По непонятным причинам ни в государственных программах, ни в частных проектах не рассматривается в качестве серьезного варианта кооперация. Это вообще труднообъяснимо, так как и в классической теории, и в практике всех развитых государств, опыт которых так широко пропагандируется и используется в наших условиях, кооперация является важным составным звеном экономики. Тем более что и в истории России были этапы, когда кооперация выполняла роль локомотива экономического развития, как в начале прошлого века.

Кооперация представляет собой форму организации деятельности людей, и прежде всего в сельской местности в силу ее специфических особенностей. Экономический смысл кооперации заключен в возможности благодаря объединению ресурсов и способностей людей создавать новую, более мощную производительную силу, причем не затрагивая экономической и юридической самостоятельности ее участников. Таким образом кооперация обеспечивает консенсус, мирное сосуществование названных выше двух основных форм организации деятельности людей – индивидуальной и групповой (коллективной). Участвуя в кооперации, индивидуальные производители сохраняют свою привычную форму организации деятельности, естественно, и присвоения созданного продукта, но за счет выделения какой-то части своего производственного и творческого ресурса для организации совместной, т.е. коллективной, деятельности получают дополнительный эффект в виде облегчения выполнения каких-то работ, дохода при тех же используемых ресурсах. Таким образом, кооперация фактически выступает третьим, альтернативным вариантом развития экономики.

Если же еще учитывать, что при кооперации все участники получают возможность управления деятельностью кооперативного формирования, права равенства, то к экономическому эффекту добавляется и социальный. Поэтому кооперация как направление общественного развития приобретает характер массового явления в наиболее трудные периоды развития государства и общества. Так было в середине XIX в., когда в Англии и других странах Европы, где «молодой капитализм» довел до нищеты массы людей, на рубеже XIX и XX вв. в России, когда велся активный поиск для развития капитализма, в 20-е гг. в России, когда с помощью НЭПа и кооперации стремились восстановить разрушенную экономику, в 80-е гг. в Германии, когда после объединения двух ее частей искали пути восстановления экономики по образцу ФРГ на территории бывшей ГДР, и много других примеров, когда кооперация использовалась в качестве «палочки-выручалочки». Но особенно примечательным можно считать пример из периода Великой депрессии в США, где в труднейший период Правительство сделало ставку на массовое создание кооперативов и нашло средства для оказания в этом помощи, в частности, через выкуп обанкротившихся предприятий и передачу их в распоряжение кооперативов. Заложное в тот период кооперативное законодательство, конкретная значимая материальная помощь обеспечили формирование мощного кооперативного сектора, являющегося и ныне определяющим в экономике АПК, да и вообще в обеспечении продовольственной безопасности страны.

В России это направление развития экономики на данном этапе просто игнорируется. Иначе как можно объяснить тот факт, что даже

в антикризисном плане правительства, утвержденном в феврале 2015 г., кооперация как направление не упоминается. Вообще же ответить однозначно на вопрос – есть ли в России кооперация – довольно сложно, скорее можно использовать выражение «и да и нет». Дело в том, что терминология по этому явлению запутана, в том числе и в законодательстве, существуют противоречивые взгляды у госчиновников, практиков, ученых на роль отдельных видов кооперации, нет элементарной статистики численности и результатов деятельности кооперативных формирований.

Как же представлена ныне кооперация в аграрной сфере? Ввиду отсутствия специальной статистической информации на этот вопрос можно отвечать лишь приблизительно. В 2013 г. числилось примерно 5 тыс. сельскохозяйственных производственных кооперативов (СХПО), 7 тыс. сельскохозяйственных потребительских кооперативов, немногим более 3 тыс. сельских потребительских обществ системы Центросоюза. Достоверность этой информации снижается еще и тем, что, по распространенному мнению, примерно около трети формирований первого и второго вида не осуществляют производственную деятельность, т.е. существуют на бумаге. Что касается показателей производства продукции и товаров по названным видам формирований, то с их выявлением дело обстоит еще сложнее: по потребительским кооперативам информации просто нет, по производственным кооперативам вклад в производство продукции сельскохозяйственными организациями можно оценить в пределах 12–15 %, а всеми производителями – 6–8 %. Понятно, что вклад кооперативных организаций в формирование товарных рыночных ресурсов ничтожно мал.

Почему же, несмотря на довольно значимое число кооперативных формирований, приходится говорить, что кооперация в России находится лишь в зачаточном состоянии? Основопологающей причиной такого положения, по нашему мнению, можно считать то, что кооперация в России не стала приоритетом или хотя бы одним из приоритетов, государственной политики и аграрного развития. Второй весьма важной причиной является отсутствие заинтересованности у финансовых институтов и лиц, располагающих капиталом, в инвестировании данного направления, поскольку оно относится к числу малоодоходных и хлопотных. В современной России нет случаев, чтобы состоятельный гражданин организовал на свои средства кооператив и вместе с членами участвовал в его деятельности, как это было широко распространено на рубеже XIX–XX вв. Организовать же самостоятельно кооператив, да еще вертикальный – с переработкой, хранением, торговлей, за счет собственных взносов сельским жителям не по силам. В общем, ситуацию можно охарактеризовать следующим образом: государству не до кооперации, владельцы капитала не заинтересованы, сельские жи-

тели не состоятельны. Как результат, кооперация представляет вяло-текущий процесс. При таком подходе вполне объяснимо наличие многих упущений в организации и деятельности кооперативных формирований.

В числе других недостатков в развитии кооперации можно выделить следующие.

1. Не соблюдается важнейший принцип кооперации, который является обязательным в рыночных условиях, – вертикальности. Такую модель кооперации гениально обосновал великий русский ученый А.В. Чаянов, и по ней развивается кооперация в зарубежных странах. Мировой опыт свидетельствует, что только полностадийная кооперация (с наличием всех стадий: от выращивания сырья до реализации готового продукта) может быть мотивированной для всех участников, надежной, конкурентоспособной, т.е. успешной. Именно по такому принципу строилась кооперация в США после Великой депрессии. Конечно, замыкание цепочки происходило на разных уровнях – федеральном, региональном, местном, но принцип неизбежно применялся такой. Поэтому чаще всего фигурируют сведения о наличии в США около трех тысяч кооперативов, хотя кооперативной деятельностью охвачена вся территория. В этом случае речь идет о замкнутых цепочках, полностадийных вертикальных системах.

В России на данном этапе подавляющее число кооперативов представляют одну, в лучшем случае две стадии – производство сырья, его заготовка и реализация, очень редко – переработка, и практически нет оптового звена по хранению и сбыту готовой продукции, переработке на крупных предприятиях, а особенно – по реализации продукции конечным потребителям, или так называемых торговых сетей.

2. Размеры российских сельскохозяйственных потребительских кооперативов мизерные, не соответствуют сути и задачам кооперации (20–30 членов, преимущественно мелких индивидуальных хозяйств). Масштабы деятельности таких кооперативов обычно сопоставимы с масштабами фермерских хозяйств, которые испытывает те же проблемы со сбытом, организацией переработки и др. В действительности они должны иметь такие размеры деятельности (по объемам продаж, оказываемых услуг), которые позволяли бы успешно конкурировать с другими типами организаций, доминирующих на рынке. Расчеты показывают, что число членов даже в первичном кооперативе должно выходить за пределы трех-четырёх сотен (конечно, с учетом направления). В рамках административного района и при ориентации только на фермерские хозяйства и хозяйства населения такие масштабы обеспечить невозможно.

3. В России сложилась двусмысленность по отношению к различным видам кооперации: всемерно позиционируется потребительская и

явно недооценивается, порой просто игнорируется, производственная. К примеру, в Национальном проекте «Развитие АПК» (2006–2007 гг.) о производственной кооперации не было даже упоминания. Поэтому если где-то и заходит речь о кооперации, то под ней интуитивно подразумевается потребительская, а производственная представляется как сопутствующее явление, как наследие советской практики. Поэтому даже в законодательстве извращены некоторые классические принципы деятельности кооперативов – потребительские отнесены к категории некоммерческих, а производственные – коммерческих организаций. Что касается роли этих видов кооперации, то у производственной она никак не меньше, а учитывая масштабы развития – многократно выше.

4. Кооперативное законодательство в России остается несовершенным. Так, ничем не объяснимо наличие многих законов по формам кооперативных организаций (о сельскохозяйственной кооперации, о кредитной кооперации в двух видах, о потребительской кооперации), которые лишь усложняют условия создания и деятельности, а нередко содержат противоречивые нормы. Необходим общий рамочный закон о кооперации, в котором должны быть четко оговорены принципы кооперации и условия для их реализации, а особенности различных форм должны содержаться в специальных нормативных актах, принимаемых на основе общего закона.

5. В России нет стройной, четко налаженной координации развития кооперации и деятельности кооперативных организаций. Хотя кооперативные организации являются самоорганизуемыми и самоуправляемыми, все же без координационного центра поступательное развитие этого процесса невозможно. Во всех странах такие координационные центры имеются. Понятно, что и форма таких центров, и взаимоотношения их с государством могут складываться по-разному. Наиболее распространенной является практика создания отраслевых и национальных союзов. В начале XX в. и в России существовала разветвленная система координационных органов. Но сегодня такой системы у нас нет, за исключением, пожалуй, кредитной кооперации и кооперации потребителей в рамках Центросоюза. Для этой ситуации больше подходит выражение «под надзором у семи нянек...». Ни Министерство сельского хозяйства РФ, которое официально считается главным координатором кооперативного движения, ни АККОР для осуществления этой роли не подходят в силу специфики их функций. Но то, что на данном этапе в составе государственных органов управления должны быть подразделения по кооперации, не вызывает сомнений. В Минсельхозе такое подразделение имеется, хотя и мизерное по численности, а в Министерстве экономического развития нет, как и в других органах.

6. Нельзя не упомянуть о том, что наука, как академическая и университетская, так и отраслевая, разработкой кооперативной тематики не занимается в сколь-нибудь значимом масштабе. Присутствие в планах отдельных научных учреждений тем по кооперации обусловлено, скорее, их внутренними соображениями, а не государственным заказом. Необъяснимо, что в России нет научного учреждения по изучению проблем кооперации, но вполне понятно, почему не появляются «новые Чайновы».

Аналогичная ситуация наблюдается и в сфере образования и подготовки кадров. Сегодня одной из самых больших проблем при создании кооперативных организаций является отсутствие квалифицированных кадров, прежде всего – менеджеров. Но система сельскохозяйственного образования пока не перестроена в этом направлении, в ней нет кооперативных вузов, кооперативных факультетов, лишь в некоторых имеются кафедры, в названиях которых присутствует слово «кооперация». Считается, что имеющийся в Москве Университет кооперации с филиалами должен обеспечивать потребности в специалистах. Но в действительности это учреждение готовит специалистов для системы Центросоюза, к тому же только по экономическому профилю. В связи с этим необходима перестройка в системе подготовки кадров для кооперации. Важным условием при этом должна быть организация повышения квалификации специалистов кооперативных формирований.

Существует ли востребованность сельскохозяйственной кооперации в России и имеются ли возможности для ее развития?

Востребованность кооперации можно подтвердить как минимум двумя обстоятельствами: во-первых, тем, что используемые направления и инструменты не позволяют остановить негативные тенденции в аграрной экономике и требуются новые, инновационные по содержанию; во-вторых, и отечественный, и зарубежный опыт развития кооперации убедительно свидетельствует о том, что она может обеспечить взрывной рост производства и потребления продовольственных товаров, большую устойчивость сельскохозяйственной деятельности, улучшение социального положения сельских жителей. Поэтому многие десятилетия кооперативная форма организации воспроизводится и расширяется во всех развитых странах мира, а в последнее десятилетие массово внедряется в странах, в которых ранее не практиковалась.

Что касается возможностей, то их в России предостаточно: «море» потенциальных членов – фермерских хозяйств, подсобных хозяйств населения, малых и средних корпоративных организаций в сельском хозяйстве и сопряженных с ним отраслях; не обеспеченный за счет собственного производства спрос на многие продовольственные товары; огромный ресурс работников и земель, в том числе пустующих.

Анализ возможных направлений выхода из кризисной ситуации в аграрной сфере приводит к выводу, что ни одна из предлагаемых традиционных мер, в том числе намеченных Правительством в антикризисном плане 2015 г., не может привести к желаемой цели. В лучшем случае эти меры могут смягчить негативные воздействия точечно, т.е. в отдельных видах деятельности, в отдельных регионах, для отдельных форм хозяйствования. И уж никак они не способны приостановить процесс разрушения сельских поселений.

В этой ситуации остается надежда на последнюю соломинку — кооперацию. Эта надежда базируется на следующих фактах:

- кооперация как форма организации деятельности людей на основе их взаимодействия имеет комплексный, системный характер, способна охватить всю цепочку движения продовольствия от поля до потребителя;
- работает на интерес участников и контролируется ими;
- лояльно настроена на процесс установления цен для потребителей, поскольку заинтересована в них, а значительная часть участников являются потребителями;
- способна обеспечить рабочими местами все сельское население (как ранее было в колхозах), т.е. гарантирует полную занятость и поступление доходов всем участникам;
- может реально с учетом потребностей местного населения развивать социальную инфраструктуру, разрушение которой является основной причиной разрушения, исчезновения села.

При анализе целей и возможностей сельскохозяйственных организаций, внедренных в российскую практику в ходе аграрной реформы вместо колхозов и совхозов, — обществ — с ограниченной ответственностью, акционерных обществ — объективно следует вывод о том, что они служат интересам небольшой группы частных лиц, социальной направленности не имеют, их не волнует судьба жителей деревни. Все принципы устройства и функционирования этих типов организаций настроены так, чтобы обеспечивать интересы небольшой группы, а часто и единственного владельца. В качестве последних могут выступать граждане, вообще не проживающие в данной местности, не имеющие общей судьбы с ней и интереса к ее развитию и процветанию. Опыт функционирования таких организаций свидетельствует, что существует устойчивая тенденция перетока и концентрации капитала в руках ограниченных групп акционеров. Поэтому есть все основания утверждать, что все типы организаций с ограниченной ответственностью также «ограниченно» относятся и к развитию сельской местности в широком ее понимании. Они являются в действительности противостественными для сельской местности. Конечно, из сказанного не следует, что на практике нет положительных случаев, но это скорее исключение, чем правило.

По нашему убеждению, наиболее приемлемой формой организации сельскохозяйственной деятельности и социального обустройства сельской местности, сельского населенного пункта является кооператив, и прежде всего, пользуясь нынешней терминологией, производственный. Он по многим организационным признакам напоминает колхоз, но в экономическом отношении базируется на частной собственности на землю и имущество, объединенной по решению его участников для совместного ведения деятельности. Эта форма организации сельскохозяйственной деятельности отвечает всем общепринятым в мировой практике принципам кооперации, законодательно утверждена в российских нормативных актах и практически повсеместно распространена. Другое дело, что отношение к ней как центральной, так и местных властей неадекватно ее потенциальной роли в жизни сельской местности. Понятно, что его нужно менять.

Как же должен формироваться третий, альтернативный для российской, но реально существующий в развитых странах сектор экономики – кооперативный? Ниже приводятся лишь концептуальные предложения, поскольку для разработки детальной модели требуется масштабная разработка коллектива ученых и специалистов, результаты которой должны быть обсуждены в ряде регионов. На этой основе должна быть подготовлена концепция развития кооперации в сельской местности (вместо существующей) с поэтапной и потерриториальной схемой реализации. В числе предложений можно отметить:

1. Поскольку процесс разрушения сельского хозяйства и села идет стремительно, должна быть неотлагательно начата разработка системы кооперативного устройства (СКУ) и экспериментальная проверка отдельных элементов.

2. Самоорганизация кооперации как классический принцип должна оставаться, но особенность современного положения в экономике диктует необходимость существенного повышения роли государства в кооперативном строительстве. Очевидно, что самоорганизация будет оставаться главной при организации кооперативных формирований в первичном звене, а в последующих звеньях – обслуживании, переработке, хранении, реализации конечным потребителям готовой продукции – ведущую роль должно взять на себя государство. Имеется в виду, что оно должно передать кооперативным формированиям имеющиеся в его распоряжении или выкупаемые для этой цели у частных собственников мощности (как это практиковалось в США, ФРГ и других странах). Условия передачи данных объектов в собственность кооперативных формирований не должны быть отягчающими для них, причем не обязательно безвозмездно, а, скажем, с возвратом после 10 лет или еще как-то.

3. Формирование третьего сектора экономики – кооперативного – не должно нарушать принцип многоукладности в экономике и сво-

боды выбора форм хозяйствования гражданами. В кооперативной системе участвуют по желанию граждане и юридические лица, причем любых форм собственности.

4. Должны быть разработаны модели всех типов кооперативных формирований. При этом приоритет должен быть отдан формированиям вертикального типа и обязательно с полной вертикалью (замкнутой цепочкой), поскольку при отсутствии государственного регулирования ценообразования только такой подход может обеспечить порядок с ценами, поможет отсечь массу диких посредников, строго контролировать качество продукции, а еще очень важно — справедливо распределять доход между всеми участниками цепочки соответственно их вкладу. Весьма важно, чтобы замыкающая стадия в кооперативе (торговая сеть или перерабатывающее предприятие) была сопоставима и конкурентоспособна с представителями других форм хозяйствования. Желательно, чтобы завершающая стадия была полностью ориентирована на продукцию собственного производства, но вполне допустимо на уровне 70–80 %.

5. Модели кооперативных формирований могут отличаться по направлению (специализации), полноте вертикальной цепочки, иерархическим уровням организации. Так, по типу специализации кооперативы могут быть узкопрофильными (молочными, сахарными, по сухофруктам и т.д.) и многопрофильными, в которых наряду с главным продуктом присутствуют и другие. Представляется, что первичные кооперативы на данном этапе должны быть преимущественно многопрофильными, т.е. забирая у своих членов по возможности большую часть продукции и уже в дальнейшем решать, какая продукция пойдет до конца по своей цепочке, а какую можно реализовать на сторону.

Модели по структуре вертикали могут быть как полными, так и неполными, когда одна из стадий отсутствует. Но в последнем случае должны быть установлены отношения с потребителями продукции, гарантирующие получение определенного материального интереса.

По иерархическому уровню кооперативы могут быть: местными (ориентированными только на местное потребление), региональными, окружными или зональными, федеральными, возможно — международными.

6. Порядок формирования первичных (низовых) кооперативов нужно в корне изменить. Сейчас они создаются фермерскими хозяйствами и личными подсобными хозяйствами фактически в чистом поле, без материальной базы, и, как следствие, около половины из них не могут начать деятельность. В то же время практически повсеместно функционируют сельскохозяйственные производственные кооперативы, и по какой-то необъяснимой причине они и их потенциал не ис-

пользуются для создания потребительских кооперативов. Даже если учесть, что это кооперативы разных типов, и те и другие решают общую проблему, координируются одним ведомством, а разграничение их результатов не так уж трудно. В принципе потребительский кооператив можно оформить как подразделение производственного на самостоятельном балансе, или в виде дочернего предприятия, или еще как-то. Но от сотрудничества, совместной деятельности был бы куда больший эффект. Поэтому целесообразно опору сделать на существующий производственный кооператив и возложить на него также функции потребительского кооператива. В дальнейшем при формировании вертикальной цепочки каждое из этих подразделений может принимать решение по своему усмотрению, главное в этой ситуации – выступить в виде единого крупного кооперативного формирования, отсесть посредников, создать у местных производителей уверенность в надежности и выгоды сбыта продукции через кооператив. В пользу такого варианта объединения говорит и то, что это упрощает и расширяет возможности кооператива в организации предоставления местному населению разнообразных услуг.

Вполне оправданным можно считать и вариант организации первичных кооперативных формирований на базе имеющихся в большинстве административных районов потребительских обществ системы Центросоюза. Они формировались длительное время, пользовались государственной поддержкой и обзавелись солидной материальной базой, имеют торговые площади, перерабатывающие цеха, хранилища, специальный транспорт. Но их функции как потребительских кооперативов населения трансформировались в рыночных условиях, теперь эти организации стали скорее коммерческими. Образование кооперативов на их базе, а в идеале – и объединение с производственными кооперативами могли бы позволить преодолеть весьма серьезный барьер – недостаток денежных и материальных ресурсов.

7. Для координации деятельности существующих и создаваемых кооперативных формирований должен быть создан самостоятельный общероссийский центр – Всероссийский сельскохозяйственный и продовольственный союз (ВСПС). Его членами могут быть отраслевые, региональные союзы, федеральные кооперативы, не вошедшие в состав кооперативных формирований крупные предприятия (перерабатывающие, оптовые базы), научные и учебные учреждения, печатно-издательский центр и др. Для роли такого центра мог бы подойти Центросоюз с его разветвленной структурой, конечно, при условии его соответствующей реорганизации.

8. Независимо от масштаба кооперативных преобразований необходимо переориентировать Российский университет кооперации на подготовку специалистов для всех видов кооперативов (сейчас

там готовятся кадры только для системы потребительской кооперации Центросоюза), в ведущих сельскохозяйственных вузах организовать факультеты кооперации. Актуальнейшей задачей является организация системы для повышения квалификации специалистов, работающих ныне в потребительских и производственных кооперативах.

9. Острая необходимость существует в организации издания общероссийских газеты и журнала по кооперации массовым тиражом, а также в организации кооперативного издательского центра.

10. Назрело время для введения на государственном уровне мер морального поощрения как кооператоров, так и лиц, содействующих развитию кооперативного строительства в России.

Изложенные предложения не могут, естественно, охватить весь комплекс проблем ускорения темпов и масштабов кооперативного строительства в России. Но остается надежда, что они приведут к размышлению, а возможно и к принятию конкретных мер в этой области, что внесло бы неоценимый вклад в усиление продовольственной безопасности России.

Литература

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. Утв. Постановлением Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717.
2. Концепция развития кооперации на селе до 2020 года. Проект. Принят Первым Всероссийским съездом сельских кооперативов 21–22 марта 2013 г.
3. *Кузнецова Н.А.* Развитие системы сельскохозяйственных потребительских кооперативов. – Саратов: Изд. центр СГСЭУ, 2006.
4. *Макаренко А.П.* Теория и история кооперативного движения: Учебное пособие. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999.
5. *Панцов А.Г.* Сельскохозяйственная кооперация в странах с развитой рыночной экономикой. – М.: Росинформагротех, 2009.
6. Состояние и перспективы развития кооперации в аграрном секторе экономики / Отв. за выпуск В.М. Старченко. – М.: ООО «НИПКЦ ВОСХОД-А», 2011.
7. *Файн Л.Е.* Российская кооперация: историко-теоретический очерк 1860–1930. – Иваново: Ивановский государственный университет, 2002.
8. Федеральная целевая программа «Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года». Распоряжение Правительства РФ от 2 февраля 2015 г. № 151р.

Nikolay S. Kharitonov
PhD., Associate Professor
Lomonosov Moscow State University
(Moscow, Russia)

Cooperation as an alternative way for development of the rural economy

Abstract

The challenges and opportunities of the rural cooperation in Russia as the third sector of the agrarian economy, and as an alternative way for economic development are discussed in the article. The prerequisites for such issue are related to the low levels of agricultural production development and the current crisis in the agricultural economy. It is proved that implementation of innovative measures is required. But it is not possible for many reasons, both objective and subjective. One of the subjective factors considered is organizational factor – the transition from the collective and state farms to the market forms – but it is not fit into our reality. Therefore it is proposed to use alternative option – a cooperative. Despite the possible difficulties the specific measures are proposed to the formation of an extensive system of rural cooperation. It is proved that alternative option can halt the destruction of agriculture and rural areas.

Key words: rural cooperation, cooperatives, vertical cooperatives, Union of Cooperatives.

JEL-codes: Q10, Q13.

Колганов А.И.
д.э.н., заведующий лабораторией
по изучению рыночной экономики,
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Потенциал экономического роста и активная структурная политика: исторический подход

Аннотация

Значительные разногласия относительно необходимости активной структурной (промышленной) политики и допустимого для ее проведения уровня государственного вмешательства в экономику могут быть верно оценены только при условии исторического взгляда на проблему. Многие развитые и новые индустриальные страны использовали широкий арсенал методов государственного вмешательства в экономику для проведения ее ускоренной структурной перестройки в 50-е – 70-е гг. XX века. Анализ тех задач, которые решали эти страны, показывает, что сейчас Россия сталкивается с аналогичными вызовами, что делает актуальным и применение аналогичного инструментария государственного регулирования. Изучение применявшихся методов активной структурной перестройки позволяет определить возможные подходы для решения задач модернизации российской экономики. При этом следует понимать противоречивый характер методов государственного вмешательства, где преодоление «провалов рынка» может сталкиваться с «провалами государства». Кроме того, самого серьезного внимания требует необходимость регулярного пересмотра стратегий структурной перестройки.

Ключевые слова: промышленная политика, структурная политика, планификация, программирование, государственное регулирование.

JEL-коды: L500, O200, P170.

Лишь недавно термин «промышленная политика» перестал обьявляться финансовым блоком Правительства России неприличным словом и даже стал предметом законодательного регулирования. Тем не

менее возражения против применения целого ряда мер, предполагаемых практикой промышленной политики в мировой экономике, продолжают выдвигаться. Любые шаги, основанные на значительном перераспределении ресурсов через меры государственного регулирования для изменения структуры национальной экономики, по-прежнему объявляются нецелесообразными. Один из аргументов, которые пускаются при этом в ход, состоит в том, что в настоящее время ни одна из развитых стран не прибегает к таким мерам, как реализация крупных общенациональных программ структурной перестройки, или к планификации экономики и т.п.

Этот аргумент, действительно, основывается на реальном положении вещей, но отсюда еще не вытекает справедливость отстаиваемого при его помощи тезиса. Активная промышленная (или, в более широком определении, затрагивающем не только промышленность, — структурная) политика и в самом деле не является универсальным средством, применимым во всякое время и при любых обстоятельствах. Да и Россия не относится к числу высокоразвитых государств, так что вряд ли можно говорить о простом переносе их опыта активной промышленной политики на нашу почву. Нужно или нет проводить в Российской Федерации активную промышленную (структурную) политику, даст ли такая политика нам возможность реализовать потенциал экономического роста и развития — зависит от конкретных обстоятельств.

Какие же обстоятельства определяют целесообразность (или, напротив, нецелесообразность) применения инструментария активной структурной политики государства? Для того чтобы ответить на этот вопрос, нужно разобраться, при каких условиях те или иные страны прибегали к политике общенационального программирования экономики для обеспечения ее глубокой структурной перестройки, какие цели при этом преследовали и каких результатов добивались.

В качестве примеров я предлагаю обратиться к историческому опыту структурной политики Франции, ФРГ, Японии и Южной Кореи 50–70-х гг. прошлого века. Аналогичные шаги предпринимались и в целом ряде других стран.

«Во *Франции*, отказавшейся от проведения жесткой денежно-кредитной политики, получило развитие дирижистское и социальное управление экономикой с использованием *индикативного планирования*, или *системы программирования*. Экономическое программирование получило широкое применение в Нидерландах, Норвегии и Японии. В 50-х гг., в особенности в 60-х, оно получает применение в Великобритании, Швеции, Бельгии, Италии, ФРГ и других западноевропейских странах. Развитию программирования экономики государств способствовала национализация многих отраслей народного хо-

зайства, огромное количество ресурсов, мобилизуемых государственным бюджетом, и приоритет долговременных стратегических задач для утверждения конкурентоспособности государств. Помимо *прямых инвестиций* по реализации программ государственная власть использует *фискальное и денежно-кредитное стимулирование* выполнения программ. Разработка программ осуществляется специальными плановыми органами» [2, 172].

Программирование и индикативное планирование служили не просто инструментами поддержки тех или иных отраслей или производств. Для поддержки приоритетных направлений, определяемых стратегией структурной перестройки экономики, осуществлялось широкомасштабное перераспределение экономических ресурсов. Эта политика предполагала как мобилизацию средств государственного сектора, так и стимулирование инвестиционной активности частного капитала и высокую степень концентрации капитальных вложений: «Важную роль в восстановлении экономики ФРГ играли крупные *инвестиции государственных предприятий*, доля которых в послевоенной экономике увеличилась на 1/3... С помощью *государства* осуществлялось перераспределение прибыли всех фирм в пользу *приоритетных* отраслей тяжелой промышленности и энергетики. Для этого, в соответствии с принятым в 1952 г. законом об *инвестиционной помощи*, все промышленные предприятия, за исключением предприятий приоритетных отраслей и государственных предприятий, должны были делать отчисления в специальный фонд, средства которого ушли в распоряжение крупных предприятий в ущерб интересам средних и мелких предпринимателей. Кроме того, были разрешены высокие нормы амортизационных отчислений для освобождения части прибыли от налогов. Так как накопление капитала требовало увеличения занятости, то для обеспечения притока рабочей силы в промышленные центры была осуществлена обширная программа жилищного строительства. Доля валовых инвестиций в совокупном продукте превысила 20 % в 1954 г.» [2, 73–174].

Прежде чем продолжить анализ этого опыта, следует определить – перед какими проблемами стояли эти страны в 50-е гг. XX в., когда они решили прибегнуть к активному государственному вмешательству в процесс структурной перестройки своих экономик?

Во-первых, речь шла о том, что эти страны нуждались в проведении глубокой модернизации промышленности после периода ее послевоенного восстановления (Япония, Франция, ФРГ), а в Южной Корее, экономика которой также была разрушена войной, необходимо было создавать современную промышленность почти с нуля.

Во-вторых, необходимо было обеспечить достижение (или восстановление) конкурентоспособности значительной части национальной промышленности на мировом рынке.

В-третьих, ставилась задача восстановить или создать национальное промышленно-технологическое ядро, которое обеспечивало бы этим странам более высокий уровень технологической самостоятельности.

В-четвертых, серьезность проблем, обрисованных в предыдущих трех пунктах, требовала обеспечить весьма быстрые и глубокие структурные сдвиги в экономике, которые в желаемые сроки не могли быть достигнуты за счет действия институтов рыночного саморегулирования.

Переход к такой политике происходил в этих странах не без острых разногласий. Так, например, в Министерстве внешней торговли и промышленности Японии в начале 50-х гг. XX в. не было однозначной позиции относительно судьбы таких отраслей, как радиопромышленность или автомобилестроение. «Руководство Японии до середины XX в. не видело перспектив развития автомобильной отрасли в Японии, капиталовложения в автомобилестроение оценивались как малоперспективные» [1, 38]. Тем не менее к середине 50-х гг. в Японии одержала верх позиция, согласно которой государство должно предпринять серьезные усилия по повышению конкурентоспособности тех отраслей, которые были определены как перспективные с точки зрения их способности занять достойное место на мировом рынке. Основным инструментом повышения уровня конкурентоспособности таких отраслей стало прямое государственное вмешательство, осуществляемое по различным направлениям. Картину такого вмешательства можно проследить на примере японского автомобилестроения.

«Главными факторами в становлении японской автомобильной промышленности стали жесткий контроль правительства за развитием отрасли и перестройка организационно-производственной структуры. В результате проведенной перестройки были значительно снижены издержки производства, а конкурентоспособность повышена до мирового уровня. Но качество еще значительно отставало от мировых стандартов, поэтому попытки вывести продукцию на автомобильные рынки развитых стран закончились провалом, даже несмотря на ее низкую стоимость. Задача повышения надежности и качества японских автомобилей была поставлена на государственном уровне. Решением стали новые стандарты производственной системы, обеспечившие оптимальные масштабы производства, невысокие издержки и строгий контроль качества автомобилей. Контроль производился на каждом рабочем месте непосредственным высококвалифицированным исполнителем. Таким образом, как и предсказывали специалисты из Министерства внешней торговли и промышленности Японии, автомобилестроение в 60-е гг. действительно стало «локомотивом», вытягивающим экономику страны» [1, 39].

Аналогичным образом действовало и правительство Южной Кореи. Характерной чертой структурной политики при этом была разработка планов и программ, определявших, с одной стороны, целевые установки развития тех или иных отраслей, а с другой – комплекс мер государственной поддержки тех предприятий, которые следовали определенным в этих планах целям. В Южной Корее (как и в Японии, и в ФРГ) государство тем или иным способом содействовало концентрации и централизации капитала в приоритетных отраслях.

«Реальное развитие корейского автопрома началось в 1974 г. в результате прямого вмешательства властей (напомним, что в это время уже действовали ГАЗ и АвтоВАЗ, не говоря уже о заводах Ford или Toyota). Руководство страны способствовало формированию многопрофильных семейных холдингов chaebol. Избранные властями на роль chaebol компании получали ряд привилегий (льготный доступ к кредитам, политическая поддержка), но должны были беспрекословно исполнять все задачи и рекомендации Правительства, сформулированные в Перспективном плане развития автомобильной промышленности 1974 г.» [1, 41].

Немаловажным элементом активной структурной политики выступала протекционистская защита приоритетных отраслей. Такая защита была необходима для того, чтобы отвести от данных отраслей, пока еще не достигших необходимого уровня качества, издержек и т.п., угрозу банкротства под давлением более конкурентоспособного импорта. Кроме того, протекционистские барьеры, препятствуя импорту товаров, в то же время привлекают в защищенные отрасли иностранные капиталовложения. «После утверждения экспортно ориентированной политики был введен высокий запретительный тариф на ввоз в страну иномарок и комплектующих (чтобы получить разрешение на импорт, требовалось доказать, что аналогичные детали не могут быть произведены в Корее). В итоге к 1980 г. задача Правительства была выполнена – в корейских машинах было уже более 90 % деталей местного производства. Лишь некоторые технологически сложные узлы продолжали ввозиться из-за рубежа» [1, 42].

При проведении такой протекционистской политики следует обратить серьезное внимание на аргументы ее критиков. Действительно, сами по себе протекционистские барьеры, если они не совмещаются с энергичными мерами по повышению конкурентоспособности производства, не способны улучшить положение в защищенной отрасли. Напротив, «тепличная» обстановка может способствовать техническому застою, отсутствию стимулов к снижению издержек, улучшению организации производства и т.п. Поэтому протекционизм вне комплекса мер активной промышленной политики бесперспективен. На это обстоятельство особо следует обратить внимание, поскольку в России

уже имеется не слишком вдохновляющий опыт использования протекционистской защиты автомобилестроения. Если задача привлечения иностранных инвестиций в автомобильную отрасль при этом более или менее решается, то вот решение проблем прогресса собственного автомобильного производства пока пробуксовывает.

Другая проблема, которая подстерегает планы структурной перестройки экономики, — необходимость гибкого изменения приоритетов в соответствии с изменившимися обстоятельствами. И достижение ранее поставленных целей, и развитие технического прогресса, и эволюция ситуации на мировом рынке — все это требует переосмысления стратегии активной структурной политики. Успех такого переосмысления во многом зависит от того, насколько квалифицированно Правительство может осуществить анализ сложившегося положения вещей и сделать прогноз относительно наиболее перспективных направлений развития. Японское Правительство продемонстрировало как раз такой квалифицированный подход и умение взаимодействовать с бизнесом в деле выработки приоритетов следующего этапа развития: «С учетом достигнутых результатов и обозначившихся проблем (загрязнение окружающей среды промышленными отходами, неравномерное размещение производства по территории страны, дефицит рабочей силы и т. д.), а также на основе тщательного изучения достижений мирового НТП в начале 1970-х гг. Правительство предложило деловому сообществу грандиозную программу «интеллектуализации» промышленного производства. На этот раз в качестве отраслей, которые должны были составить основу экономического роста в будущем, были отобраны те, которые требовали значительных расходов на НИОКР и больших затрат высококвалифицированного труда (производство ЭВМ, оборудования атомных станций, самолетов, космической техники, станков с ЧПУ, автоматических линий, высококачественной бытовой техники и электроники и т. д.)» [3, 120–121].

Крайне интересным элементом японской программы «интеллектуализации» производства явилось сочетание ускоренного развития наукоемких высокотехнологичных производств с демонтажом и утилизацией (скрапированием) производственных мощностей, технически устаревших и утративших способность производить конкурентоспособную продукцию. «При этом определение масштабов скрапирования по отраслям и производствам, отбор фирм, подпадающих под эту акцию, и разработка механизмов компенсации их потерь осуществлялись при самом активном участии государства» [3, 121]. Российская экономика, в некотором смысле представляющая собой скопление массы устаревшего промышленного оборудования (со средним сроком службы около 20 лет), пожалуй, весьма остро нуждается в проведении подобной «чистки».

Насколько политика российского Правительства за последние 25 лет была ориентирована на имевшийся мировой опыт активной структурной политики? Несмотря на громкие клятвы «следовать по пути мировой цивилизации», этот опыт, по существу, упорно игнорировался. Обобщенная картина ситуации с активной промышленной политикой в Российской Федерации, представленная в виде таблицы, рисует эволюцию от полного отрицания промышленной политики к первым запоздалым попыткам ее применения [4, 14]. Российское Правительство после 1991 г. долгое время не предпринимало никаких систематических усилий по изменению ситуации в обрабатывающей промышленности. Можно, пожалуй, сослаться лишь на уже упоминавшееся введение протекционистских ввозных пошлин на легковые автомобили иностранного производства. Что же касается остальных промышленных отраслей (за некоторым исключением предприятий оборонного комплекса), то им не досталось даже и такого внимания. Лишь в 2000-е гг. были предприняты некоторые запоздалые и недостаточные меры по поддержке производства некоторых образцов гражданской авиационной техники. Масштабы поддержки отраслей сельского хозяйства настолько отстают от принятых в международной практике, что говорить здесь о какой-либо структурной политике не приходится – скорее, приходится констатировать пренебрежение проблемой продовольственной безопасности страны. Даже современная экономико-политическая ситуация, связанная с «войной санкций», так пока и не подвигла Правительство на скоординированный комплекс усилий в этом вопросе, несмотря на некоторое оживление поддержки ряда высокотехнологичных производств. Те шаги, которые демонстрирует Правительство, вполне описываются английской формулой «too little and too late» – «слишком мало и слишком поздно».

Япония, Франция, Южная Корея и ряд других стран сделали свой выбор, Россия – свой. В результате на территории России ликвидированы два из трех производств массовых марок легковых автомобилей, которые замещены импортом и развитием сборочных производств японских, южнокорейских, французских, немецких и других марок. Об отечественных компьютерах, телевизорах и радиоприемниках помнит только старшее поколение. Самолеты фирм Boeing, Airbus, ATR успешно вытесняют с российского рынка авиаперевозок стареющие остатки отечественной продукции. А ручеек новой российской авиатехники хотя и не пересох совсем, но несопоставимо узок по сравнению с потоком самолетов иностранного производства. «Только за последние четыре года парк отечественных авиакомпаний пополнился 540 пассажирскими самолетами зарубежного производства и только 50 – новыми отечественными. Разница – более чем в десять раз!» [10].

В результате сложилась следующая ситуация: «В 2013 г. на иномарках российские авиакомпании выполнили 95 % пассажирооборота и 88 % – грузооборота» [10].

Мы видим здесь практический пример столкновения двух идеологий экономического развития. Одну из них, основанную на самом примитивном толковании тезиса о «невидимой руке рынка», которая сама все расставит по местам и в действия которой ни в коем случае нельзя вмешиваться, чтобы не тратить средства на поддержку неконкурентоспособных производств, продвигали российские реформаторы. Другую, основанную на концепции сравнительных динамических преимуществ, использовали большинство развитых и новых индустриальных стран. Существо этой последней заключалось в том, что «государство должно определять и поддерживать не те отрасли и производства, которые в настоящий момент обладают сравнительными конкурентными преимуществами, а те, которые будут обладать ими в будущем» [3, 120].

Результат известен: производство в России станков, компьютеров, промышленных роботов, лазерной техники и т.д. сократилось в десятки и сотни раз, или даже практически прекращено. Ведь все эти производства были неконкурентоспособны – точно так же, как японское автомобилестроение и радиопромышленность в начале 50-х гг. прошлого века. Вот только судьба у них оказалась разная...

Очевидный тупик, в который зашла российская экономическая модель образца 90-х гг. XX в., заставляет государство постепенно пересматривать былой категорический отказ от активной промышленной политики. Принятие законов о стратегическом планировании (Федеральный закон Российской Федерации от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [11]) и о промышленной политике (Федеральный закон Российской Федерации от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» [12]) является симптомом такого пересмотра, что было трудно представить еще четыре-пять лет назад.

Итак, перед какими же вызовами стоит сегодня Россия?

Нужно ли нам восстановление нашего промышленного потенциала? Да.

Нужно ли нам повышение конкурентоспособности нашей обрабатывающей промышленности? Да.

Нужно ли нам обеспечить наличие национального промышленно-технологического ядра, дающее нам хотя бы относительную технологическую самостоятельность? Да.

Требуется ли для достижения перечисленных целей глубокие структурные сдвиги в экономике? Да.

Таким образом, и на вопрос — имеется ли типологическая схожесть тех проблем, с которыми сталкивались в 50–70-е гг. XX в. Франция, ФРГ, Япония, Южная Корея, и проблем, перед которыми стоит сегодня Россия, — следует также ответить «да». Положительный ответ на все эти вопросы означает, что альтернативой активной структурной политике с применением масштабного программирования экономики может быть только продолжение деградации национального хозяйства. Применение либеральных моделей еще никому не позволило вырваться из отсталости (см.: [5], [6], [8]), и даже внешне эффективные следствия финансовой либерализации 80–90-х гг. в развитых странах породили долгосрочные кризисные проблемы [7].

Других методов для достижения целей глубокой структурной перестройки экономики практике неизвестно — за исключением жестко централизованной модели мобилизационной экономики. Причем наибольшие усилия в пользу выбора последней модели прилагают либеральные экономисты, старательно подводя российскую экономику к черте, когда другого выхода может и не остаться. Ведь если затянуть решение вопросов модернизации экономики России методами активной структурной политики, то как бы не пришлось ставить в повестку дня проблему антиколониальной революции.

Сказанное выше не означает, что России следует копировать те решения в области промышленной политики, которые применяли развитые и новые индустриальные страны в 50–70-е гг. XX в. Целый ряд использовавшихся тогда инструментов воздействия на структуру экономики по-прежнему остается в арсенале экономической политики. Однако в том, что касается формулировки конкретных целей структурной политики, то здесь ситуация с тех пор существенно изменилась. Следует принять во внимание, что и в названных странах цели структурной (промышленной) политики менялись на различных этапах развития экономики. Поэтому следует самым серьезным образом ставить вопрос о постановке тех задач, на решение которых будут нацелены инструменты активной промышленной политики в России.

Очевидно, что никто не будет призывать просто к восстановлению той структуры промышленного потенциала, которой Россия обладала до начала экономической катастрофы 90-х гг. Однако и промышленный рост на основе новейших технологических достижений, с учетом изменения роли старых отраслей и появления новых, интеллектуализации производства и новаций в области его организации, представляется неточной формулировкой цели. Можно напомнить, что успехи промышленной политики проявляются тогда, когда она ориентируется не на текущее положение вещей, а на то, какая структура экономики станет наиболее эффективной в перспективе.

С этой точки зрения даже стремление к захвату лидерства в ряде высокотехнологичных секторов представляется весьма усеченным взглядом на проблему. При всем при том, что все вышеперечисленные задачи, безусловно, необходимо решать, их решение должно быть подчинено установкам с более высокими приоритетами. Среди этих приоритетов – ставка на развитие экономики за счет совершенствования человеческого потенциала (что означает обеспечение преимущественного развития образования и отраслей культуры, науки, комплекса отраслей, обеспечивающих здоровый образ жизни). В неразрывной связи с этой задачей стоит необходимость экологически сбалансированного развития экономики, для чего вопросы сокращения изъятия природных ресурсов и загрязнения окружающей среды должны по меньшей мере приобрести статус встроенных динамических ограничений для коммерческих результатов хозяйственной деятельности и проведения НИОКР.

Достаточная очевидность практической необходимости в проведении активной структурной политики не должна заслонять наличие теоретических неясностей в определении ее существа. Сложившееся теоретическое обоснование активной структурной политики как определенного компромисса между «провалами рынка» и «провалами государства» (обзор аргументов по этой проблеме см. в [9, 6–13]) нуждается в уточнении, которое должно состоять по меньшей мере в исследовании внутренних причин, которые приводят к появлению «провалов» как в функционировании рыночной системы, так и в функционировании системы государственного управления. Однако остается даже непоставленным вопрос о природе инкорпорирования методов государственного управления в механизм функционирования рыночной экономики. Можно ли остановиться на квалификации этого феномена как всего лишь внеэкономического вмешательства в экономику? Или же речь идет о противоречиях самой экономической системы, вызывающих к жизни явления, противоречащие собственной природе этой системы, но тем не менее оказывающиеся необходимым элементом ее функционирования?

Стоит также обратить внимание на более точное определение условий, при которых широкомасштабное вмешательство государства в экономику методами, ассоциируемыми с *industrial policy*, перестает быть в полной мере необходимым. Однако отход от методов, применявшихся в 50–70-е гг. не снимает вопроса о переходе к некоторой новой концепции регулирования процессов модернизации и структурного приспособления экономики. Кроме того, следует иметь в виду, что для России актуальность такого перехода возникнет в полной мере лишь тогда, когда будут решены задачи, которые другие страны успешно решали 50–70 лет назад.

Литература

1. *Акимкина Д.А.* Влияние прямых иностранных инвестиций на развитие автомобильной промышленности. Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. Специальность 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством», специализация: «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность)». Федеральное государственное бюджетное учреждение науки «Центральный экономико-математический институт Российской Академии наук». – М., 2014.
2. *Ведута Е.Н.* Государственные экономические стратегии. – М.: Академический Проект, Деловая книга. 1998.
3. *Лебедева И.П.* Роль государства в экономической модернизации // Япония: опыт модернизации / Рук. проекта Э.В. Молодякова. – М.: АИРО-XXI, 2011
4. *Татаркин А.И., Романова О.А.* Промышленная политика: генезис, региональные особенности и законодательное обеспечение // Экономика региона. – 2014. – № 2.
5. *Aghion P.* Some Thoughts on Industrial Policy and Growth // OFCE Working Paper 2009-09 (April). – Paris: Observatoire Francais des Conjonctures Economiques.
6. *Carmody P.* An Asian-Driven Economic Recovery in Africa? The Zambian Case // World Development. – 2009. – Vol. 37. – Issue 7. – P. 1197–1207.
7. *Stiglitz J.E.* The Anatomy of a Murder: Who Killed America’s Economy? // Critical Review: A Journal of Politics and Society. – Vol. 21. – Issue 2–3. – 2009. – P. 329–339.
8. *Tregenna F.* Characterizing Deindustrialization: An Analysis of Changes in Manufacturing Employment and Output Internationally // Cambridge Journal of Economics. – Volume 33. – Issue 3. – May 2009. – P. 433–466.
9. *Баранов И.В.* Эволюция промышленной политики и противоречия ее реализации // Электронный журнал «Управление экономическими и общественными системами». – 2012. – № 2. – С. 6–13. URL: <http://umc.gu-unpk.ru/umc/arhiv/2012/2/baranov.pdf>
10. *Ячменникова Н.* Российское небо: «свой – чужой» (Беседа с генеральным директором ГосНИИ гражданской авиации Василием Шапкиным). URL: <http://www.rg.ru/2014/01/22/shapkin.html>
11. Федеральный закон Российской Федерации от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». URL: <http://www.rg.ru/2014/07/03/strategia-dok.html>
12. Федеральный закон Российской Федерации от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». URL: <http://www.rg.ru/2015/01/12/promyshlennost-dok.html>

Kolganov A.I.
Dr. of Economics,
Chief of the Laboratory
on Market Economy Studies
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Economic growth potential and active structural policy: historical approach

Abstract

Significant debates on the necessity of the active industrial (structural) policy and on the permissible level of state intervention to provide this policy can be estimated correctly only under conditions of historical view on the problem. Many developed countries and new industrial countries implemented the wide-scale arsenal of the methods of state intervention into economy to provide its structural reconstruction in the 50s–70s of the XX century. The analysis of the tasks solved by these countries, shows us that now Russia is confronting with the similar challenges and that makes it urgent the implementation of analogous instruments of state regulation. Research of the methods implemented for active structural reconstruction make it possible to define the possible approaches to solve the tasks of the modernization of Russian economy. Meanwhile it is necessary to understand the contradictory nature of the methods of state intervention, there the overcoming of the «market failures» may confront with the «state failures». Besides that the necessity of regular revision of the strategies of the structural reconstruction demands the very serious attention.

Ключевые слова: industrial policy, structural policy, planification, programming, state regulation.

JEL-codes: L500, O200, P170.

*Кузнецов А.А.
аспирант
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)¹*

Паевые инвестиционные фонды как фактор роста инвестиционного потенциала российской экономики

В условиях затрудненного доступа к внешнему финансированию российская экономика столкнулась с проблемой валовых вложений в основной капитал. Стоимость заимствования средств для капитальных вложений внутри страны значительно возросла. Страновая премия за риск выросла с 2,25 % в июле 2014 г. до 2,85 % в январе 2015 г., а общая премия за риск – с 7,25 % в июле 2014 г. до 8,6 % в январе 2015 г. [7], это происходит на фоне снижения инвестиционного рейтинга России до «мусорного» уровня. В условиях дефицита финансовых ресурсов экономическим агентам необходимо искать пути удовлетворения инвестиционного спроса. Одним из институтов, осуществляющих перераспределение финансовых ресурсов, являются паевые инвестиционные фонды.

Паевые инвестиционные фонды осуществляют привлечение сбережений населения, собирают привлеченные средства на своем банковском счете, осуществляя тем самым аккумуляцию сбережений, инвестируют их на фондовом рынке, осуществляя распределение накоплений для инвестиций в различные классы активов, и формируют портфель ценных бумаг в рамках выбранной инвестиционной стратегии. В соответствии со ст. 10 Федерального закона, «паевой инвестиционный фонд – обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией. Паевой инвестиционный фонд не является юридическим лицом» [1].

¹ tony.kuznetsov@gmail.com

В финансовом секторе России в последнее время наблюдается снижение количества игроков и рост концентрации активов. Количество банков и паевых инвестиционных фондов снижается. За два года (с начала 2013 до конца 2014 г.) количество банков снизилось на 11,9 %, а количество открытых и интервальных фондов – на 11,7 %.

Таблица 1

Количество банков и паевых инвестиционных фондов в России

Дата	Количество действующих кредитных организаций России	Количество фондов акций, облигаций, смешанных, индексных, фондов денежного рынка и фондов фондов
01.01.2013	956	556
01.01.2014	923	545
01.10.2014	859	523
01.11.2014	850	507
01.12.2014	842	491

Источник: [5, 8].

За два года доля активов в крупнейших пяти банках России выросла с 50,3 % в начале 2013 г. до 54,2 % в конце 2014 г., в то время как доля пяти крупнейших паевых инвестиционных фондов (фондов акций, облигаций, смешанных, индексных, фондов денежного рынка и фондов фондов) снизилась с 29,62 % в начале 2013 г. до 25,34 % в конце 2014 г. На 1 декабря 2014 г. величина активов кредитных организаций в России составила 71 162,8 млрд руб., а стоимость чистых активов открытых и интервальных паевых инвестиционных фондов – 103,4 млрд руб.

Таблица 2

Распределение кредитных организаций, ранжированных по величине активов

Распределение кредитных организаций, ранжированных по величине активов	С 1-го по 5-й (млн руб.)	с 6-го по 20-й (млн руб.)	с 21-го по 50-й (млн руб.)	с 51-го по 200-й (млн руб.)	с 201-го по 500-й (млн руб.)	с 501-го и далее (млн руб.)
01.01.2013	24 894 916	9 660 925	5 745 193	6 399 522	2 246 789	562 302
01.01.2014	30 235 131	10 905 104	6 383 544	6 982 880	2 376 786	539 625
01.10.2014	34 266 357	12 661 067	7 121 860	7 381 869	2 206 301	435 054
01.11.2014	35 775 484	13 560 624	7 356 660	7 644 221	2 224 837	420 531
01.12.2014	38 562 466	14 510 986	7 596 027	7 837 628	2 238 729	416 931

Источник: [5].

Однако, если проанализировать 20 крупнейших игроков в обеих отраслях, то можно увидеть, что их доля росла: в банковском секторе доля 20 крупнейших банков выросла с 69,8 % в начале 2013 г. до 74,6 % в конце 2014 г. В отрасли доверительного управления доля 20 крупнейших паевых инвестиционных фондов выросла с 51,72 % в начале 2013 г. до 53,22 % в конце 2014 г.

Таблица 3

**Распределение паевых инвестиционных фондов,
ранжированных по величине активов**

Распределение паевых инвестиционных фондов, ранжированных по величине активов	С 1-го по 5-й (млн руб.)	с 6-го по 20-й (млн руб.)	с 21-го по 50-й (млн руб.)	с 51-го по 200-й (млн руб.)	с 201-го по 500-й (млн руб.)
01.01.2013	30 950	23 094	19 445	25 230	5 777
01.01.2014	44 722	29 330	20 083	21 832	4 357
01.10.2014	29 116	27 685	21 186	19 762	3 176
01.11.2014	28 894	28 678	22 287	20 511	3 060
01.12.2014	26 478	29 134	23 869	21 251	2 684

Источник: [8].

Наблюдается рост вкладов населения в банки – 3,84 трлн руб. за два года [5] и отток из паевых инвестиционных фондов – 5,19 млрд руб. В банках за указанный период происходил приток средств вкладчиков и рост стоимости активов, а в отрасли доверительного управления происходил отток средств пайщиков и снижение стоимости активов. Стоимость чистых активов паевых инвестиционных фондов снизилась в результате обвала фондового рынка во второй половине 2014 г. Стоимость активов банковской системы выросла на 43,7 %, а отрасли доверительного управления снизилась на 1,03 %.

Паевые инвестиционные фонды более прозрачны по сравнению с банками: информация об их деятельности и состоянии фондового рынка ежедневно публикуется. Скрывать снижение стоимости активов фонда, не прибегая к мошенничеству, невозможно. В то же время банки могут длительное время скрывать свое финансовое положение от вкладчиков, не проводя переоценку своих вложений и пересмотр кредитных рейтингов корпоративных клиентов, иногда это происходит только в результате проверки регулятором.

Паевые инвестиционные фонды помогают неквалифицированным инвесторам с низкими и средними доходами инвестировать в финансовые инструменты, к которым у них нет доступа ввиду техниче-

ских, институциональных и бюджетных ограничений. Необходимость быть квалифицированным инвестором для вложений в иностранные ценные бумаги непубличных компаний и недвижимость сужает доступ широкой публики к данным инструментам [2, 3]. Низкая финансовая и компьютерная грамотность не позволяет многим инвесторам пользоваться брокерскими счетами.

Инвестиционный потенциал страны можно описать как совокупность объективных условий и предпосылок для инвестирования, и паевые инвестиционные фонды входят в финансовую и институциональную часть инвестиционного потенциала [4]. Развитие рынка доверительного управления позволяет увеличить инвестиционный потенциал России. Этот рынок создает возможности для создания инвестиционных ресурсов внутри страны, не прибегая к внешним заимствованиям. Вложение свободных денежных средств населения на высоколиквидном рынке позволяет создавать капитал внутри страны. Существование национального капитала позволяет поддерживать экономическую активность на данном уровне (осуществлять простое воспроизводство) и расширять экономику (осуществлять расширенное воспроизводство). Рост предложения капитала позволит увеличить инвестиционный потенциал страны, который определяет скорость и направление изменения кривой производственных возможностей экономической системы. Инвестиционный потенциал является хорошим опережающим индикатором экономического развития. Его величина и динамика показывают состояние экономики в краткосрочном периоде и позволяют делать прогнозы на будущее. В целом инвестиционный потенциал можно описать в виде осуществленных инвестиций и нереализованных возможностей.

Под механизмом реализации инвестиционного потенциала можно понимать способ превращения накоплений в инвестиции. Он включает в себя мобилизацию накоплений, создание пулов финансовых ресурсов (аккумуляцию накоплений), поиск и подбор классов активов (аллокацию), перераспределение на финансовом рынке (формирование портфеля ценных бумаг или кредитов) и вложение в производство. Реализацией инвестиционного потенциала занимаются банковская система, фондовый рынок, пенсионная система.

Для увеличения инвестиционного потенциала российской экономики необходимо повышать финансовую грамотность населения. Это приведет к росту склонности к сбережениям и создаст спрос на качественные инвестиционные продукты. Специальные программы для мобильных устройств по учету персональных расходов помогут выявить возможности для увеличения индивидуальных сбережений. Современный интернет и мобильный банкинг позволяют размещать временно свободные средства на любой срок и в любое время поль-

зоваться своими средствами. Это означает, что на руках у населения будет меньше свободных денежных средств, а доходы вырастут за счет инвестирования всех временно свободных денежных средств. Таким образом, информационные технологии в сочетании с грамотным поведением в сфере управления личными финансами позволят значительно увеличить инвестиционный потенциал российской экономики.

В российской экономике реализация инвестиционного потенциала обусловлена источниками ее финансирования: экспортом ресурсов, иностранным кредитованием, внутренними источниками финансирования (сбережения населения и нераспределенная прибыль предприятий). Точками роста ее инвестиционного потенциала могли бы быть инфраструктурные проекты и внедрение инноваций в производство. Инфраструктурные проекты увеличивают экономические возможности, рост которых позволяет реализовывать интересы все большего количества экономических агентов.

Российская экономика характеризуется нехваткой капитала и низкопроизводительным трудом, предпринимательские способности населения подавляются плохим инвестиционным климатом. Доминирующим типом ресурсов в ней являются природные, а доминирующим типом дохода – рента. Потребитель заинтересован если не в возрастающем, то хотя бы в стабильном уровне потребления. Поскольку любая рента имеет временный и неустойчивый характер, оптимальным потребительским поведением будет формирование резервов в краткосрочном периоде (откладывать на черный день) и последующее потребление во время кризиса [6]. Паевые инвестиционные фонды позволяют населению осуществлять эту стратегию. В процессе превращения рентных доходов в инвестиции фонды расширяют инвестиционные возможности индивидов, меняют структуру их потребления, сглаживают колебания дохода.

Для увеличения экономических возможностей индивидов необходимо повышать финансовую грамотность населения. Это приведет к росту склонности к сбережениям и создаст спрос на качественные инвестиционные продукты. Специальные программы для мобильных устройств по учету персональных расходов помогут выявить возможности для увеличения индивидуальных сбережений. Современный интернет и мобильный банкинг позволяют размещать временно свободные средства на любой срок и в любое время пользоваться своими средствами. Это означает, что доходы вырастут за счет инвестирования всех временно свободных денежных средств. Таким образом, информационные технологии в сочетании с грамотным поведением в сфере управления личными финансами позволят значительно увеличить инвестиционный потенциал российской экономики.

В связи со снижением доли труда в добавленной стоимости, связанной с ее перемещением в сторону капитала, возникают новые распределительные проблемы. От справедливой компенсации труда общество переходит к справедливой доходности капитала. Встает вопрос, какой тип капитала по его отраслевой, государственной принадлежности должен вознаграждаться в большей степени. Паевые инвестиционные фонды как солидарная институционализированная система инвестирования преодолевает проблему распределительного неравенства среди инвесторов. В вопросе инвестиций фонды обладают большой переговорной силой, что дает им возможность защитить интересы инвесторов. Фонд – это своеобразный инвестиционный кооператив. Через него осуществляется ассоциированное инвестирование.

Литература

1. Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 1 июля 2014 г.).
2. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (с изм. и доп., вступ. в силу с 1 января 2015 г.).
3. Федеральный закон от 5 марта 1999 г. № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» (ред. от 23 июля 2013 г.).
4. *Деньгин Д.Д.* Региональный инвестиционный потенциал: пути изучения и проблемы использования // *Экономический журнал*. – 2009. – № 16. – С. 50–54.
5. Обзор банковского сектора (интернет-версия) № 147 за 2014 г. [Электронный ресурс] // Банк России: [web-сайт].
6. *Ищенко Н.* Россияне начали «проедать» сбережения – «Сбербанк СИБ» [Электронный ресурс] // *Ведомости*. URL: <http://www.vedomosti.ru/companies/news/38291141/potrebiteli-nachali-proedat-sberezheniya-sberbank-sib> (15.01.2015).
7. Country Default Spreads and Risk Premiums [Электронный ресурс] // New York University Stern Business School. URL: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html
8. Investfunds [Информационный портал]. URL: www.investfunds.ru

Антипина О.Н.
д.э.н., профессор
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Экономическая теория счастья: рекомендации для экономической политики в условиях замедления экономического роста

Аннотация

Несмотря на отсутствие долгосрочного влияния экономического роста на субъективную удовлетворенность жизнью, спады и подъемы в экономике страны вызывают соответствующие краткосрочные изменения в уровне счастья ее граждан. Для достижения антициклического эффекта в отношении уровня счастья экономическая политика в период замедления экономического роста должна быть направлена на стимулирование позитивного влияния на индивидов всего комплекса факторов, определяющих их субъективное благополучие. К их числу относятся: уровень дохода, наличие работы, стабильность цен, отсутствие высокого неравенства в распределении богатства, статус, участие в благотворительности и волонтерство, вовлеченность в жизнь общества, разнообразие возможностей для проведения досуга, достаточный уровень и качество общественных благ и т.п.

Ключевые слова: замедление экономического роста, индекс счастья, субъективное благополучие, экономическая политика, экономическая теория счастья.

JEL-коды: A120, D690, D780.

Как связаны экономический рост и счастье? Впервые обоснованный ответ на этот вопрос был дан американским экономистом Р. Истерлином в 1974 г.: экономический рост не оказывает влияния на удовлетворенность жизнью, хотя в каждый конкретный момент времени богатые люди ощущают себя счастливее, чем бедные. Используя результаты Общих социальных исследований¹ и данные о динамике ВВП

¹ В рамках «Общих социальных исследований» жителям США ежегодно задается вопрос: «В отношении своей жизни в целом на текущий момент считаете ли вы, что: 1) очень счастливы, 2) довольно счастливы, 3) не слишком счастливы?»

США на душу населения, он показал, что спустя первое десятилетие после окончания Второй мировой войны рост среднедушевого ВВП перестал оказывать влияние на уровень счастья американцев, который даже несколько снизился [4]. Так был открыт знаменитый «парадокс Истерлина», или парадокс «счастье – доход».

Спустя почти 30 лет Истерлин вновь обратился к сформулированному им парадоксу. Опираясь на данные о субъективном благополучии «Всемирного обзора ценностей» и «Латинобарометра», он исследовал временные ряды показателей уровня счастья и среднегодового темпа роста ВВП на душу населения как по отдельным странам, так и по их группам: 17 развитым (от 21 до 34 лет), 9 развивающимся (от 15 до 33 лет), 11 постсоциалистическим (от 12 до 22 лет) и по всем 37 странам совместно. Результаты его исследования показали, что, во-первых, в долгосрочном периоде «для развитых, развивающихся и стран в переходной экономике, неважно, анализируются ли группы стран или страны по отдельности, отсутствует доказательство того, что более высокие темпы экономического роста увеличивают темпы роста удовлетворенности жизнью. Удвоение темпов экономического роста не только не удваивает удовлетворенность жизнью, а напротив, данные свидетельствуют о том, что оно не оказывает на нее никакого эффекта» [5, 4]. Во-вторых, в краткосрочном периоде «спады и подъемы в экономике вызывают соответствующие изменения в уровне счастья» [5, 7].

С помощью полученных выводов Истерлин ответил на критику оппонентов, которым удавалось, опираясь фактически лишь на краткосрочные временные ряды, получать результаты, демонстрирующие положительную связь между счастьем и доходом (например: Э. Дайнер [2], А. Дитон [1], Д. Сакс, Б. Стивенсон и Дж. Уолферс [8], [9]) и тем самым претендовать на опровержение его «парадокса». При этом особое внимание он обратил на исследование Д. Сакса, Б. Стивенсона и Дж. Уолферса, которые не только утверждают, что «богатые индивиды более удовлетворены своей жизнью, чем бедные» и «в богатых странах выше средний уровень удовлетворенности жизнью», но и пытаются доказать, что «экономический рост сопровождается повышением удовлетворенности жизнью» [8, 23]. Не возражая против утверждения о том, что в каждый конкретный момент времени богатые люди чувствуют себя счастливее, чем бедные, Истерлин обращает внимание на краткосрочный характер выявленной положительной взаимосвязи между счастьем и доходом. По его мнению, она становится особенно очевидной при рассмотрении U-образной динамики удовлетворенности жизнью в странах, переживших переход от командной экономики к рыночной, схожей с динамикой ВВП того же периода. Так, для России в 1990–2005 гг. характерна традиционная для переходных экономик U-образная динамика ВВП и уровня удовлетворенности жизнью,

однако промежуток времени, рассматриваемый Саксом, Стивенсон и Уолферсом, «в значительной степени сводится к этапу сжатия российской экономики в переходный период, и, следовательно, полученные результаты отражают значительные негативные изменения как удовлетворенности жизнью, так и ВВП» [5, 9]. Если бы авторы включили в свое исследование период повышающейся динамики ВВП, то они получили бы ее корреляцию с повышающейся динамикой удовлетворенности жизнью.

U-образную краткосрочную динамику удовлетворенности жизнью в России в кризисные периоды отражает и российский «индекс счастья», который рассчитывается ВЦИОМ как разница суммы положительных ответов («определенно да», «скорее да») и отрицательных ответов («скорее нет», «определенно нет») на вопрос: «В жизни бывает всякое – и хорошее, и плохое. Но, если говорить в целом, вы счастливы или нет?». Индекс измеряется в пунктах и может принимать значение от –100 до 100 (рис. 1).

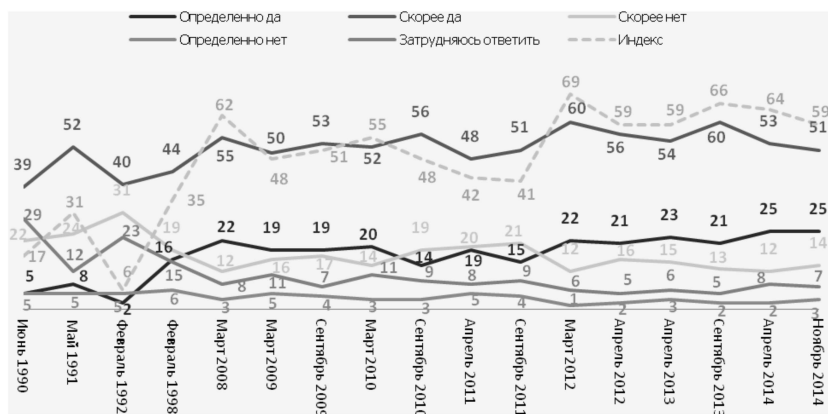


Рис. 1. Российский «индекс счастья» ВЦИОМ

Источник: [10].

На рис. 1 показано, что в кризисные 1992 и 2009 гг. происходило резкое снижение «индекса счастья» в России, а в период экономического подъема начала 2000-х гг. он возрастал вместе с ростом ВВП. Ухудшение экономической конъюнктуры в 2014 г. также негативно отразилось на «индексе счастья» россиян.

Подверженности уровня счастья колебаниям, однонаправленным с изменениями экономической конъюнктуры, делает актуальной политику, направленную на их сглаживание. Для ее реализации необходимо определить, на какие факторы счастья и как следует воздействовать, чтобы экономический спад оказался менее болезненным для людей.

Факторы счастья разнообразны, и среди них на первый план выходят отнюдь не те, которые имеют к экономике непосредственное отношение. Так, в апреле 2014 г., когда «индекс счастья» ВЦИОМ находился на отметке 64 пункта и 78 % россиян ощущали себя счастливыми, для каждого третьего жителя страны (30 %) ощущение счастья было связано с благополучием в семье. Те, кто чувствовали себя счастливыми, отметили и то, что они находят радость в детях и внуках (17 %), имеют интересную учебу или работу (13 %), они и их близкие здоровы (11 %). Одинаковое количество респондентов (4 %) отметили, что счастье им приносит любовь, возможности для самореализации, материальное благополучие, наличие «крыши над головой», мирная жизнь.

Однако те, кто назвали себя несчастными, в первую очередь пожаловались на низкий уровень дохода (15 %), старость и болезни (8 %), отсутствие хорошей работы (4 %) и в целом сложные жизненные обстоятельства (4 %) [10].

Результаты международных исследований факторов счастья во многом сопоставимы с российскими. Среди факторов, не рассматриваемых как личные или семейные, как правило, выделяются следующие: уровень дохода, наличие работы, стабильность цен, отсутствие высокого неравенства в распределении богатства, статус (положение в обществе), участие в благотворительности и волонтерство, вовлеченность в жизнь общества, разнообразие возможностей для проведения досуга, достаточный уровень и качество общественных благ и т.п.

Для достижения антициклического эффекта в отношении уровня счастья экономическая политика в период замедления экономического роста должна быть направлена на стимулирование позитивного влияния на индивидов всего комплекса перечисленных факторов. Оно может быть получено, только если негативное воздействие снижения доходов, роста безработицы, инфляции, повышения степени неравенства будет перекрыто или нивелировано влиянием иных, позитивных факторов. При этом целью должна быть общая удовлетворенность жизнью, а не сиюминутное счастье, которое порой испытывают люди под влиянием не только текущих событий, но и даже хорошей погоды.

Молодое научное направление – экономическая теория счастья – предлагает ряд конкретных идей для экономической политики, нацеленной на сдерживание падения уровня счастья в периоды рецессий.

Одним из распространенных тяжелых проявлений кризиса может стать стагфляция, сопровождающаяся одновременным ростом безработицы и уровня цен. В 2001 г. Р. Ди Телла, Р. МакКуллох и Э. Освальд эмпирически доказали, что в соответствии со стандартным макроэкономическим положением существует функция $W(\pi, u)$, устанавливающая количественную зависимость между общественным благососто-

янием (W), инфляцией (π) и безработицей (u). Случайно выбранные индивиды систематически указывают на низкое субъективное благополучие, если в их стране есть инфляция и безработица. Рост уровня цен и повышение уровня безработицы негативно влияют на удовлетворенность жизнью вне зависимости от личных характеристик респондентов, национальных особенностей, возраста, специфики исторического периода и лаговых эффектов. При этом безработица снижает благосостояние сильнее, чем это делает инфляция. Используя данные «Евробарометра» по 12 странам с 1975 по 1991 г. и очистив их от влияния специфических особенностей стран и сезонности, они установили, что 1 п.п. роста уровня безработицы может быть компенсирован снижением уровня инфляции на 1,66 п.п. при условии сохранения субъективной удовлетворенности жизнью неизменной [3, 340]. Таким образом, авторы фактически получили значение предельной нормы замещения инфляцией безработицей при постоянстве значений их «предельных полезностей» в рассматриваемом диапазоне. Это «знание контура изо-полезности пригодится политикам, прежде всего, потому что оно несет в себе информацию о выборе оптимального пути снижения темпов инфляции» [3, 338]. Авторы подчеркивают: «Наши оценки и в целом наш метод можно рассматривать как помощь Центральному банку, сталкивающемуся с проблемой выбора траектории проводимой политики» [3, 338]. Однако к этому выводу следует добавить, что кажущаяся на первый взгляд простой идея о том, что для повышения уровня счастья в стране необходимо снизить безработицу на 1 п.п., допустив при этом рост уровня инфляции менее чем на 1,66 п.п., может не стать плодотворной, поскольку усложняется необходимостью принятия во внимание изменения инфляционных ожиданий.

Циклический рост безработицы влияет на субъективное благополучие многосторонне. Установлено, что даже если ставшему безработным компенсировать потерю заработка, то его субъективное благополучие может снизиться из-за потери причастности к происходящему, любимого дела, общения с коллегами и т.п. Не случайно в развитых странах всегда есть социально защищенные пенсионеры и обеспеченные домохозяйки, которые хотели бы трудиться неполный рабочий день не столько ради приработка, сколько ради собственного интереса. В то же время в экономике всегда есть «перегруженные» работники, готовые обменять несколько часов рабочего времени на досуг и тем самым повысить свой уровень счастья, но формальности трудовых контрактов не позволяют им этого. В результате согласования интересов этих экономических субъектов удовлетворенность жизнью населения страны может возрасти. Однако это непростая задача. «Работа не может быть просто перераспределена механическим путем от тех, кто перегружен, к тем, кто ищет работу или хочет увеличить ее объем. Ис-

ход во многом зависит от роли ставки заработной платы и от того, насколько полно удастся гармонизировать разнообразные интересы тех, кто стремится сократить свой труд, и тех, кто хочет работать больше. (Это известная проблема «поиска соответствия».) Более того, сокращение рабочего времени перегруженных индивидов не должно сопровождаться большим ростом производительности труда, чтобы новые рабочие места могли быть предложены безработным», — отмечает Б. Фрей [6, 156–157].

Экономическая теория счастья также поддерживает развертывание образовательных, волонтерских и благотворительных программ в периоды экономических спадов, так как повышение образовательного уровня приводит к повышению статуса, а волонтерство и участие в благотворительных программах способствуют росту удовлетворенности жизнью от чувства сострадания и сопричастности к помощи тем, кто в ней нуждается.

В отличие от стандартной экономической теории экономическая теория счастья не считает предпочтения экономических субъектов неизменными и заданными экзогенно. Они могут изменяться в течение жизни. Следовательно, для повышения уровня счастья необходимо, чтобы экономические субъекты склоняли свой выбор в пользу тех благ, потребление которых повышает субъективную удовлетворенность жизнью, причем делали это добровольно. К примеру, установлено, что чрезмерная трата времени на просмотр телевизионных передач снижает уровень счастья, но попытаться избежать ее можно при наличии доступного выбора альтернативных вариантов проведения досуга, которых в периоды рецессий не должно становиться меньше.

Расчеты по «рецептам» экономической теории счастья могут быть использованы для воздействия на субъективное благосостояние жителей страны через принятие политических решений о финансировании производства общественных благ. К примеру, в одном из исследований Э. Левинсона, выполненного в 2013 г., приводится способ оценки такого общественного блага, как качество воздуха. Расчеты проводились для США на базе данных Национального обследования семей и домохозяйств (NSFH). Они показали, что увеличение концентрации взвешенных частиц на один кубический сантиметр в среднегодовом исчислении сокращает заявленный уровень счастья на величину, эквивалентную сокращению годового дохода американцев на 307 долл. [7, 13]. Следовательно, повысить уровень счастья эквивалентно повышению дохода может финансирование очистных работ и снижение концентрации вредных примесей в воздухе.

Для успешного применения выводов экономической теории счастья в экономической политике в период замедления экономического роста не стоит забывать о проблемах, связанных с действием двух эф-

фффектов – эффектом привыкания и эффектом проекции. На эти эффекты, как правило, обращает внимание поведенческая экономика. Эффект привыкания означает, что уровень счастья людей возвращается к своему базовому значению после их адаптации к изменившимся жизненным обстоятельствам, которыми могут быть снижение реальных доходов, потеря работы или ухудшение экологической ситуации. Эффект проекции может приводить к завышенным оценкам уровня счастья, которые могут дать люди, находящиеся в тяжелых жизненных обстоятельствах, если, к примеру, опрос был проведен в ясный солнечный день. Осознавая наличие этих двух эффектов, скептики ставят под сомнение пользу выводов экономической теории счастья для экономической политики. Оптимистичный взгляд видит в них ограничения, способ устранения которых может быть найден, к примеру, с помощью учета завышенной роли эффекта проекции в краткосрочном периоде и доминирования эффекта привыкания в долгосрочном аспекте.

Вне всяких сомнений, процесс адаптации выводов экономической теории счастья к решению задач экономической политики, в том числе в периоды рецессий, обещает быть весьма интересным и весьма плодотворным.

Литература

1. *Deaton A.* Income, Health, and Well-Being around the World: Evidence from the Gallup World Poll. // *Journal of Economic Perspectives*. – 2008. – Vol. 22, – No. 2. – P. 53–72.
2. *Diener E., Tay L., Oishi Sh.* Rising Income and the Subjective Well-Being of Nations // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 2013. – Vol. 104. – No. 2. – P. 267–276.
3. *Di Tella R., MacCulloch R.J., Oswald A.J.* Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness // *The American Economic Review*. – March 2001. – Vol. 91. – No. 1. – P. 335–341.
4. *Easterlin R.A.* Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence // *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramowitz*. Eds. David P.A., Reder M.W. Academic Press: – New York., 1974. – P. 89–125.
5. *Easterlin R.A.* Happiness and Economic Growth: The Evidence // *IZA Discussion Paper*. – January 2013. – No. 7187.
6. *Frey B.S.* Happiness: A Revolution in Economics. – Cambridge, London: The MIT Press, 2010.
7. *Levinson A.* Happiness, Behavioral Economics, and Public Policy // *NBER Working Paper*. – August 2013. – No 19239.
8. *Sacks D.W., Stevenson B., Wolfers J.* Subjective Well-Being, Income, Economic Development and Growth // *CESifo Working Paper №3206*. Category 6: Fiscal Policy, Macroeconomic and Growth. October 2010.

9. *Stevenson B., Wolfers J. Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox // Brookings Papers on Economic Activity. – 2008, Spring. – P. 1–87.*
10. ВЦИОМ. URL: <http://wciom.ru>

Olga Antipina
Ph.D., Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Economic theory of happiness: recommendations for economic policy in a period of slowing economic growth

Abstract

Despite the lack of long-term impact of economic growth on the subjective well-being, economic ups and downs cause corresponding short-term changes in the level of happiness. In order to achieve countercyclical effect on the level of happiness in the period of economic slowdown, economic policy should be aimed at encouraging a positive impact on individuals of the whole complex of factors that determine their subjective well-being. These are some of the major factors: income, employment, price stability, fair wealth distribution, status, participation in philanthropy and volunteering, social inclusion, diversity of leisure activities, sufficient amount and quality of public goods, etc.

Key words: economic growth slowdown, subjective well-being, index of happiness, economic policy, economics of happiness.

JEL-codes: A120, D690, D780.

*Киселев С.В.
д.э.н., профессор
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Аграрная политика России в условиях рецессии и неотложные антикризисные меры

Аннотация

Современная экономическая ситуация характеризуется рецессией, которая требует принятия неотложных антикризисных мер. В статье оцениваются важнейшие тенденции развития сельского хозяйства и других отраслей агропромышленного комплекса. Рассматриваются основные макроэкономические факторы развития агропромышленного комплекса. Делаются предложения по смягчению сложной экономической ситуации в аграрном секторе страны.

Ключевые слова: аграрная политика, рецессия, антикризисные меры, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, инвестиции.

JEL-коды: Q10, Q18.

1. Современная экономическая ситуация как причина необходимости модификации аграрной политики

Современная стадия развития агропромышленного комплекса, а также существенные изменения в макроэкономической и микроэкономической ситуации в России диктуют необходимость модификации аграрной политики. Потребность в ее изменении постепенно усиливалась с 2008–2009 гг. и стала насущной и острой с середины 2014 г.

Необходимость модификации политики определяется как внутренними закономерностями развития аграрного сектора, так и внешними условиями его развития. К внешним факторам следует отнести макроэкономические и геополитические условия развития экономики России. Однако последние не будут предметом анализа, хотя они и влияют на общую макроэкономическую обстановку.

Современная ситуация в агропромышленном комплексе Российской Федерации определяется несколькими моментами.

В долгосрочном аспекте аграрный сектор страны при нынешнем своем состоянии, уровне развития и применения современных технологий достиг пределов своего поступательного развития. При прочих равных условиях (даже без учета сложной макроэкономической и политической ситуации) в целом по сельскому хозяйству можно ожидать стагнации. Другими словами, без принципиального изменения технологической базы развития сельского хозяйства и других отраслей агропромышленного комплекса невозможно говорить о его поступательном развитии, сокращении импорта и увеличении экспорта, уменьшении отрицательного сальдо агропродовольственной торговли.

Причем надо подчеркнуть, что фактически стагнация начала «складываться» после финансового кризиса 2008–2009 гг. В современных условиях тренд к стагнации только усилился и в определенном смысле стал очевидным. Хотя на настоящий момент тезис о достижении пределов поступательного развития аграрного сектора страны не является общепризнанным.

На наш взгляд, вывод о начале периода стагнации и даже возможном сокращении производства можно обосновать несколькими фактами.

Во-первых, резко замедлились темпы прироста продукции сельского хозяйства (см. рис. 1). За последнее десятилетие среднегодовой прирост продукции сельского хозяйства сократился с 3,9 до 2,6 %. С учетом вероятного неблагоприятного 2015 г. среднегодовые показатели прироста производства могут измениться в худшую сторону – до показателя менее 2 %. Показатель роста производства на 2015 г. скорректированной Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в 102,7 % с высокой долей вероятности не будет выполнен.

При современном развитии сельского хозяйства и его настоящем уровне среднегодовые темпы роста в два и менее процента являются неудовлетворительными. До сих пор основным «драйвером» роста выступало растениеводство, которое в период с 1997–2004 гг. росло в среднем за год по 9–11 %. Животноводство выступало в качестве «буфера» в неурожайные годы, но не обеспечивало больших темпов прироста. В текущем 2015 г. надо ожидать спада в растениеводстве и роста в животноводстве. В зависимости от глубины спада в растениеводстве животноводство смягчит общий спад или немного его компенсирует. «Драйверами» роста в животноводстве будут производство мяса птицы и свинины, а также производство яиц.

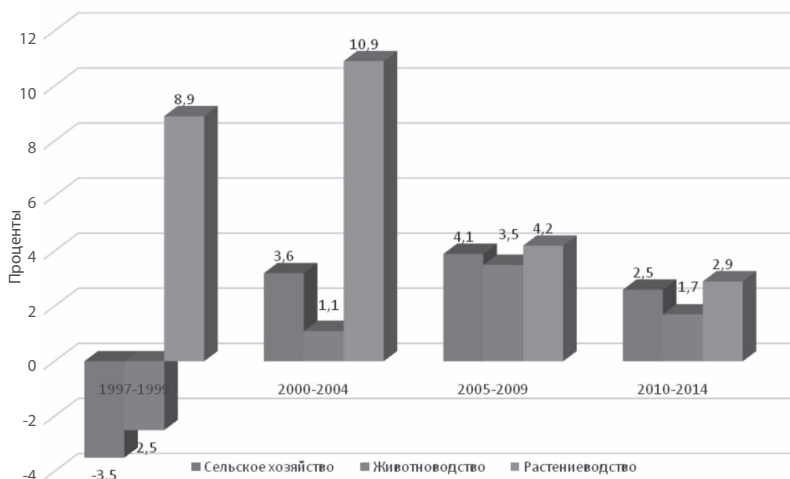


Рис. 1. Темпы среднегодового прироста продукции сельского хозяйства, %

К настоящему моменту сельское хозяйство в целом и растениеводство в частности достигли своих пределов (см. рис. 2). Животноводство имеет значительный потенциал своего развития. Данные демонстрируют, что сельское хозяйство только приблизилось к уровню 1991 г. Этот уровень выступает своего рода «пределом», к которому стремится развитие современного сельского хозяйства Российской Федерации. Растениеводство достигло этого уровня в начале 2000-х гг. Однако отрасль в последнее пятилетие фактически стагнирует. Достаточно сказать, что, несмотря на отдельные урожайные годы, максимальных объемов производства зерна (1978 г. – 127,4 млн тонн; 1973 г. – 121,5 млн тонн; 1976 г. – 119,0 млн тонн; 1990–116,7 млн тонн) в современной России так и не было достигнуто. Наивысшим уровнем, который был достигнут в постсоветской России, был урожай 2008 г. – 108,2 млн тонн. Увеличение экспорта зерна при таком положении в значительной степени определяется относительно низкими объемами производства продукции животноводства.

Стагнация растениеводства «поддерживается» отсутствием реальных возможностей существенного расширения масштабов современных технологий. Внесение минеральных удобрений в сельскохозяйственных организациях на один гектар посевных площадей в последние годы стабилизировалось на уровне 36–39 кг, а на один гектар зерновых – на уровне 40–42 кг. Обеспеченность тракторами и другой техникой не растет, а постепенно сокращается. С точки зрения экстенсификации растениеводства, т.е. расширения посевных площадей, несмотря на довольно большой потенциал (по нашей оценке, от 5 до

10 млн гектаров), реальных возможностей при нынешнем уровне производительности труда и эффективности производства нет.

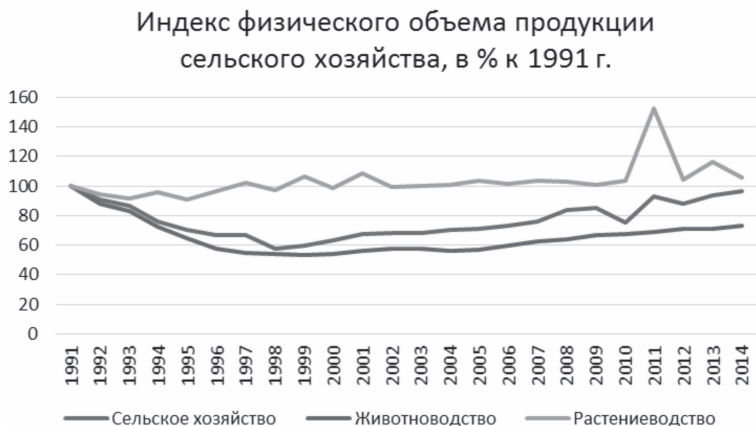


Рис. 2. Динамика развития продукции сельского хозяйства, растениеводства и животноводства

Что касается животноводства, то оно до сих пор не достигло уровня 1991 г. Объем производства в настоящее время составляет около 80 % от значения физических объемов 1991 г. При этом с учетом роста производства мяса птицы и свинины можно ожидать продолжения роста в ближайшем будущем, хотя прирост также будет замедляться. Что касается производства говядины, то оно уже длительное время не может преодолеть стагнацию. Последнее пятилетие в аналогичном состоянии находится производство молока.

Понижательные тенденции проявляются и в производстве пищевых продуктов (см. рис. 3).

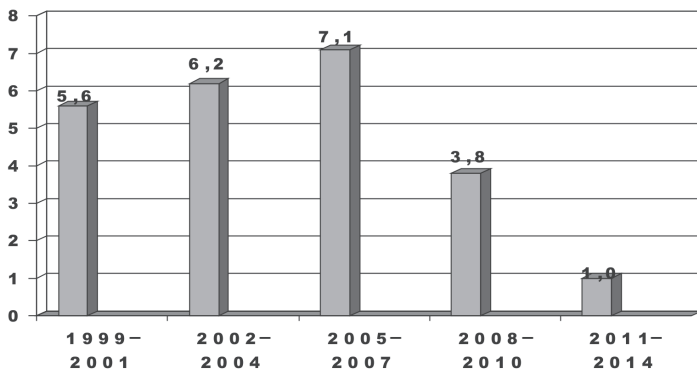


Рис. 3. Среднегодовые темпы прироста производства пищевых продуктов, в %

Производство пищевых продуктов обладает высокой эластичностью. И поэтому отрасли, производящие пищевые продукты, более резко отзываются на ухудшение макроэкономической ситуации. С учетом текущей ситуации можно ожидать спада производства в ближайшем будущем, несмотря на некоторый рост в производстве отдельных видов продукции.

Общие тенденции развития агропромышленного комплекса сельского хозяйства определяются рядом факторов.

2. Основные факторы, влияющие на тенденции развития агропромышленного комплекса

Среди основных факторов прежде всего можно выделить макроэкономические. К ним можно отнести сокращение спроса, возникающее при снижении реальных доходов населения.

Данные показывают, что в последние годы рост реальных располагаемых доходов существенно сократился (см. рис. 4). За период 2010–2014 гг. темп роста составил всего 102,8 %, сократившись на 5,8 п.п. по сравнению с 2005–2009 гг. При этом в 2014 г. начался спад реальных доходов. Их сокращение высокими темпами с большой вероятностью продолжится в ближайшие два-три года.

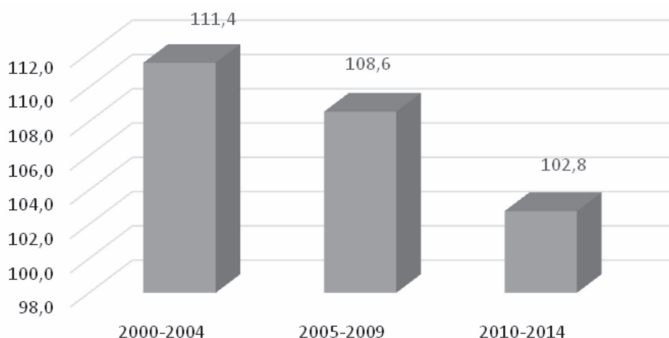


Рис. 4. Среднегодовые темпы роста реальных располагаемых доходов населения, %

Сокращение реальных доходов, в свою очередь, определяется значительным ростом инфляции. Причем потребительские цены на продовольственные товары растут относительно более высокими темпами (см. рис. 5).

Более быстрый рост цен на продовольственные товары в целом можно объяснить отставанием роста производства от роста доходов. Кроме того, влияет большая доля импорта, которая оказывает повышающее воздействие в условиях девальвации рубля, произошедшей в 2014 г.

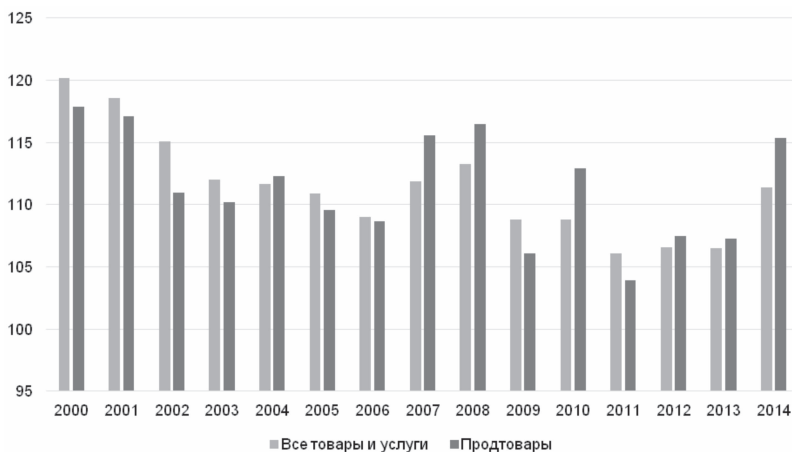


Рис. 5. Индексы цен на продовольственные товары и все товары и услуги

Важным фактором, влияющим на развитие сельского хозяйства, являются инвестиции. Их спад в 2008–2010 гг. не был компенсирован последующим ростом (рис. 6). С 2015 г. можно ожидать их сокращения, которое с некоторым временным лагом негативно повлияет на темпы роста сельскохозяйственного производства.

Однако даже рост инвестиций при прежнем технологическом уровне не обеспечит достаточного роста производства. Это в первую очередь относится к растениеводству. Ситуация похожа на конец 80-х гг., когда увеличение капитальных вложений не давало должной отдачи.



Рис. 6. Инвестиции в основной капитал сельского хозяйства, в % от уровня 2007 г.

В позитивную сторону мог бы повлиять фактор сокращения агропродовольственного импорта, которое начало происходить с 2014 г. и будет продолжаться в 2015 г. Достаточно сказать, что импорт продовольствия и сырья для его производства в январе 2015 г. составил 58 % от уровня января 2014 г. Такая динамика определяется в первую очередь девальвацией рубля, а также закрытием отечественного рынка в результате санкций.

Однако реальных возможностей в краткосрочном и среднесрочном аспектах для ощутимого импортозамещения у отечественного сельского хозяйства и других отраслей агропромышленного комплекса нет. Это требует серьезных инвестиций, новых технологий, повышения квалификации работников.

Важным фактором, влияющим на возможности развития агропромышленного комплекса, являются финансовые условия. На микроуровне это определяется рентабельностью. Рентабельность в среднем по отрасли находится на низком уровне. Даже с учетом субсидий в сельском хозяйстве она колеблется в районе 10 %, что недостаточно для расширенного воспроизводства отрасли (см. рис. 7). Аналогичная ситуация и в пищевой промышленности. Это означает, что только небольшой круг наиболее эффективных предприятий способны расширить свое производство.

При этом следует иметь в виду, что эти показатели рентабельности рассчитываются с учетом субсидирования сельскохозяйственного производства. Уменьшение объемов субсидирования серьезно скажется на финансовом положении аграрного сектора.

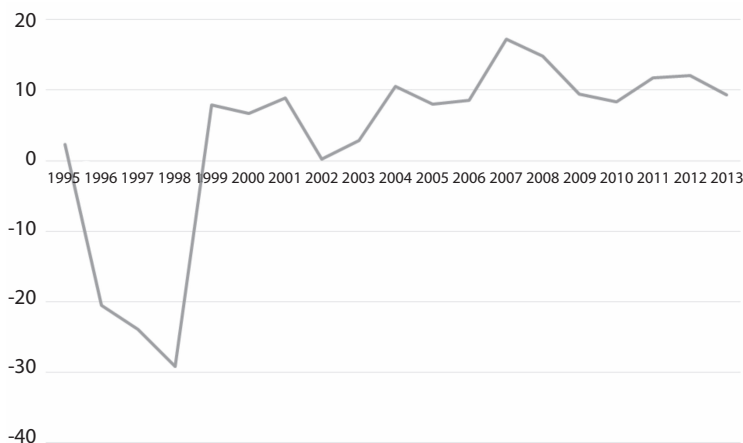


Рис. 7. Рентабельность в сельскохозяйственных организациях, %
Источник: по данным Минсельхоза РФ.

При этом отдельные отрасли вовсе являются убыточными. В частности, в животноводстве это относится к производству говядины (см. табл. 1).

Таблица 1

**Рентабельность реализации различных видов продукции
животноводства, %**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Рентабельность реализации мяса крупного рогатого скота	-22,1	-19,6	-26,2	-21,0	-21,6	-32,9
Рентабельность реализации свинины	12,6	27,7	25,6	25,9	30,6	8,3
Рентабельность реализации мяса птицы	8,8	25,0	19,1	13,5	18,4	2,5
Рентабельность реализации молока	17,8	4,0	18,6	15,3	11,8	14,4
Рентабельность реализации яиц	16,4	20,2	13,8	11,0	14,7	17,2

Источник: данные Минсельхоза РФ.

Описанные выше факторы диктуют необходимость реализации ряда мер.

3. Основные антикризисные меры в современных условиях

В краткосрочном аспекте в первую очередь необходимо смягчение финансовой ситуации. Неблагоприятные погодные условия осени 2014 г. и зимы 2015 г. требуют больших объемов посевных работ. Для этого необходимы оборотные средства на семена, удобрения, горюче-смазочные материалы. Высока потребность в увеличении доли льготного краткосрочного кредитования. Однако предприятия закредитованы, долги у многих реструктурированы, залогов недостаточно. Правительство приняло решение по данному вопросу (льготным кредитам на оборотные средства), но сохраняются серьезные проблемы с доступностью финансовых средств у банков, забюрократизированностью процедур получения льготных кредитов. Существует высокая вероятность запаздывания с получением средств или отказом в их получении.

Другой важной неотложной мерой оптимизации расходования финансовых средств является анализ всех текущих капиталовложений, замораживание неэффективных или проблемных с точки зрения отдачи в краткосрочном периоде. Требуется сократить долю льготного долгосрочного кредитования. Одновременно необходимо резко сократить новое строительство с льготным кредитованием в связи с неопределен-

ностью экономического положения и ограничениями спроса. Прежде всего, это относится к проектам с кредитованием на 10 и 15 лет.

В частности, на наш взгляд, ряд решений принято в неправильном направлении. Это, в частности, касается поддержки строительства логистических центров. Подобные центры должны финансироваться за счет частных инвесторов. Их необходимо исключить из Государственной программы по развитию сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия до 2020 г. (далее Госпрограмма).

Предпринимаемые меры по расширению льготного кредитования тесно связано с оздоровлением региональных бюджетов или исключением требования софинансирования при государственной поддержке из средств федерального уровня. По последнему аспекту решение уже принято Правительством. Однако сейчас необходимо дать четкий сигнал, как будут решаться данные вопросы в ближайшем будущем.

Серьезной проблемой в российском сельском хозяйстве является нехватка качественных отечественных семян. По нашему мнению, необходимо введение субсидирования отечественных семян для культур с высокой долей импорта как средства стимулирования развития отечественного семеноводства (сахарная свекла, кукуруза, подсолнечник). Целесообразно создание государственно-частных партнерств в производстве и селекции семян на основе крупных сельскохозяйственных организаций и фермеров. Аналогичный подход должен быть в племенном животноводстве на основе крупных компаний с участием отраслевых союзов. В связи с этим принятое решение по поддержке селекционно-гибридных центров вместо стимулирования результата (семян или пород скота) ориентирует на строительство, т.е. на капиталовложения. Это неэффективный подход. Инвестиции должны идти за результатом и вкладываться в уже зарекомендовавшее себя производство.

Критическим становится состояние материально-технической базы аграрного сектора. Поэтому в современных условиях актуально расширение объемов и увеличение процента поддержки закупки отечественной сельхозтехники (вместо 15–20 %). Это стимулирует импортозамещение и одновременно поддерживает развитие сельхозмашиностроения. Однако необходимо избежать бюрократизации (т.е. дополнительных транзакционных издержек) при осуществлении поддержки. Другим подходом к улучшению ситуации с наличием техники может быть введение системы продажи отечественной техники с заменой старой (по схеме продаж автомобилей) как мера развития отечественного сельскохозяйственного машиностроения, а также льготное кредитование продаж сельскохозяйственных машин и оборудования.

Целый пласт проблем в институциональной сфере агропромышленного комплекса. Их решение не требует средств. Среди таких решений

могут быть устранение излишних процедур ветеринарного контроля на мясоперерабатывающих предприятиях (предприятия фактически несут дополнительные издержки на содержание специалистов, заполнение, ведение и отправку документации, не имея реальных возможностей контролировать качество поступающего сырья, которое уже имеет сертификаты. Сохраняются высокие транзакционные издержки в области предоставления земельных участков. Необходимо изменить и облегчить процедуры предоставления кредитов для обеспечения снижения фактора близости к власти. Облегчить доступ к земле (потенциал расширения землепользования в сельскохозяйственных целях, как указывается выше, от 5 до 10 млн гектаров). Может быть привлекательным предоставление земли на определенный срок в аренду с последующей возможностью приобретения в собственность и другие меры.

Среди перспективных задач аграрной политики – развитие производства экологически чистой сельскохозяйственной и продовольственной продукции. Необходима ведомственная программа по данному вопросу, принятие законодательства, развитие системы сертификации подобной продукции, обучение предпринимателей, финансовая поддержка через систему грантов, привлечение иностранного капитала к участию в проектах по производству и переработке экологически чистых продуктов.

Sergey Kiselev
Ph.d., Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Russian Agricultural Policy in Conditions of Recession and Emergency Measures

Abstract

The current economic situation is characterized by the recession, which requires urgent emergency anti-crisis measures. The article estimates the most important trends in the development of agriculture and other sectors of agriculture. There have been demonstrated the main macroeconomic factors of development of agro-industrial complex. On the basis of that some proposals have been made for alleviation of the difficult economic situation.

Key words: agricultural policy, recession, emergency measures, agro-industrial complex, agriculture, investments, government support.

JEL-codes: Q10, Q18.

Куманин Г.М.
д.э.н., ведущий научный сотрудник
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Об эффективности экономической политики при вступлении экономики в кризис

Аннотация

В статье рассматривается эффективность политики стабилизации экономики в условиях кризиса рубля. Акцент сделан на рассмотрение мер, предпринятых Банком России. Обсуждается правительственный план обеспечения устойчивого развития и стабильности в сравнении с альтернативной программой.

Делается вывод, что антиинфляционная политика Банка России малоэффективна, потому что направлена на борьбу с инфляцией спроса, тогда как рост цен в стране вызван прежде всего инфляцией издержек.

Правительственный план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности направлен на решение краткосрочных проблем преодоления кризиса в ущерб долгосрочным целям структурной перестройки экономики и снижения ее зависимости от экспорта энергоресурсов, что позволило бы преодолеть структурный кризис экономики, пораженной «голландской болезнью».

Альтернативный план, переориентирующий финансовые ресурсы на реальный сектор, позволяет предпринять шаги по структурной перестройке экономики. Альтернативный план можно реализовать при проведении институциональных реформ.

Ключевые слова: инфляция, центральный банк.

JEL-код: E580.

Замедление темпов экономического роста, переросшее в кризис, вызвано исчерпанием потенциала рентной модели российской эко-

номики¹, пораженной «голландской болезнью». Оно стало очевидным при двукратном падении мировых цен на нефть, которое сопровождалось кризисом рубля. Его новый курс показал действительный уровень развития экономики. До снижения цен на жидкое топливо он скрывался вследствие благоприятной для страны, специализирующейся на экспорте энергоресурсов, мировой конъюнктуры на рынке углеводородов.

В статье рассматривается эффективность политики стабилизации экономики в условиях кризиса рубля. Акцент сделан на рассмотрение мер, предпринятых Банком России. Обсуждается правительственный план обеспечения устойчивого развития и стабильности в сравнении с альтернативной программой.

Одной из первых реакций на изменившуюся ситуацию было повышение ключевой ставки Банка России до 10,5 %, которая в кульминационный момент кризиса рубля резко подскочила до 17 %. Объясняя повышение ключевой ставки, которое вместе с отправлением рубля в свободное плавание прекратило панику на рынке, руководство ЦБ заявило: «Совет директоров Банка России, принимая решение о ключевой ставке, прежде всего исходит из необходимости сдерживания инфляции, которая в нынешних условиях является первоочередной проблемой и для населения, и для бизнеса. Банк России будет готов снизить ключевую ставку при формировании устойчивой тенденции к снижению инфляции и инфляционных ожиданий»² [20].

Такое повышение ключевой ставки было оправдано необходимостью сбить валютные спекуляции в условиях, когда ЦБ (Центральный банк) еще пытался удержать рубль в границах валютного коридора. До тех пор пока мировые цены на нефть были высокими, курс рубля был завышенным и поддерживался большим спросом на него при обмене валютной выручки. Не случайно двукратное снижение цен на нефть сопровождалось тоже двукратным падением курса рубля. Валютные интервенции, предшествующие повышению ставки на 6,5 %, были малодейственными, потому что изменение курса рубля было причинно обусловлено и отвечало вновь сложившейся ситуации, после того как цена на нефть резко снизилась. После двукратного сокращения доходов от экспорта энергоресурсов их обмен на российскую национальную валюту перестал поддерживать ее завышенный курс. Попытки укрепить рубль посредством вливаний на валютном

¹ Такой позиции придерживаются С. Губанов [2], А. Кудрин и Е. Гурвич [5].

² Позднее, в начале февраля 2015 г. Центробанк официально пересмотрел подход к ключевой ставке. Инфляция перестала быть единственной целью ее изменения. На первом месте оказалась стабильность курса рубля, на втором – ограничение инфляции, на третьем – поддержка экономики [15].

рынке противоречили развитию объективного процесса на нем и, не принося ожидаемого эффекта, лишь приводили к сокращению резервов ЦБ.

Вместе с тем сдерживание девальвации рубля в этих условиях имеет антиинфляционный эффект, препятствуя импорту инфляции, в той мере, в которой спрос удовлетворяется за счет зарубежных товаров. По данным Минэнерго, импорт обеспечивает 24 % оборудования, необходимого при добыче нефти и газа, 35 % – при их переработке, столько же в нефтехимии. При освоении арктических и труднодоступных материковых месторождений и при производстве сжиженного природного газа зависимость нефтегазовых компаний от зарубежных технологий достигает 100 %. Сходная картина в добыче угля – от 31 до 100 %, в электроэнергетике – от 30 до 50 %. В станкостроении доля импорта составляет 90 % [19]. Такой уровень импортной составляющей делает падение курса рубля существенным фактором инфляции. В условиях антиросийских санкций проблема усложняется, требуя импортозамещения. О зависимости потребительского спроса от импорта можно судить по данным табл. 1.

Объяснение повышения ключевой ставки ЦБ необходимостью борьбы с «отечественной» инфляцией, а также с оттоком капитала спорно. И первая, и вторая мало зависят от уровня процентной ставки. Во-первых, инфляция издержек слабо реагирует на изменение уровня ключевой процентной ставки. Во-вторых, причины оттока капитала не устраняются ростом процентной ставки. Отток капитала связан с предшествующей политикой ЦБ, поднимавшего ставку ради борьбы с инфляцией. Такая политика заставила российских заемщиков прибегать к более дешевым зарубежным займам. Возросшие риски, обусловленные падением темпов экономического роста, а также санкциями, практически закрывшими этот источник финансовых ресурсов, привели к оттоку капитала. Падение курса рубля вслед за ценами на нефть сопровождалось усилившимися спекулятивными сделками. За чистым оттоком капитала фактически скрывается и сокращение его притока, и обмен рублевых сбережений на валютные резидентами страны. В 2014 г. чистый отток капитала вырос в 2,8 раза по сравнению с предыдущим годом. Чистая покупка валютной наличности за год превысила 34 млрд долл., сумму, равную 23 % чистого оттока капитала¹.

Неэффективность борьбы с ростом цен монетарными методами ЦБ объясняется тем, что он в России порожден прежде всего инфляцией издержек, а такая антиинфляционная мера ЦБ, как повышение ключевой процентной ставки, направлена против инфляции спроса и по-

¹ Рассчитано по [6, 19].

тому малоэффективна¹. Для ее ослабления необходимо ограничить рыночную власть. Она не сводится к различным формам традиционной монополии, подробно рассматриваемой в учебниках по экономической теории. В российских условиях большую роль играют те виды рыночной власти, которые связаны с деятельностью государства. Помимо естественных монополий, находящихся в государственной собственности, рыночной властью обладают государственные компании. Они функционируют во многом вне конкурентной среды и, как следствие, не заинтересованы в повышении производительности труда и снижении издержек². Более того, последние растут и либо компенсируются государством, особенно когда речь идет о социально значимых услугах и товарах, либо через цену перекладываются на покупателя.

Для снижения инфляции необходимо повысить эффективность госкомпаний, которые, рассчитывая на государственную поддержку, допускают неоправданное завышение издержек, на что обратил внимание Президент страны, поручив госкомпаниям снижать ежегодно операционные издержки на 2 % в год [19]. Резервы их уменьшения есть, учитывая опыт выполнения требований Правительства в предшествующие годы [17].

Инфляция усилилась в результате введения антисанкций. Они уже стоили российским потребителям 45 млрд руб. и в 2015 г. могут обойтись еще в 150 млрд руб. [12]. По оценке Минэкономразвития, в 2014 г. более трети прироста цен объясняется падением курса рубля, вклад антисанкций на продовольствие был в три раза меньше. В сумме эти два фактора определили половину инфляции [13]. Вторая половина прироста цен порождена чисто внутренними причинами.

Внешние факторы, влияющие на динамику цен, также порождают инфляцию издержек, а не спроса. Ограничение импорта продовольственных товаров не только сделало их более дорогими и уменьшило их предложение непосредственно, но, уменьшив предложение, создало благоприятные условия для вздувания цен производителями и продавцами отечественных товаров. Альтернативный импорт из стран, не подпавших под антисанкции, обходится дороже из-за увеличения транспортных расходов.

Снижение курса рубля, стимулируя экспорт товаров, одновременно удорожает их импорт не только непосредственно. Цены растут и на товары российского производства вследствие косвенных валютных издержек. При производстве продовольственных товаров к ним

¹ Эти вопросы обсуждались С. Глазьевым [1], Л. Евстигнеевой и Р. Евстигнеевым [3] и Г. Фитисовым [8 и 9].

² Этот феномен государственных компаний раскрывается А. Кудриным и Е. Гурвичем [5].

относятся, в частности, затраты на покупку импортного семенного материала, химикатов, удобрений и средств защиты растений, расходы на кормовые добавки, концентрированные корма, ветеринарные препараты и витамины, импортное инкубаторное яйцо, машины и оборудование и даже расходы на стандартную упаковку, большая часть сырья для производства которой (краски, полимерные добавки) ввозится из-за рубежа. При производстве непродовольственных потребительских товаров косвенная валютная зависимость еще сильнее. Около половины компонентов в средствах личной гигиены и ухода — импортные химикаты [4].

В табл. 1 содержится оценка импортной составляющей в цене продовольственных товаров, не только попавших под антисанкции. Рост валютных издержек в этой группе товаров объясняется снижением курса рубля. Повышение цен на эти товары также объясняется инфляцией издержек, снижение которой плохо поддается мерам ЦБ.

Таблица 1

Структура издержек при производстве продовольствия, в %

	Валютозависимые издержки		Издержки, независимые от изменения курса валюты
	Прямые издержки	Косвенные издержки	
Картофель, морковь, капуста	0	75	25
Свинина	55	40	5
Молоко	33	38	29
Куриная тушка	62	22	16
Вермишель из пшеничной муки высшего сорта, фасованная	64,4	10	25,6
Сливочное масло	92	3,5	4,5
Хлеб из пшеничной муки высшего сорта	45	3	52
Яйца куриные	65	15	20
Круглый рис фасованный	23	3	74
Соль фасованная	34	0	66

Источник: рассчитано по [4].

До тех пор пока не преодолена «голландская болезнь», переживаемая российской экономикой, курс рубля следует за динамикой мировых цен на нефть, на которую ЦБ не может воздействовать. В ближайшие месяцы цена нефти вряд ли может заметно превысить уровень в 50 долл. за баррель. В дальнейшем ее динамика зависит от нескольких факторов. Во-первых, эта политика стран ОПЕК, прежде всего Са-

удовской Аравии, в отношении уровня добычи. Ее пересмотр вероятен, если при нынешнем уровне цен американские компании станут сокращать инвестиции вследствие низкой рентабельности или убыточности сланцевой нефти и добычи на арктических шельфах. К середине февраля число буровых установок по добыче нефти в США уменьшилось до 1054, минимального количества с августа 2011 г., сократившись на треть за последние несколько месяцев [16]. Если эта тенденция сохранится, можно ожидать повышения мировых цен в среднесрочной перспективе. Во-вторых, положительное влияние на цены энергоресурсов может оказать повышение темпов роста мировой экономики. Все эти факторы находятся вне сферы влияния ЦБ.

В долгосрочном периоде фундаментальный фактор, определяющий курс рубля, – конкурентоспособность российских товаров. Она зависит от того, как скоро удастся добиться модернизации российской экономики, ее структурной перестройки и повышения производительности труда на инновационной базе. В этом случае первые два фактора и зависимость курса рубля от цены на нефть отошли бы на второй план.

Не менее спорно мотивирование повышения ключевой ставки необходимостью сдерживать отток капитала. Он объясняется плохим инвестиционным климатом в стране. Теоретически обесценение рубля должно было привлечь капитал из-за рубежа. Однако его уход из страны усилился вследствие возросших рисков, на которые ЦБ не может эффективно влиять, изменяя ключевую ставку. Уплата внешнего долга, приводящая к оттоку капитала, не зависит от величины процентной ставки. Фиксируемый как отток капитала обмен рублевых сбережений на валютные сбережения российскими резидентами, вызванный стремлением спасти их от обесценения в условиях валютной паники, также слабо реагирует на изменение уровня процента.

Попытки ЦБ снизить темпы инфляции монетарными методами неэффективны. Высокая ключевая ставка не улучшает, а напротив, ухудшает привлекательность капиталовложений в реальный сектор. Не снижая роста цен, она делает банковские кредиты недоступными для многих российских производителей и инвесторов, усугубляя падение производства и капиталовложений.

В 2014 г. ключевая процентная ставка Банка России в среднем была равна 7,9 % годовых, а процентная ставка по кредитам предприятиям в рублях в среднем за 11 месяцев, т.е. до обвала рубля, составила 10,5 % годовых [6, 15]. Ставка по коммерческим кредитам превосходила ключевую ставку на треть. При повышении ключевой ставки до 15 % можно ожидать, что займы для деловых предприятий в среднем оказываются на уровне 20 % годовых, т.е. выше, чем рентабельность в среднем по экономике до кризиса рубля – 19,7 % (табл. 2). Учитывая, что в связи с кризисом российской валюты рентабельность понизилась,

такая стоимость кредита практически закрывает рынок долгосрочных кредитов для предприятий многих отраслей реального сектора, прежде всего для тех предпринимателей, капитал которых занят в обрабатывающей промышленности. Займы становятся недоступными для производителей инвестиционных товаров и транспортных средств.

Таблица 2

Норма рентабельности по видам экономической деятельности, в %¹

Виды экономической деятельности	Норма рентабельности
Добывающая промышленность	17,3–35,3
Производство потребительских товаров	8,5–27,7
Производство промежуточных товаров	11,2–17,2
Производство инвестиционных товаров	5,5–5,8
Производство транспортных средств	4,7–8,0
Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	13,2
Строительство	40,5
Торговля	37,5–38,4
Услуги	27,4–80,4
В среднем по экономике	19,7

Источник: рассчитано по [7].

Снижение нормы рентабельности и убытки после двукратного падения курса рубля увеличили количество предприятий, неспособных не только прибегать к займам по более высокой ставке, но и расплачиваться по ранее полученным кредитам. Объем просроченной задолженности корпораций только в январе 2015 г. вырос на 14,4 %, до 1,4 трлн руб., а по потребительскому кредиту соответственно на 6 % до 0,7 трлн руб. [21].

Чтобы не создавать резервы под такие долги, банки вынуждены были их списывать, что сопровождалось ростом их убытков, которые за тот же период достигли 24 млрд руб. по сравнению с 93 млрд руб. прибыли годом раньше [11]. Особенно подскочили убытки по валютным ссудам. В 2014 г. списание по ним увеличилось почти в пять раз до 62 млрд руб., почти три четверти этой суммы пришлось на десять самых крупных банков [14].

Изъятие рублевых вкладов, конвертирование их в валютные депозиты, неплатежеспособность клиентов банков по валютной ипотеке и увеличение просроченных и безнадежных долгов, удорожание межбан-

¹ Норма рентабельности, приводимая в табл. 2, выше нормы рентабельности продаж, используемой при характеристике уровня рентабельности предприятий, так как в отличие от последней рассчитана до вычета налогов.

ковских кредитов при падении доверия к заемщикам и, как следствие, повышение процентной ставки по кредитам клиентам банков даже при минимальной марже при одновременной необходимости их повышения по депозитам, чтобы удержать вкладчиков, падение прибыли и рост убытков потенциальных заемщиков – все эти процессы, развившиеся вследствие падения курса рубля, усложнили положение банков и потребовали их докапитализации. Кроме того, банки, как и все заемщики на внешних рынках, должны расплачиваться по ранее сделанным внешним валютным долгам. В результате на докапитализацию банков запланировано потратить 250 млрд руб. средств ФНБ (Фонд национального благосостояния) и 1 трлн руб. через АСВ (Агентство по страхованию вкладов) [18].

Докапитализация банков поглощает больше половины суммы государственных расходов на обеспечение устойчивого развития и социальную стабильность. Направление большей части финансовых ресурсов непосредственно на поддержку банковской системы предполагает, что средства, полученные банками, будут с небольшой маржей предоставлены в виде кредитов реальному сектору экономики. Важно, чтобы банки вложили эти ресурсы в структурную перестройку и модернизацию экономики. Однако в условиях, когда у Правительства нет рычагов контроля за расходованием выделенных банкам средств, нет и гарантии, что они будут использованы именно на эти цели. Более того, даже при оптимальном варианте такого использования реализация этих планов проблематична, поскольку спрос на кредиты для финансирования инвестиций недостаточен. Он может стать значительным при условии, что появятся стимулы для капиталовложений. Они возникнут, если будут улучшен инвестиционный климат, если реформирование экономики будет опираться на институциональные реформы. Время для безболезненного проведения модернизации экономики упущено. Оно было благоприятным в «тучные годы». Сейчас модернизация финансово не обеспечена и требует непопулярных мер, которые могут быть приняты обществом при условии его доверия к государству.

Поддержка банковской системы диктуется и тем, что нельзя допустить массовых банкротств банков. Они грозят серьезными социальными последствиями, при которых пострадают не только занятые в банках люди, как при банкротстве промышленных предприятий, но и вкладчики, число которых гораздо больше.

Особое внимание, уделенное проблемам банковской системы в Плате первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г., диктуется также возросшей взаимозависимостью и взаимопроникновением национальных финансовых систем в условиях глобализации и не до конца преодоленного мирового финансового кризиса. Он продолжает

потрясать еврозону, поскольку не снят вопрос о сохранении членства в ней Греции.

Вместе с тем структура использования средств государства остается спорной. Она, по сути, отодвигает на второй план вопрос о перспективах давно назревшей модернизации российской экономики, без которой нельзя обеспечить устойчивое и стабильное ее развитие. Его обеспечение оборачивается консервацией находящейся в кризисе рентной модели экономики, переживающей «голландскую болезнь».

Правительственный план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности направлен на решение краткосрочных проблем преодоления кризиса в ущерб долгосрочным целям структурной перестройки экономики и снижения ее зависимости от экспорта энергоресурсов, что позволило бы преодолеть структурный кризис экономики, пораженной не только «голландской болезнью», но и ресурсным проклятьем.

Предложенный группой депутатов Государственной Думы альтернативный антикризисный план позволяет не только реагировать на ухудшение экономической ситуации в стране, по существу пассивно отвечая на ее изменение, но и вести активную политику, воздействуя не только на следствие, но и на его причину – кризис сложившейся в стране модели экономики. Предложение переориентировать финансовые ресурсы с помощи банкам на реальный сектор открывает возможность даже в крайне тяжелых условиях сегодняшней России предпринять шаги по диверсификации производства, структурной перестройке экономики. Но альтернативный план можно реализовать при условии институциональных реформ, которые должны быть направлены на обеспечение независимости судей, защиту прав собственности, не только частной собственности, на что обычно обращается внимание при подобных предложениях, но и государственной, которая не в меньшей степени нуждается в защите от злоупотреблений менеджеров государственных корпораций, пытающихся использовать ее в частных интересах, от чиновников, которые в своих корпоративных интересах, прибегая к «откатам» и другим «нецелевым» статьям расходов, завышают их при заключении и исполнении контрактов по государственным программам. Проведение институциональных реформ позволит не только создать стимулы для структурных экономических реформ, но и снизить издержки государства, увеличив финансовое обеспечение реформ.

Литература

1. Глазьев С. О практичности количественной теории денег, или Сколько стоит догматизм денежных властей // Вопросы экономики. – 2008. – № 7.

2. *Губанов С.* Экономика без движущей силы: об итогах первого полугодия 2014 г. // Экономист. – 2014. – № 8.
3. *Евстигнеев Р., Евстигнеева Л.* Инфляция в новом измерении // Вопросы экономики. – 2008. – № 7.
4. *Ищенко Н., Кунле М.* Почему дешевые продукты не могут не дорожать // Ведомости. – 02.02.2015.
5. *Кудрин А., Гурвич Е.* Новая модель роста для российской экономики // Вопросы экономики. – 2014. – № 12.
6. *Мау В.* Социально-экономическая политика России в 2014 году: выход на новые рубежи? // Вопросы экономики. – 2015. – № 2.
7. Национальные счета России: Стат. сборник. – Росстат, 2014.
8. *Фитисов Г.* Динамика цен и антиинфляционная политика в условиях «голландской болезни» // Вопросы экономики. – 2008. – № 3.
9. *Фитисов Г.* Монетарная политика России: цели, инструменты и правила // Вопросы экономики. – 2008. – № 11.
10. *Штанов В., Папченкова М., Старинская Г.* Самодобывающая Россия // Ведомости. – 22.07.2014.
11. <http://ria.ru/economy/20150212/1047366369.html#ixzz3RbJwX9pR>
12. <http://news.mail.ru/economics/20318991/?frommail=1>
13. <https://news.mail.ru/economics/20984611/>
14. <https://news.mail.ru/economics/21024443/?frommail=1>
15. <https://news.mail.ru/economics/21090514/?frommail=1>
16. <https://news/mail.ru/economics/21093134/?frommail=1>
17. <http://news.mail.ru/politics/18709918/?frommail=1>
18. <https://news.mail.ru/reference/47884/?idc=1>
19. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171774
20. <http://www.interfax.ru/business/419221>
21. <http://www.teletrade.com/ua/analytics/news/3419480-rossiyskie-banki-v-yanvare-2015-goda>

*Kumanin Georgy,
Ph.D, Professor,
Leading Researcher
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)*

About the effectiveness of economic policy when the economy enters into crisis

Abstract

The article discusses the effectiveness of policies to stabilize the economy during the crisis of the ruble. Emphasis is placed on examining the measures

taken by the Bank of Russia. Discussed the government's plan for sustainable development and stability in comparison with an alternative program.

It is concluded that the anti-inflationary policy the Bank of Russia is not very effective because focused on fighting inflation in demand, while the rise in prices in the country primarily due to cost-push inflation.

Government plan of priority measures for the sustainable development of the economy and social stability is aimed at solving short-term problems of overcoming the crisis at the expense of long-term goals of economic restructuring and reducing its dependence on energy exports, which would overcome the structural crisis of the economy, affected the «Dutch disease».

The alternative plan, reorienting financial resources for the real sector allows to take steps to economic restructuring. Alternative plan can be implemented at institutional reforms.

Key words: inflation, the central bank.

JEL-code: E580.

*Ткаченко И.Ю.
к.ф.н., профессор
кафедра мировой и национальной экономики
Всероссийская академия внешней торговли
(г. Москва, Россия)*

Инвестиционное сотрудничество России со странами БРИКС как реакция на вызовы настоящего времени

Аннотация

В условиях ограничений по выходу на мировые рынки капитала, оттока капитала из России особенное значение приобретает инвестиционное сотрудничество России и стран БРИКС, современное состояние которого говорит о том, что этот процесс находится в стадии становления. Сотрудничество в формате БРИКС представляется разумной реакцией на вызовы, с которыми столкнулась наша страна в последнее время. В условиях действующих инвестиционных ограничений со стороны развитых стран России целесообразно активизировать инвестиционное сотрудничество в рамках БРИКС, предоставляя приоритетные возможности для инвестирования в национальную экономику странам БРИКС в те отрасли, которые связаны с наиболее перспективными направлениями развития российской экономической системы.

Ключевые слова: БРИКС, внешнеэкономические связи, инвестиционное сотрудничество, прямые иностранные инвестиции.

JEL-коды: F01, F02, F21.

По данным UNCTAD (Конференции ООН по торговле и развитию), в 2014 г. прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в Россию упали на 70 %, до 19 млрд долл., и Россия утратила свои позиции в десятке мировых лидеров по притоку ПИИ, сместившись с занимаемого в 2013 г. 3-го места на 12-е (рис. 1) [14].

По мнению аналитиков UNCTAD, причинами такого резкого снижения инвестиционных потоков в нашу страну стали экономические санкции со стороны ведущих стран-инвесторов, волатильность мирового рынка углеводородов, главного источника валютных поступлений

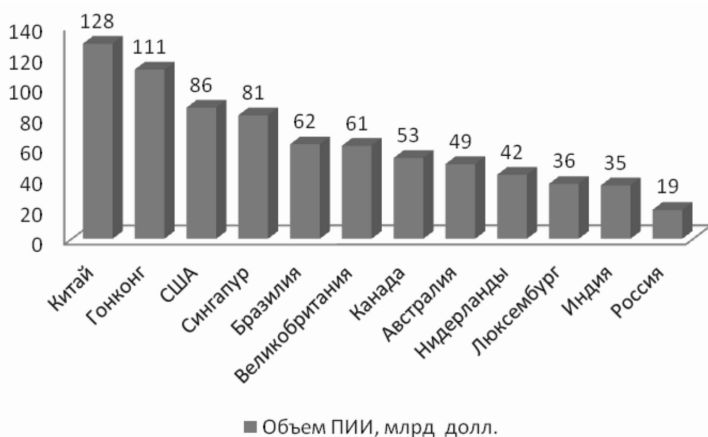


Рис. 1. Крупнейшие получатели ПИИ в мире в 2014 г.

Источник: составлено автором по данным UNCTAD Global Investment Trends Monitor.
URL: <http://unctad.org>

в Россию, что предопределило негативные перспективы роста экономики нашей страны.

Несмотря на текущее ухудшение ситуации в стране, международные организации до последнего времени отмечали, что Россия неуклонно продвигается вверх по пути развития бизнес-среды, становясь все более привлекательной для иностранных инвесторов. Это тем более актуально для нашей страны, поскольку она ощущает бесспорную нехватку прямых иностранных инвестиций. Улучшение инвестиционного климата нашло отражение в существенном изменении позиции России в рейтинге Всемирного банка (МФК) «Doing business-2014» – в перемещении ее на 15 позиций вверх. В настоящее время Российская Федерация относится к странам с высоким доходом (23 190 долл. на душу населения), не входящим в ОЭСР, и находится на 62-м месте среди 189 стран мира, ранжируемых МФК (табл. 1) поднявшись за год на 2 позиции [16].

Таблица 1

Россия в рейтинге «Doing business-2015» [3]

Темы	DB 2015 Рейтинг	DB 2014 Рейтинг	Изменение в рейтинге
Регистрация предприятий	34	58	↑ 24
Получение разрешений на строительство	156	172	↑ 16
Присоединение к электрическим сетям	143	141	↓ –2
Регистрация собственности	12	17	↑ 5

Темы	ДВ 2015 Рейтинг	ДВ 2014 Рейтинг	Изменение в рейтинге
Получение кредитов	61	55	↓ -6
Защита миноритарных инвесторов	100	97	↓ -3
Налогообложение	49	48	↓ -1
Международная торговля	155	154	↓ -1
Обеспечение исполнения контрактов	14	14	Нет изменений
Разрешение неплатежеспособности	65	62	↓ -3

Источник: МФК. URL: <http://russian.doingbusiness.org>

Согласно приведенным данным, Россия весьма значительно продвинулась по позициям, связанным регистрацией собственности, регистрацией предприятий и получением разрешений на строительство.

Бесспорно, падение курса российской национальной валюты, рост инфляции, прямые и косвенные запреты национальных правительств на инвестирование в нашу страну усложняют решения потенциальных инвесторов о приходе в национальную экономику, повышают степень инвестиционных рисков, но с финансовой точки зрения делают наш рынок более доступным для иностранного прямого инвестора. Приходится предположить, что вследствие особенностей текущего положения дел в политической жизни России ее инвестиционная привлекательность будет вновь недооценена в текущем году международным бизнес-сообществом и ее будет ожидать сокращение притока иностранных инвестиций. Следовательно, России требуется активизировать инвестиционное сотрудничество с теми странами, для которых она представляет несомненный интерес, независимый от конъюнктуры политических событий. Таким форматом взаимодействия постепенно становится БРИКС, председательство в котором в 2015 г. перешло к Российской Федерации.

В настоящее время уровень сотрудничества в рамках БРИКС в многостороннем формате находится в стадии становления (рис. 2) [8].

Приведенные данные показывают, что самым активным из стран БРИКС инвестором в российскую экономику является Китай, в то время как ПИИ из Индии в Россию сокращаются, а Бразилия и ЮАР в 2014 г. в нашу экономику не инвестировали вовсе.

2015 г., когда Россия принимает у себя форум БРИКС, должен послужить стартом для активизации многостороннего сотрудничества в рамках организации.

Российско-бразильское инвестиционное сотрудничество является важнейшим направлением кооперации между странами, поскольку обе наши страны заинтересованы как в увеличении объемов, так и в расширении географии инвестиций в свои экономики.

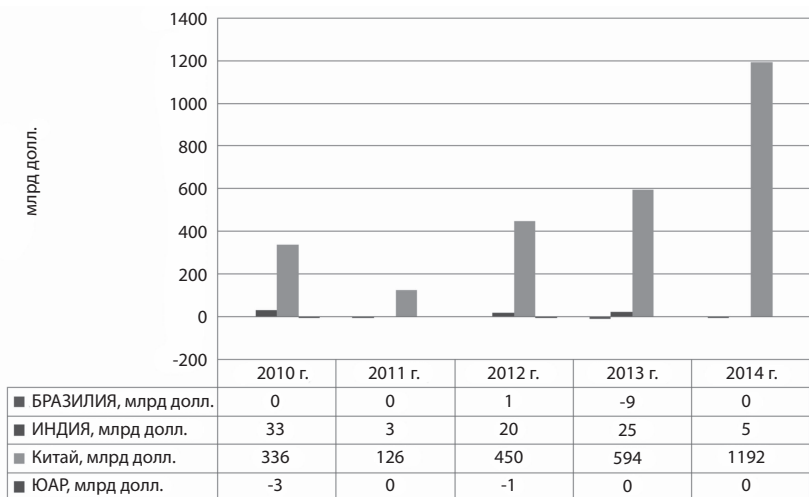


Рис. 2. Прямые инвестиции в Российскую Федерацию по странам-партнерам в 2007–2013 гг., I–II кварталах 2014 г.

(участие в капитале, реинвестирование доходов и долговые инструменты)

Источник: составлено автором по данным ЦБ РФ.

Россия и Бразилия имеют широкие возможности развития инвестиционного сотрудничества, но в настоящее время не выступают существенными взаимными инвесторами.

Анализ структуры взаимного инвестирования говорит о том, страны инвестируют в реальные экономические проекты и долговые ценные бумаги, а российские инвестиции в Бразилию значительно превосходят бразильские в нашу страну, при этом характер инвестиций говорит о том, что российский бизнес инвестирует в экономические проекты в реальном секторе экономики и не направляется в спекулятивные ценные бумаги фондового рынка.

Взаимное инвестирование России и Бразилии охватывает те отрасли, которые одинаково актуальны для обеих стран: добыча нефти и железной руды, сельскохозяйственное производство (в Бразилии), пищевое производство, производство холодильного оборудования (в России). Инвестирование в высокотехнологичные проекты в интересах модернизации экономики пока крайне незначительно.

Как представляется, бразильские инвестиции в Россию не только расширяют внешний контур инвестирования страны, но и приближают ее в известной степени к чрезвычайно перспективному Азиатско-Тихоокеанскому региону, для чего финансовое участие бразильских компаний на нашем рынке могло бы стать своего рода трамплином при продвижении в АТР.

Что касается российско-индийского инвестиционного сотрудничества, то, согласно данным ЦБ РФ, на долю прямых инвестиций из Индии в Россию в 2014 г. пришлось крайне незначительная цифра в 146 млн долл., или 0,04 % [9]. Можно предположить, что интересы индийских инвесторов сосредоточены в экономиках их главных торговых партнеров, в число которых Россия пока не входит.

Основная доля индийских ПИИ (82 %) осуществляется через участие в капитале российских компаний, что наглядно демонстрирует рис. 3.

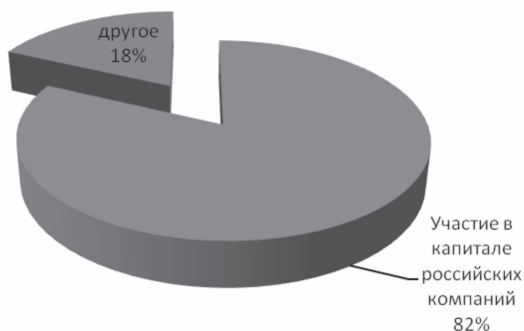


Рис. 3. Структура ПИИ из Индии в Россию

Источник: составлено по данным Банка России. URL: <http://cbr.ru>

Вместе с тем пик инвестиционного сотрудничества России и Индии пришелся на 2011 г., в настоящее время оно переживает некоторый спад, что показывает рис. 4 [10].

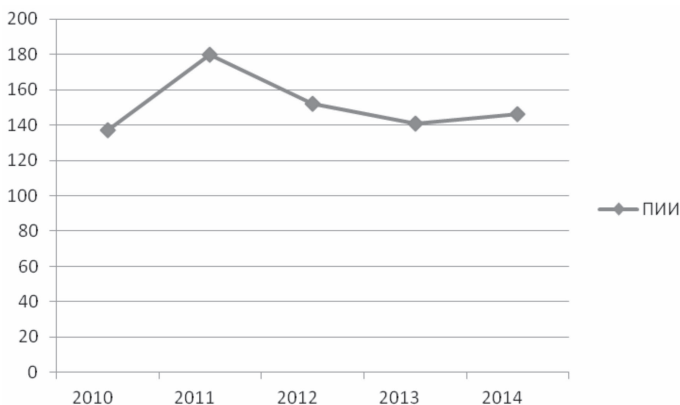


Рис. 4. Динамика ПИИ из Индии в Россию, 2010–2014 гг.

Источник: составлено автором по данным Банка России. URL: <http://cbr.ru>

Как видно из рис. 4, процесс прямого иностранного инвестирования из Индии в Россию нестабилен, а его пик пришелся на 2010 г.

В качестве примера ПИИ из Индии можно было бы назвать российское предложение Индии участвовать в проектах по добыче урана на территории Российской Федерации и в третьих странах, а также приобрести долю до 49 % в Эльконском ГМК в Якутии, который является одним из крупнейших урановых месторождений, при сохранении у России контрольного пакета. Однако данные об акционерах, размещенные на сайте ГМК, говорят о том, что единственным собственником предприятия остается ОАО «Атомредметзолото» [5].

Наибольшую динамику и объемы показывает российско-китайское инвестиционное сотрудничество. Оно развивается весьма своеобразно. Что касается российских инвестиций в Китай, то следует отметить, что Россия, с ее долей в пределах 1 %, не занимает существенных позиций среди иностранных инвесторов в его экономику. Главные инвестиционные потоки в Китай осуществляют Гонконг, Сингапур, Япония, Тайвань, США, Республика Корея, Германия, Нидерланды, Великобритания и Франция, на долю которых приходится 93,15 % всех иностранных инвестиций в КНР [15], как это показано в табл. 2. Основным же поток ПИИ в Китай идет из Гонконга (см. табл. 2).

Таблица 2

ТОП-10 стран – инвесторов в экономику Китая, 2013 г.

Экономика	ПИИ, млрд долл.
Гонконг	78,30
Сингапур	7,327
Япония	7,064
Тайвань	5,246
США	3,353
Республика Корея	3,059
Германия	2,095
Нидерланды	1,281
Великобритания	1,039
Франция	0,762

Источник: составлено по данным Министерства коммерции КНР. URL: mofcom.gov.cn

На долю этих десяти стран приходится более половины всех китайских ПИИ, трамплином для инвесторов является Гонконг, через экономику которого осуществляется 71 % всех ПИИ (рис. 5).

Китайские прямые инвестиции в Россию за 2014 г. более чем удвоились (рис. 6), что отражает текущее состояние дел в российско-китайских внешнеэкономических связях.

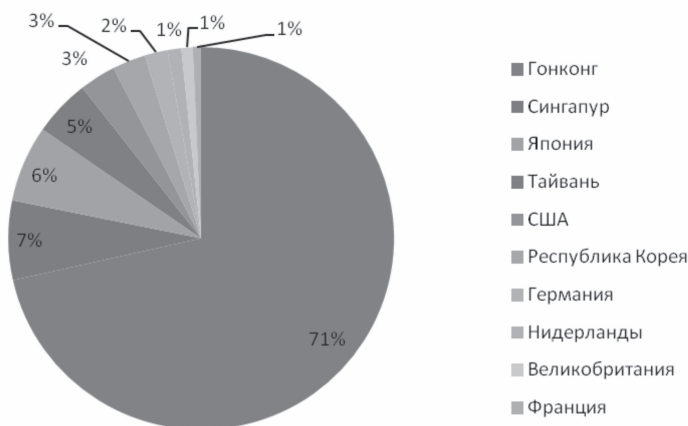


Рис. 5. Главные инвесторы в экономику Китая в 2013 г.
 Источник: составлено по данным Министерства коммерции КНР.
 URL: mofcom.gov.cn

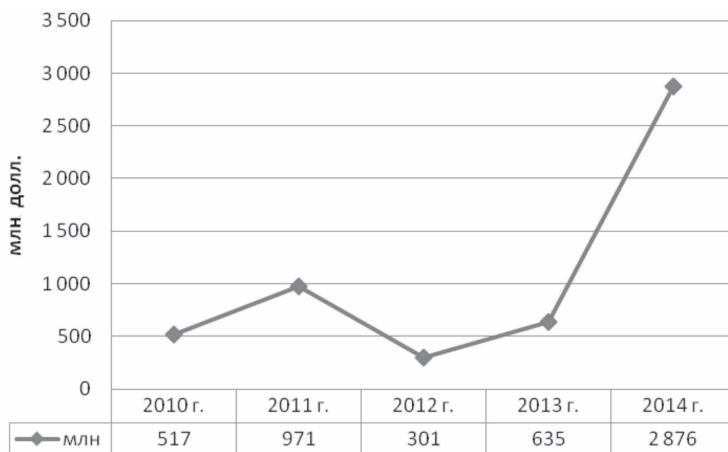


Рис. 6. Динамика ПИИ КНР через участие в капитале российских компаний
 Источник: составлено по данным Банка России.
 URL: <http://www.cbr.ru>

Как следует из данных, приведенных в табл. 3, основной объем китайских инвестиций приходился до последнего времени на долговые инструменты [10].

При этом весьма примечательной является динамика ПИИ из Китая в 2014 г. в структуре капитала российских компаний (рис. 6) [10].

**Прямые инвестиции в Российскую Федерацию из-за рубежа
в разбивке по странам-инвесторам в 2010–2013 гг.
(по состоянию на начало года, млн долл.)**

Страна прямого инвестора	01.01.2010			01.01.2011			01.01.2012			01.01.2013		
	Всего	Участие в капитале	Долговые инструменты	Всего	Участие в капитале	Долговые инструменты	Всего	Участие в капитале	Долговые инструменты	Всего	Участие в капитале	Долговые инструменты
Китай, млн долл.	1251	517	733	1985	971	1014	1385	301	1085	2152	800	1352

Источник: составлено по данным Банка России. URL: <http://www.cbr.ru>

В соответствии с действующим Планом российско-китайского инвестиционного сотрудничества [6] основными направлениями совместных инвестиционных действий являются:

- содействие инвестиционным проектам производства продукции и услуг с высокой добавленной стоимостью, ориентированной на реализацию в Китае, России и на рынках третьих стран, в тех отраслях российской и китайской экономик, которые обладают высокой взаимодополняемостью за счет взаимной компенсации недостатка в отдельных ресурсах, технологиях и возможностях сторон;
- создание на территории Российской Федерации перерабатывающих производств, углубляющих степень переработки российских сырьевых товаров;
- восполнение недостатков и отсутствующих в производственных цепочках российских и китайских предприятий, для повышения их конкурентоспособности на мировом рынке;
- развитие инвестиций в инфраструктурные проекты, способствующие ускорению социально-экономического развития двух стран;
- создание новых рабочих мест для местного населения, обеспечивающих повышение квалификации и получение новых профессиональных навыков.

Согласно данному плану, приоритетными направлениями российско-китайского инвестиционного сотрудничества являются отрасли, связанные с производством продукции с высокой степенью переработки, постепенным углублением производственных цепочек для повышения конкурентоспособности на международных рынках [6].

Активное инвестирование российского капитала в деятельность китайских компаний значительно ускорилось после того, как в 2012 г. Российским фондом прямых инвестиций (РФПИ) и Китайской инвестиционной корпорацией (China Investment Corporation, CIC) был создан Российско-китайский инвестиционный фонд (РКИФ) с капиталом в 2–4 млрд долл. под совместным управлением. Основной задачей РФПИ заявлено поощрение взаимных инвестиций и обеспечение высокой доходности инвестиций в проекты, работающие на укрепление экономических отношений между нашими странами. Совокупный уставной капитал фонда распределен поровну между Россией и Китаем (по 1 млрд долл.), еще 1–2 млрд долл. предполагалось привлечь из внешних источников [12].

Характерно, что основной объем инвестиционной активности фонда будет осуществляться на территории России (рис. 7).

Первым проектом РКИФ стало приобретение им 42 % акций RFP Group (Russian forest products group), крупнейшего российского холдинга в сфере лесного хозяйства на Дальнем Востоке, который занимается глубокой переработкой древесины, т.е. созданием лесопродукции с высокой добавленной стоимостью. Запуск завода по производству лиственничного шпона премиум-класса, ориентированного на японский и китайский рынки, должен быть осуществлен в 2015 г. [13]. Интересно, что совладельцем RFP Group с долей в 33 % является Р. Абрамович [1].

Российский фонд «Сколково» и Центр развития индустрии высоких технологий «Факел» при Министерстве науки и техники КНР подписали меморандум о взаимопонимании, направленный на сотрудничество в области научных изысканий и в разработке и коммерциализации инновационных технологий [2]. Российская сторона считает та-

Распределение потенциальных инвестиций РКИФ, %

■ Проекты на территории России и СНГ ■ Проекты на территории КНР

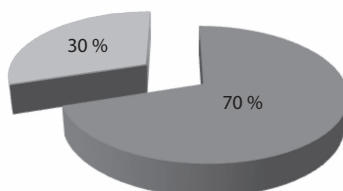


Рис. 7. Распределение капитала РКИФ

Источник: составлено по данным Российского фонда прямых инвестиций.
URL: <http://rdif.ru>

кое сотрудничество стратегически выгодным, поскольку оно позволит освоить значительный опыт организации бизнес-модели, поощряющей инновационное развитие, а также оказаться в центре высоких технологий мирового масштаба, если учесть, какие компании ИТ-индустрии работают в китайском технопарке. Формой сотрудничества должны стать обмен специалистами для стажировки, обмен результатами деятельности исследователей или готовыми проектами в сферах, которые взаимно интересны: космос, биотехнологии, фармацевтика.

Россия будет выделять в качестве своей доли технику и технологии, а Китай – денежные средства для совместного освоения и производства. Такое сотрудничество может быть очень выгодным для обеих стран.

Анализируя инвестиционные процессы между нашими странами, можно увидеть, что, с точки зрения Китая, прямые инвестиции этой страны в Россию являются, с одной стороны, диверсификацией международных резервов и инвестиционных потоков, а с другой – направлением для избыточных трудовых ресурсов, о чем свидетельствует динамика инвестиционного сотрудничества в приграничных областях и территориях. Однако динамика взаимного инвестирования говорит о том, что российская сторона проявляет значительно больший интерес к бизнес-проектам в Китае, в то время как инвестиции из Китая направлены главным образом в долговые ценные бумаги российского рынка, что, бесспорно, является менее рисковым и стратегическим инвестированием.

Наибольшую активность демонстрируют инвестиционные связи России и ЮАР. Динамика российского инвестирования говорит о том, что после присоединения ЮАР к формату БРИКС инвестиционные потоки увеличились многократно: с 5813 тыс. долл. в 2008 г. до 225 853 тыс. долл. в 2012 г. [7] (рис. 8).

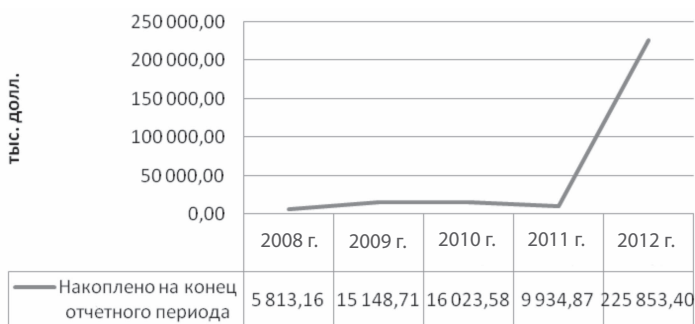


Рис. 8. Динамика накопленных южноафриканских инвестиций в Российскую Федерацию

Источник: составлено по данным МЭР России.

Согласно представленным на рис. 9 данным, пик инвестирования из России пришелся на 2009 г., когда внешнеэкономическое сотрудничество России и ЮАР оформилось в качестве партнеров в БРИКС.

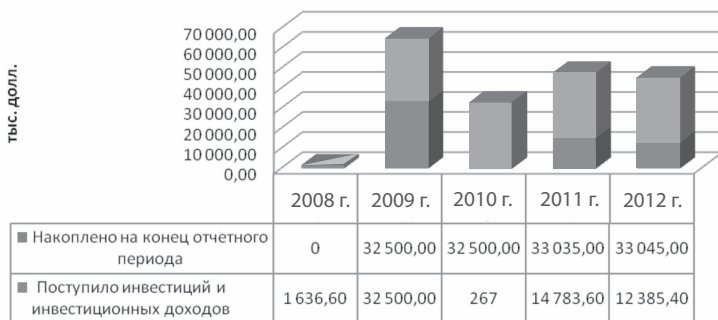


Рис. 9. Российские инвестиции в ЮАР
 Источник: составлено по данным МЭР России.

К 2013 г. российский бизнес инвестировал в экономику Южно-Африканской Республики более 1 млрд долл. Преимущественными отраслями инвестирования стали горно-обогатительная отрасль и энергетическое машиностроение [4].

В марте 2013 г. в ходе рабочего визита Президента России В.В. Путина в ЮАР была подписана Декларация о стратегическом партнерстве. В рамках межправительственных переговоров были подписаны Соглашения о сотрудничестве в области энергетики и безопасности полетов, Соглашение о взаимном признании документов об образовании и об ученых степенях, утверждена программа сотрудничества между кабинетами министров в области совместных культурных проектов на 2013–2016 гг. [11].

Серьезными инвестиционными проектами российских компаний в ЮАР являются консорциальные проекты компании «Ренова» в партнерстве с южноафриканским консорциумом инвесторов Majestic Silver Trading, партнером ГК «Ренова» в добывающей компании УМК.

Инвестиционные программы «Реновы» затрагивают также золоторудную и энергетическую отрасли ЮАР.

Основные проблемы развития инвестиционного сотрудничества России и ЮАР, по мнению специалистов, лежат скорее в политической сфере: в СМИ ЮАР регулярно актуализируется тема национализации горнорудной отрасли, и общество начинает ее активно обсуждать. Особенности политической ситуации в ЮАР делают идею возможной национализации небеспопеченной, что ухудшает инвестиционный климат в стране и усиливает страновые инвестиционные риски. Другим аспектом, осложняющим инвестиционное сотрудничество, является сло-

жившаяся в стране система менеджмента и квалификация управленческого персонала, что требует от российских международных компаний, с одной стороны, адаптироваться к страновым особенностям менеджмента, а с другой – предпринимать значительные усилия по повышению его квалификации.

Вместе с тем потенциальная взаимная выгода от развития инвестиционного сотрудничества очевидна.

Подводя итоги проведенному выше анализу состояния дел и перспектив инвестиционного сотрудничества России со странами БРИКС, можно сделать ряд выводов:

- страны БРИКС имеют перед собой примерно одинаковые задачи модернизации своих экономик в направлении формирования экономик информации и знания;
- поскольку страны БРИКС являются слишком различными экономическими субъектами, каждая из них находится на разной стадии продвижения по пути формирования инновационной модели. Все страны БРИКС заинтересованы в развитии внешнеэкономической кооперации, однако имеют различное место в сложившейся системе международного разделения труда;
- внешнеэкономические связи России с участниками формата соответствуют уровню развития технологического потенциала и соотношению экономических весов стран;
- инвестиционное сотрудничество на паритетной и взаимовыгодной основе в рамках БРИКС наилучшим образом могло бы компенсировать России потери, связанные с ухудшением нашего положения на мировом рынке инвестиций;
- наилучшую диверсифицированность внешнеэкономических связей, их технологическое разнообразие характеризует кооперация с Индией;
- наибольшую динамику показывают внешнеэкономические (торговые и инвестиционные) связи с Южной Африкой, которая для российского бизнеса может служить стартовой площадкой для восстановления позиций страны в регионе;
- внешнеэкономическое сотрудничество России и Индии, имеющее давнюю историю и хорошие перспективы, в настоящее время развито явно непропорционально потенциалу наших экономик и имеет значительный резерв развития;
- анализ внешнеэкономических связей России и Китая заставляет думать о перспективах этого сотрудничества с изрядной долей осторожности, так как набранный КНР темп развития вряд ли будет способствовать развитию наших внешнеэкономических инвестиционных связей на паритетной основе и дивиденды России от этого сотрудничества не так очевидны;

- как представляется, оптимальное, равно выгодное и взаимодополняющее сотрудничество во внешнеэкономической инвестиционной сфере Россия могла бы иметь с Бразилией, которая находится на примерно такой же стадии социально-экономического развития и встречает аналогичные внешние вызовы.

Россия может предложить странам БРИКС ряд инициатив в сфере высоких технологий для совместной реализации на российской территории, в контексте антикризисных мероприятий, актуальных для нашей страны:

- создание на базе особых экономических зон России (в частности, на территории Татарстана, Ростовской, Ульяновской и Свердловской областей) технологических кластеров промышленного и инновационного сотрудничества БРИКС;
- проект кооперации интеллектуальных и производственных мощностей стран БРИКС для создания Центра совместных разработок и производства элементной базы;
- проект создания Центра инжиниринга и промышленного дизайна БРИКС, действующего на основе международных стандартов в интересах коммерциализации решений для малого и среднего бизнеса;
- проект создания инновационного инжинирингового центра ядерной энергетики;
- проект создания совместной производственной базы для выпуска элементного высокотехнологичного оборудования для международных компаний, локализованных в странах БРИКС.

Так или иначе, внешнеэкономическое инвестиционное сотрудничество России со странами БРИКС в значительной степени способствует экономическому развитию нашей страны, диверсифицирует ее рынки и нивелирует риски, связанные с возможным изменением геополитической ситуации в мире.

Литература

1. «Российско-китайский инвестиционный фонд» совершил свою первую покупку. URL: <http://mergers.ru/news/Rossijsko-kitajskij-investicionnyj-fond-sovershil-svoyu-pervuyu-pokupku-40895>
2. «Сколково» будет сотрудничать с китайским центром высоких технологий. URL: <http://www.i-russia.ru/all/news/11576/>
3. Благоприятность условий ведения бизнеса Российская Федерация. URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia/>
4. Заявления для прессы по итогам российско-южноафриканских переговоров. URL: <http://news.kremlin.ru/transcripts/18129>
5. Корпоративное управление. URL: <http://www.elkon.armz.ru/investors/corporate/>

6. План российско-китайского инвестиционного сотрудничества. URL: <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/e64d260040dc3cfaadd7bfc8cc8c99f3/RKIS.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=e64d260040dc3cfaadd7bfc8cc8c99f3>)
7. Портал внешнеэкономической информации. URL: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/453b4f2a-8bed-4750-aa54-532019f999a6/%25D0%25AE%25D0%2590%25D0%25A0_%25D0%25A2%25D0%25AD%25D0%25A1_2013_%25D0%25BD%25D0%25BE%25D1%258F%25D0%25B1%25D1%2580%25D1%258C.doc?MOD=AJPERES&attachment=true&CACHE=NONE&CONTENTCACHE=NONE
8. Прямые инвестиции в Российскую Федерацию. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=PAR_30241#CheckedItem
9. Прямые инвестиции в Российскую Федерацию из-за рубежа в разбивке по странам-инвесторам в 2010–2013 гг. (по состоянию на начало года, млн долл.). URL: http://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/dir-inv_in_country.htm&pid=svs&sid=ITM_58761
10. Прямые инвестиции в Российскую Федерацию из-за рубежа в разбивке по странам-инвесторам в 2010–2014 гг. (по состоянию на начало года, млн долл.). URL: http://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/dir-inv_in_country.htm&pid=svs&sid=ITM_58761
11. РИА «Новости». URL: <http://ria.ru/world/20130326/929129170.html#ixzz2xBDIdq3D>
12. Российский фонд прямых инвестиций и Китайская инвестиционная корпорация создали Российско-китайский инвестиционный фонд. URL: <http://rdif.ru/fullNews/136/>
13. Российско-китайский инвестиционный фонд стал владельцем 42 % акций холдинга RFP Group. URL: <http://rdif.ru/fullNews/463/>
14. Global Investment Trends Monitor 18, 2015. URL: [http://unctad.org/en/pages/publications/Global-Investment-Trends-Monitor-\(Series\).aspx](http://unctad.org/en/pages/publications/Global-Investment-Trends-Monitor-(Series).aspx)
15. Statistics of FDI in China in January-December 2013. URL: <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/foreigninvestment/201402/20140200498911.shtml>
16. World Development Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/country/russian-federation>

Irina Tkachenko

Ph.D., Professor

The Russian foreign trade academy

Department of world and national economy

(Moscow, Russia)

Abstract

In terms of restrictions on access to world capital markets, the capital outflow from Russia is very important investment cooperation between Russia and the

BRICS, the modern state which suggests that this process is in its infancy. The cooperation within BRICS seems to be the rational response to the challenges faced by Russia in recent years. Under the current investment restrictions by developed countries Russia should intensify the investment cooperation within BRICS, giving priority opportunities for the BRICS's countries investment in the national economy in sectors that are associated with the most promising directions of development of the Russian economic system.

Key words: BRICS, foreign economic relations, investment cooperation, foreign direct investment.

JEL-codes: F01, F02, F21.

*Рассадина А.К.
к.э.н., старший научный сотрудник
лаборатория по изучению рыночной экономики
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Промышленная политика: необходимость и возможность применения

Аннотация

Страны, сумевшие догнать по основным параметрам экономического развития «старые» индустриально развитые государства, — это страны, правительства которых осуществляли промышленную политику, изначально продвигая структурные изменения в экономике, поощряя поиск новых бизнес-моделей и рынков, направляя ресурсы в новые и перспективные виды деятельности. Об этом свидетельствуют и практика развития экономик Германии, США и Японии, догнавших когда-то более старые индустриальные страны, и относительно недавние примеры целого ряда стран — начиная с ранних «Азиатских тигров» — Кореи и Тайваня — и того, что демонстрирует в последние годы Китай. В данной статье рассматриваются некоторые вопросы, связанные с необходимостью и возможностью осуществления промышленной политики в странах с переходной экономикой, а также проблемы, возникающие в процессе ее реализации. Актуальность этих вопросов связана с острой необходимостью трансформации экономики нашей страны на основе структурных реформ.

Ключевые слова: промышленная политика, реиндустриализация, деловой климат, протекционизм, конкуренция, латентные сравнительные преимущества.

JEL-коды: O380, O400, O500.

Острота сегодняшней экономической ситуации, безусловно, связана с политическими факторами, ценами на нефть, санкциями со стороны западных стран, девальвацией национальной валюты и т.д. Однако даже в так называемые «тучные годы», когда нефтяная рента достигала колоссальных размеров, высокие темпы экономического роста

в Российской Федерации основывались не на реиндустриализации экономики, не на ее диверсификации, не на переходе к производству наукоемкой продукции, т.е. не на развитии, а по-прежнему в основном на высокой цене на углеводороды. Такая схема была навязана стране в 90-е гг. Но и до сих пор нефть и газ составляют более 66 % российского экспорта и более 50 % государственного бюджета. Естественно, бесконечно такое «развитие» продолжаться не могло. Еще при высоких ценах на нефть и до введения экономических санкций экономический рост начал замедляться. Таким образом, нынешнее положение дел связано в значительной степени не с внешними факторами, а с тем, что российская экономика находится в состоянии системного кризиса, в основе которого лежит отсутствие «движущей силы передового, неиндустриального, высокотехнологичного, наукоемкого развития» [1, 15–16]. Воздействие внешних факторов, безусловно, имеет место, однако его можно оценивать лишь как усиливающее роль внутренних системных факторов. В основе системного кризиса лежит деиндустриализация отечественной экономики, и прежде всего отсутствие ее высокотехнологичной составляющей. Ярким свидетельством этого является, например, то факт, что, занимая 6-е место в мире по объему ВВП, по абсолютному размеру добавленной стоимости в обрабатывающих отраслях мы находимся лишь на 17-м месте [3]. А по выработке промышленной продукции на душу населения отстаем не только от Китая и Бразилии, но даже от Греции и Таиланда, не говоря уже о высокоразвитых странах.

Реиндустриализация связана со структурными изменениями, предполагающими производство новых товаров, основанное на современных технологиях и соответственно требующее перевод ресурсов с традиционных видов деятельности на новые, связанные с этим производством. Вся сложность заключается в том, что в отличие от западных стран, где реиндустриализация представляет собой процесс **возвращения** производств (причем этот процесс облегчает тот факт, что выводились из них только производства, но не прекращались прикладные исследования, имеется высококвалифицированная рабочая сила, инновационные разработки и т.д.), – ситуация в нашей стране иная. Реиндустриализация в России выглядит не как возвращение промышленности, а как ее восстановление, или во многом – создание новой, что значительно усложняет проблему быстрого достижения конкурентоспособности российских производств. Без грамотной промышленной политики осуществить такую сложную структурную трансформацию и перейти на путь развития практически не представляется возможным.

В конце декабря 2014 г. был принят Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации», где в качестве главной ее цели декларируется «формирование высокотехнологичной,

конкурентоспособной промышленности, обеспечивающей переход экономики государства от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному типу развития» [2]. Принятие этого закона и формулирование такой цели сами по себе являются достаточно прорывным фактором и дают определенные надежды на будущее развитие. Однако нельзя, по нашему мнению, сказать, что закон представляет собой цельную концепцию с конкретными механизмами и руководством к действию. В основном указываются цели, без конкретного указания механизмов их достижения. Так, например, в законе не прописана система кредитования приоритетных отраслей и производств. На практике же промышленная политика чаще всего отождествляется с реструктуризацией бюджета. Системного подхода к радикальному изменению промышленного развития и выработке новой экономической модели пока не наблюдается, осуществляемые меры носят фрагментарный и во многом спонтанный характер. При наличии значительного числа частных программ и инициатив отсутствует системность и комплексность. Однако «промышленная политика – это вещь, из которой нельзя вырывать отдельные инструменты. Она обязательно должна быть комплексной, и игра там должна строиться вдолгую» [3]. При этом уже нельзя ограничиваться традиционными инструментами – налоговыми льготами, государственным заказом, экспортными субсидиями и т.д., – сейчас необходима масштабная программа создания новых отраслей, перевооружения промышленного производства, подготовки кадров [3].

Вне зависимости от условий и уровня экономического развития той или иной страны существуют убедительные доказательства необходимости проведения промышленной политики с точки зрения экономической теории. Как известно, в целом ряде случаев рынок не способен подавать соответствующие стоимостные сигналы. Например, когда новые виды деятельности требуют одновременных инвестиций в смежные сферы, чтобы сделать первые жизнеспособными. Ведь ни один инвестор не осмелится сделать первоначальные вложения, не зная, будут ли финансово обеспечиваться смежные производства. Координация планов развития и инвестиций смежников является очень важным компонентом промышленной политики. Рынок, даже развитый, не в состоянии в должной степени выполнять эту роль. Приведем конкретный пример. Двигателем промышленного возрождения в России могут стать крупные компании оборонного комплекса, получающие сейчас существенные финансовые ресурсы. Эти компании априори имеют значительно больший потенциал конкурентоспособности, так как в своей деятельности изначально исходят из соображений глобальной конкуренции. Но развитие этих компаний предполагает увеличение спроса на продукцию смежных отраслей, прежде всего машино-

строительного комплекса, что является положительным моментом, так как стимулирует развитие последнего, в том числе предприятий среднего и малого бизнеса. Однако кооперационные связи в сфере машиностроения развиты очень слабо. Без долгосрочного стратегического планирования и государственного регулирования ни совершенствование имеющихся, ни создание новых видов деятельности в данной отрасли, а также их кооперация не представляются возможными¹.

Недостаточность рыночных механизмов проявляется, например, и в случае, когда начальные инвестиции, связанные с технологическими инновациями и иницирующие широкий перелив знаний, не осуществляются, так как жизнеспособность этих инвестиций и получение от них положительного эффекта первоначальным инвестором вызывает сомнение. Банки не заинтересованы в финансировании компаний с высокими рисками. А без такого финансирования инновационное развитие становится невозможным. Это общее положение дел. Применительно к Российской Федерации проблема усугубляется тем, что у нас не работает в должной степени долгосрочное государственное стратегическое планирование, что, в свою очередь, еще больше увеличивает и корпоративные, и банковские риски. Решение этих проблем является прерогативой государственной промышленной политики. Рынок их решить не может.

Рассмотрим некоторые подходы к **определению промышленной политики**. На конференции UNCTAD², состоявшейся 25 мая 1998 г., промышленная политика определялась как «согласованное, сфокусированное, сознательное усилие со стороны государства по поощрению и продвижению конкретных отраслей и секторов при помощи определенного набора государственных механизмов» [5]. Всемирный банк дает определение промышленной политики как «усилиям правительства по изменению отраслевой структуры в целях стимулирования экономического роста, основанного на производительности» [16]. А вот еще одно, более полное определение: «Промышленная политика представляет собой любой путь селективного вмешательства правительства в экономику, направленного на изменение структуры производства, в отношении секторов, способных создать лучшие возможности для экономического роста, по сравнению с возможностями, которые могут быть при отсутствии такого вмешательства, т.е. в условиях рынка» [12].

¹ Кооперацию оборонных отраслей со средним и малым бизнесом необходимо поддерживать и административными методами, поощряющими конечных производителей размещать на конкурсной основе заказы на предприятиях среднего и малого бизнеса. Например, за счет квотирования, когда какой-то минимум продукции должен закупаться у средних или малых компаний за пределами периметра корпораций [3].

² United Nations Conference on Trade and Development. — А.Р.

Противники применения промышленной политики утверждают, что неграмотное использование ее инструментов, напротив, рискует навредить больше, нежели провалы рынка, минимизировать которые эта политика призвана [7]. В основе этого подхода лежит тот факт, что промышленная политика далеко не всегда оказывается эффективной. Существует множество примеров того, как миллиарды финансовых субсидий были напрасно потрачены на провальные проекты, причем это имело место и в развитых, и в развивающихся странах. Таким образом, даже в случаях, когда провалы рынка требуют государственного вмешательства в принципе, негодные методы этого вмешательства могут иметь часто еще худшие последствия. А происходить это может или вследствие применения ошибочных механизмов, или в силу того, что промышленная политика служит интересам определенных групп. Поэтому вопрос, по нашему мнению, состоит не в том, должна ли изменяться промышленная политика или нет, а в том, насколько механизмы ее проведения правильно выстроены в конкретном национальном контексте и насколько грамотно они применяются.

Наиболее остро эти проблемы стоят в странах с переходной экономикой, вставших на путь ускоренного развития. С одной стороны, провалы рынка в наибольшей степени проявляются именно в этих странах — в силу неразвитости финансовой системы, недостатка или отсутствия информационного обеспечения, опытных кадров высокого уровня, диверсификации в сфере промышленного производства. С другой стороны, эти страны отстают и в плане развития институциональной среды. Кроме того, возникает еще одна дилемма: с одной стороны, государственные структуры должны инициировать меры по проведению промышленной политики для решения проблем, связанных с необходимостью нивелирования провалов рынка, с другой — политические системы в ряде таких стран построены на фаворитизме, личных и коррупционных связях, в силу чего их государственные институты зачастую не имеют ни необходимых ресурсов, ни компетентности, ни здоровых стимулов к эффективной деятельности.

Наряду с продолжающимися дебатами по поводу необходимости осуществления промышленной политики все большее внимание уделяется конкретным вопросам ее организации и применения. Одной из наиболее обсуждаемых проблем является вопрос о том, должны ли правительства применять промышленную политику для развития текущих преимуществ национальных экономик или стимулировать инвестирование в высокопродуктивные высокотехнологичные отрасли, способные стать конкурентными лишь в долгосрочной перспективе. В случаях, когда промышленная политика терпит неудачу, это бывает связано преимущественно с неспособностью правительства соотносить механизмы ее осуществления с национальной ресурсной базой и уров-

нем развития. По мнению Дж. Линя, страны с переходной экономикой должны сначала пытаться получать выгоду от производства продуктов и услуг, в котором страны являются наиболее конкурентоспособными в настоящее время. В процессе этого происходит аккумуляция человеческого и физического капитала. С течением времени этот капитал может быть реинвестирован в более продуктивные отрасли. Попытка же нацеливаться на совершенно новые отрасли, не соответствующие возможностям страны и ее сравнительным преимуществам, скорее всего, окажется провальной [8].

В соответствии с другой стратегией развивающиеся страны и страны с переходной экономикой не должны придавать первостепенное значение своим сравнительным – на данный момент – преимуществам. Движение капитала из одних отраслей в другие означает, что страны начинают активно развивать отрасли, связанные с производством продуктов с высокой добавленной стоимостью, что способствует ускорению трансформации промышленности [9].

По нашему мнению, обе стратегии, по сути, различаются лишь в том, с чего более рационально начинать при реализации промышленной политики, а в итоге приходят к одному и тому же. Поэтому должны применяться в зависимости от реального положения дел и возможностей. Применительно к нашей стране, в условиях отсутствия диверсификации экономики и значительной деградации ее реального сектора, возможно, более реальным и рациональным является первоочередное фокусирование внимания на отраслях, традиционно имеющих больший потенциал конкурентоспособности, – например, инфраструктурных проектах, авиастроении, производстве энергооборудования, грузовых машин и т.д. Селективная поддержка проектов в этих сферах с большей степенью вероятности будет способствовать скорейшему доведению их до уровня международной конкурентоспособности.

Страны, совершившие «экономическое чудо» и сумевшие догнать «старые» индустриальные высокотехнологичные государства с эффективной экономикой, – это страны, правительства которых изначально активно занимались структурной перестройкой. При этом успешное проведение промышленной политики в восточноазиатских странах стало возможным во многом благодаря тому, что там осуществлялось очень специфическое организационное и структурное распределение экономической и политической власти, что наблюдается далеко не во всех развивающихся экономиках в настоящее время. В частности, правительства восточноазиатских стран сумели выстроить правильные отношения и постоянный диалог с частным сектором. **Отношения с бизнесом** являются принципиально важным элементом государственной промышленной политики. Ключевым фактором, предопределившим успех структурной перестройки в этих странах, были справедливость

и честность в отношениях с бизнесом [15]. Например, в большинстве стран НИС в системе предоставления правительствами привилегий присутствовало очень интересное условие: возможность для правительств признать ошибку и отозвать привилегию при условии слишком высоких издержек [14]. При этом предоставление привилегий было поставлено в зависимость от экспортной деятельности компаний. В Южной Корее, например, неудача в достижении целей по экспорту имела шанс закончиться не только потерей компанией субсидий, но и передачей предприятия другому промышленному конгломерату (*chaebol*) [7]. Там, где угроза применения такой принудительной практики становится реальной, компании получают побудительные стимулы для повышения своей конкурентоспособности. В странах же, где господствует система отношений, основанная на фаворитизме и коррупции, ситуация иная. Здесь существует риск того, что принудительная практика такого рода может превращаться в рейдерские захваты, а меры, связанные с проведением промышленной политики, могут быть «перехвачены» конкретными заинтересованными группами. Зачастую такие группы бывают весьма близки к государственным и региональным структурам [6, 79–115].

Важнейшим приоритетом промышленной политики является создание **благоприятного делового климата**. Рынок не может решить эту проблему, это функция государства. Известно, что создание благоприятной среды для развития предпринимательской деятельности предполагает сокращение правовых, институциональных и регуляторных препятствий и разного рода принуждений в отношении бизнеса. Несмотря на то что такое сокращение направлено на развитие производства в частном секторе, оно обычно рассматривается как противоположное по отношению к промышленной политике в силу того, что последняя предполагает прямое вмешательство государства в экономику. Оба эти подхода, по нашему мнению, абсолютно совместимы. Меры по совершенствованию делового климата коррелируются со стратегической промышленной политикой, в первую очередь в той ее части, которая фокусируется на горизонтальных, направленных на поддержание кооперационных связей и рынка, интервенциях. Конечно, вероятность противоречий существует. Однако она значительно снижается, если промышленная политика акцентируется на ограниченном числе приоритетных секторов, имеющих скрытые, еще не проявившие себя конкурентные преимущества, которые могут быть превращены в реальную конкурентоспособность с помощью относительно ограниченной и достаточно краткосрочной государственной поддержки.

Проводимые целевые государственные интервенции должны тщательным образом планироваться и разрабатываться. Это снижает ри-

ски возможных финансовых потерь. Они должны стимулировать предпринимателей развивать знания и инновации, а не создавать протекционистскую среду, способную душить предпринимательскую активность и технологическое обучение. По мнению Д. Родрика, наиболее серьезной ошибкой бывших социалистических и других стран, применявших модель импортозамещающей индустриализации, было фокусирование на строительстве физической индустриальной инфраструктуры в большей степени, нежели на создании конкурентной среды, развитии инновационного предпринимательства и технологического обучения [13]. Таким образом, ключевой задачей, стоящей перед государством при осуществлении промышленной политики, является **обеспечение баланса** между стимулированием инвестиционного климата, поощряющим частные производительные капиталовложения и движимые **рынком** структурные изменения, с одной стороны, и целевыми интервенциями, обеспечивающими развитие новых сфер деятельности, ускоряющими рост производства и делающими его устойчивым — с другой. Определение оптимальных уровней регулирования, которые и являлись бы достаточно функциональными для создания и поддержания благоприятного бизнес-климата, и в то же время обладали бы необходимыми возможностями принуждения, является критически важным для успешной реализации государственной промышленной политики.

Важнейшим ее принципом является создание стимулов для развития **конкуренции**. Однако здесь существуют определенные сложности, заключающиеся в противоречии между **либерализацией** как основой для развития конкуренции и необходимостью **протекционистских механизмов**. В то время как конкуренция играет важнейшее значение в качестве двигателя производительного роста, она может оказаться губительной в том случае, если сильные зарубежные конкуренты начнут в массовом порядке вытеснять отечественных производителей. Стимулирование конкуренции должно осуществляться таким образом, чтобы поощрять конкретных предпринимателей к приобретению технологических знаний и осуществлению технологической перестройки в большей степени, нежели вынуждать их покинуть рынок. В этом контексте применение временных протекционистских мер может считаться оправданным, если они не способствуют созданию различных видов ренты, тормозящих развитие технологий, а также если они не стимулируют виды деятельности, которые не имеют перспективы стать жизнеспособными с коммерческой точки зрения и конкурентными в обозримом будущем.

Вопрос о том, насколько длительным должен быть временной период применения протекционистских механизмов в рамках промышленной политики, — еще один принципиальный вопрос, который

остается дискуссионным. Существуют отдельные примеры развития сложных отраслей, достигших успехов только вследствие длительных периодов государственного протекционизма. Это, например, автомобильная и полупроводниковая отрасли в Южной Корее и авиация в Бразилии. Однако существуют и примеры, причем даже более многочисленные, неудач, несмотря на длительную и дорогостоящую государственную поддержку. Такая поддержка представляется экономически оправданной только в том случае, если поддерживаемая отрасль демонстрирует значительный прогресс в направлении достижения международной конкурентоспособности [4, 30]. В любом случае поддержка со стороны государства должна осуществляться только на временной основе, пока участники рынка не приспособятся к новым условиям. Надежные, заслуживающие доверия меры должны формулироваться заранее и сигнализировать о том, что поддержка осуществляется для приспособления к новым вызовам, а не для субсидирования неэффективных отраслей. Фактор прозрачности мер по поддержке в контексте решения поставленных задач представляется очень важным, в том числе и в плане необходимости ее прекращения в случае неудач. Успешный опыт Южной Кореи наглядно это подтверждает.

Важнейшей задачей промышленной политики является определение областей, имеющих **«латентные» сравнительные преимущества**, которые частные инвесторы не могут сразу распознать, и создание условий для использования этих преимуществ [10]. Селективный подход здесь очень важен, так как, если государство продвигает стратегические проекты, которые окажутся экономически нежизнеспособными, или проекты, направляющие ограниченные финансовые средства или интеллектуальные ресурсы в неправильное производственное русло, — результатом окажется потеря ограниченных ресурсов. Вся сложность состоит именно в правильной практической оценке — что составляет «латентное» преимущество и является при этом жизнеспособным. Оптимальные решения возможны, если политика, направленная на трансформацию экономики, основывается на способности правительства содействовать полномасштабной совместной деятельности на всех уровнях. Естественно, правительства не могут обладать всей необходимой информацией относительно любых видов экономической деятельности, которые окажутся жизнеспособными в ближней перспективе, а также относительно внешних эффектов, к которым они могут привести в конечном итоге. Инструменты же, предлагаемые для идентификации так называемых «обещающих» видов экономической активности (или «латентных» сравнительных преимуществ), равно как и выбора наиболее эффективных мер принуждения, необходимых для их реализации, имеют достаточно много

изъянов и предоставляют ограниченные возможности для практического применения¹. Более реальной, видимо, является организация поиска перспективных шагов трансформации в процессе методичной, профессионально выверенной совместной деятельности предпринимателей, рыночных аналитиков и представителей правительства. Подходящие для этого форматы могут включать различные дискуссионные советы, форумы по развитию инфраструктуры и снабжения, консультативные инвестиционные советы, круглые столы по развитию секторов промышленности, государственно-частные венчурные фонды, а также государственные фонды развития промышленности. В силу того, что стратегии, связанные с промышленной трансформацией, неизбежно сталкиваются с институциональными барьерами, представляется необходимым координировать деятельность отдельных отраслевых министерств, ассоциаций частного сектора и других структур на различных уровнях — макро-, среднем и микроуровне. Такая координация требует, чтобы все полномочия, правомочность и ответственность были четко определены и прозрачны. Политика, направленная на трансформацию экономики, предполагает способность правительства содействовать полномасштабной совместной деятельности на всех уровнях и, что очень важно, между государственным и частным сектором. Проблема состоит в выработке совместного видения процесса, определении шагов для последующего промышленного роста и разработке инициатив, стимулирующих предпринимателей следовать этим шагам.

¹ Так, «Система диагностики роста», предложенная Родриком, Хосманом и Веласко, основывается на методологии принятия решений, для того чтобы определить, какие меры принуждения к росту являются наиболее эффективными, и обозначить пути постепенного отказа от них. Однако, как утверждает Т. Олтенбург, эта методология не учитывает естественную природу конкуренции. Кроме того, не представляется возможным определить соответствие общих принудительных мер на макроэкономическом уровне и намного более специфических принудительных мер на микроуровнях, а также различия между ними. В итоге все это может привести к подрыву конкурентоспособности отдельных сфер экономики [4, 31].

Что касается определения «латентных» сравнительных преимуществ отдельных отраслей и видов деятельности, то, например, система «Идентификации роста и стимулирования» предложенная Линем, основывается, грубо говоря, на определении списка наиболее востребованных товаров, произведенных за примерно 20 лет в странах с идентичными экономическими структурами, удвоившими доход на душу населения [10]. Дебатируя с Линем, Олтенбург утверждает, что сами продукты, равно как и условия вхождения в процесс их производства, в большинстве случаев серьезно меняются на протяжении 20 лет. Кроме того, величина душевого дохода не слишком иллюстративна по отношению к наличию предпринимательских и технологических возможностей, а также способности правительств создавать институциональную базу для требуемой трансформации [4, 31].

Однако наличие совместных координационных механизмов является необходимым, но недостаточным условием. Многие страны создавали подобные государственно-частные форумы и различного рода межминистерские целевые структуры, однако лишь немногие имели ясный и четкий национальный системный проект трансформирования национальной экономики. Вместе с тем такая трансформация невозможна без ясного видения цели и способности руководства страны обеспечить национальному проекту поддержку на разных уровнях и осуществлять его реализацию, несмотря на сопротивление старых элит.

В качестве примера успешной деятельности такого рода можно привести ту колоссальную роль, которую сыграли решительные действия правительств восточноазиатских стран в процессе реализации государственной промышленной политики. Правительства этих стран обладали значительными полномочиями предписывать различным министерствам и ведомствам осуществление соответствующих изменений. В Японии, например, в число таких ведомств входило Министерство внешней торговли и промышленности, в Южной Корее — Экономическое бюро по планированию, в Малайзии — аналогичная структура. Наличие такого руководства со стороны центральных властных структур представляется особенно необходимым в странах с переходной экономикой, не обладающих достаточно развитыми институтами, позволяющими на местах быстро принимать правильные политико-технологические решения [11]. При этом совершенно необходимо, чтобы структуры, реализующие промышленную политику, имели ясное представление о функционировании рынков и деятельности конкретных компаний в частном секторе. Без такого понимания и способности общаться с частным сектором на его языке результат может быть прямо противоположным. Такое понимание необходимо для обеспечения фактической солидарности конкретных агентов экономической деятельности с главными задачами проводимой политики в большей степени, нежели с преследованием своих корпоративных краткосрочных интересов — таких, как увеличение собственных бюджетов, прибыли, увеличение штата работников или заработных плат и др., не говоря уже о возможности коррупционных злоупотреблений. В то же время изменения в стратегии должны быть известны заранее, а сама стратегия — осуществляться поэтапно, чтобы дать возможность фирмам адаптировать свои собственные структуры и планы развития к новым реалиям. По мнению Т. Олтенбурга, такие шоковые маневры, как, например, резкая торговая либерализация в ряде латиноамериканских стран в 90-е гг., могут нарушить процесс промышленной трансформации и иметь длительные негативные последствия для экономики [4, 32]. Частные компании в странах с переходной эко-

номикой — прежде всего это касается мелких и средних фирм — оперируют в сложных информационных условиях. В этой связи задачей государства является создание такой бизнес-среды, которая постоянно увеличивает количество возможностей, между которыми предприниматели могли бы делать выбор. При отсутствии соответствующих возможностей со стороны частного сектора ответственностью государства является помощь в информировании бизнеса по поводу новых рыночных трендов, трендов в формировании потребительских запросов, новейших технологий и концепций ведения предпринимательской деятельности, а также стимулирование трансфера знаний между компаниями. Таким образом, промышленная политика должна представлять собой **систематический процесс** осуществления определенных действий, причем он не должен являться чем-то застывшим, а напротив, должен давать возможность для экспериментирования и обучения.

Обязательным общим принципом в осуществлении инициатив промышленной политики является **непосредственная связь принятия решений с реальными действиями**, предполагающая обязательное существование обратной связи для уверенности в том, что осуществляемые меры воспринимаются экономическими агентами правильно. И, к сожалению, огромная дистанция между планами, решениями и их реализацией пока имеет место в нашей стране. Именно наличие такой связи является одним из наиболее значимых факторов в объяснении успехов восточноазиатских стран. Гибкая система, предполагающая возможность постоянного усовершенствования, требует от государства выполнения различных функций — регулятора; органа, обозначающего цели; субсидирующего агента; поставщика услуг и оценочного эксперта. Выполнение этих ролей обеспечивает прозрачность и дает экономическим агентам право выбирать наиболее приемлемый путь для достижения целей.

* * *

Таким образом, выработка и реализация промышленной политики возможны только при наличии сильной государственной власти, полностью мотивированной на это развитие. При этом промышленную политику нельзя сводить только к протекционистским и интервенционистским мерам регулирования. Значительно более важными являются меры стимулирующие. Главная проблема состоит в выработке ясной и четкой стратегии, нового «образа будущего», достижение которого возможно только при сильной мотивации и согласовании интересов ключевых групп в элите — как в государственном аппарате, так и в бизнесе. Такое согласование предполагает расширение доступа к выработке ключевых решений для новых участников и пре-

одоление сопротивления старых элит, не заинтересованных в изменении стратегии развития. Новые участники – это и средний и малый бизнес, и регионы, и бюджетный сектор. Без выработки такой стратегии и конкретных механизмов ее осуществления, с одной стороны, и консенсуса элит, заинтересованных в ее реализации, с другой, возможно только усиление экономической неопределенности, дальнейшее отставание от экономически развитых стран и консервация внутренних проблем.

Литература

1. *Губанов С.* Экономика без движущей силы: об итогах первого полугодия 2014 г. // *Экономист.* – 2014.
2. **Федеральный закон Российской Федерации «О промышленной политике в Российской Федерации»** от 31 декабря 2014 г. № 4. – Ст. 4.
3. Эксперт. – № 14 (893). – 31 марта 2014.
4. *Altenburg T.* Industrial Policy in Developing Countries. – Bonn, 2011.
5. Commission on Investment, Technology and Related Financial Issues. Intergovernmental Group of Experts on Competition Law and Policy. – Geneva, 29 July, 1998.
6. *Khan M.* Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology. – London: Palgrave, 2013.
7. *Khan M.* The Industrial Policy. Governance Challenge. SOAS, University of London. German Development Institute. – Bonn, September, 2014.
8. *Lin J.* New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy. – Washington DC: World Bank, 2012.
9. *Lin H.-J Chang.* Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy it? A Debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang // *Development Policy Review.* – 2010. – 27 (5).
10. *Lin J., Monga C.* Growth identification and facilitation: the role of the state in the dynamics of structural change. – Washington, DC: WB Policy Research Working Paper 5313, 2010.
11. *Ohno K.* The middle income trap: implications for industrialization strategies in East Asia and Africa. – Tokyo: GRIPS Development Forum, 2009.
12. *Pack H., Saggi K.* The case for industrial policy: a critical survey. The Wharton School University of Pennsylvania. Department of Economics Southern Methodist University. January 16, 2006.
13. *Rodrik D.* Industrial Policy for the Twenty-First Century, – London: Centre for Economic Policy Research. CEPR Discussion Paper 4767, 2004.
14. *Rodrik D.* The Return of Industrial Policy. – Harvard University, 2010.
15. *Sanjaya L.* Selective Industrial and Trade Policies in Developing Countries: Theoretical and Empirical Issues, 2000.
16. *The East-Asian Miracle. A world Bank Policy Research Report.* – Oxford University Press, 1993.

Rassadina A.
Senior research assistant
Laboratory of market economy studies
Moscow Lomonosov State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Industrial Policy: necessity and possibilities of implementation

Abstract

Countries, which had succeeded in catching up with the “old” industrially advanced states, are those whose governments had initially promoted structural economic reforms, stimulating new business models and markets and directing resources into promising and new spheres of activity. Development of Germany, the USA, Japan, who had managed to catch up with the more advanced industrial countries, such as UK and France, and relatively new examples of industrial transformation in East-Asian countries and – more recent – China – can serve as the evidence of this fact. Some questions dealing with the necessity and possibility of realization of industrial policy in the countries with transition economies, and challenges in the process of its implementation, are depicted in this article. These problems seem to be quite topical in the context of vital necessity of transformation of Russian economy based on the structural reforms.

Key words: industrial policy, reindustrialization, business environment, protectionism, competition, latent comparative advantages.

JEL-codes: O380, O400, O500.

Хомик О.С.
аспирант
факультет экономики
НИУ «Высшая Школа Экономики»
(г. Москва, Россия)

Влияние Закона о торговле на применение вертикальных ограничений в контрактах между поставщиками и торговыми сетями

Аннотация

Убеждение в том, что бизнес-практики торговых сетей и возникающие между сетями и поставщиками конфликты — результат злоупотребления доминирующим положением со стороны сетей, привело к тому, что в России был принят Закон о торговле, который должен значительно ограничить применение инструментов вертикальных ограничений и защитить поставщиков от давления торговых сетей. В работе показана неправомерность одностороннего подхода к рассмотрению вопроса и неоднозначность введенного регулирования. Во-первых, закон игнорирует двойственную природу вертикальных ограничений, которые являются не только способом реализации монопольной власти, но и инструментом координации, минимизации транзакционных издержек и рисков в ситуации неопределенности. Во-вторых, Закон о торговле является лишь частью правового поля, в котором работают поставщик и торговая сеть, при этом он сам по себе не приносит значимого облегчения в правовом бремени. В-третьих, анализ финансово-хозяйственных показателей и динамики концентрации в потребительских отраслях поддерживает гипотезу о том, что ограничения в выборе конкретных инструментов не проводят к изменению структуры взаимодействия игроков.

Ключевые слова: торговые сети, вертикальные ограничения, антимонопольное регулирование.

JEL-коды: K210, L420, L810.

Введение

За последние 20 лет розничная торговля в России пережила период изменения технологий и приобрела более важное место в структуре экономики. Отрасль прошла развитие от стихийной торговли на открытых рынках до современного этапа с преобладающей долей торговли вне рынков и значительной ролью торговых сетей [8, 17]. Бизнес-стратегии розничных сетей оказывают существенное влияние на благосостояние общества как напрямую за счет цен на потребительские товары, так и опосредованно благодаря влиянию на поставщиков, которые, в свою очередь, являются источниками дохода для предпринимателей и работников.

Большое внимание к торговым сетям, а также общее убеждение в том, что они злоупотребляют своим положением в отношениях с поставщиками [2, 3, 8, 22], привели к принятию Закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (далее Закон о торговле), который должен был оказать значительное влияние на взаимодействие поставщиков и торговых сетей за счет ограничения в применении ряда контрактных инструментов [2].

Влияние практик розничных сетей на положение поставщиков продовольственных товаров остается дискуссионным вопросом. С одной стороны, существует мнение, что вертикальные ограничения (ВО) наносят ущерб поставщикам продовольственных товаров, поскольку предполагают многочисленные вычеты из их чистой выручки (ретробонусы, софинансирование маркетинговых кампаний и т.д.). Именно так интерпретировался перечень маркетинговых практик, впервые классифицированный Д. Даугаветом [2]. Именно на таком представлении основаны требования Закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности» [8], призванные, по мнению его разработчиков, защитить национальных поставщиков, особенно мелких, от эксплуатации со стороны розничных сетей.

С другой стороны, такое мнение отнюдь не является преобладающим в мировой литературе [10, 11, 15]. Наиболее популярное объяснение маркетинговых практик во взаимоотношениях между поставщиками и продовольственными сетями – разделение совместно созданной прибыли [12]. Современные форматы торговли предоставляют производителям продовольственных товаров возможность резкого расширения продаж, а практики ретробонусов, маркетинговых платежей являются способом раздела дополнительного выигрыша, полученного партнерами. Эмпирическое подтверждение этого представления для сектора розничной торговли и производства продовольственных товаров США – положительная связь между относительным размером уплачиваемых сектором в адрес супермаркетов бонусов и величиной добавленной стоимости в секторе [12]. Получается, что платежи в адрес

супермаркетов способствуют повышению результативности поставщика. Косвенным подтверждением такого подхода служат результаты сопоставления динамики прибыльности производителей потребительских товаров и супермаркетов в международном масштабе. Рост суммарных платежей в адрес розничных сетей в среднесрочном интервале сопровождается снижением прибыльности сектора розничной торговли в противоположность стабильной и даже растущей прибыльности их поставщиков [12].

Таким образом, изначальные предпосылки введения регулирования на рынке потребительских товаров оказываются под вопросом. Однако закон де-факто введен и уже потенциально оказывает непосредственное воздействие на взаимодействие игроков рынка. Интересно отметить, что существующие исследования в данной области (как зарубежные, так и российские) обладают рядом ограничений, так как большая их часть не учитывает возможное различие воздействия нестандартных условий договора на разные группы поставщиков, условия договоров рассматриваются без учета механики и условий их применения, в них недостаточно разработана методика эмпирического измерения воздействия условий договоров на производителей и розничные сети.

Цель работы автора – оценить, насколько введение регулирования отрасли торговли соответствует заявленным целям и какое влияние оно оказывает на игроков рынка. Для реализации поставленной цели необходимо рассмотреть следующие вопросы и решить соответственно задачи:

- исследовать влияние закона на правовое поле игроков в целом, определить его место и роль в системе правового регулирования взаимоотношений поставщиков и торговых сетей;
- проанализировать адекватность выбранного законом инструментария заявленным целям с помощью иллюстративной модели;
- оценить итоги введенного регулирования на основе анализа данных по концентрации поставщиков и их финансово-хозяйственных показателей.

Для реализации поставленной цели были использованы методы экономического анализа права, теоретико-игрового моделирования, а также статистического анализа. В качестве источников данных использовались исследования российских и зарубежных авторов, данные официальных сайтов торговых сетей, базы данных Росстата и СПАРК.

Закон о торговле как часть правового поля взаимодействия между поставщиками и ритейлерами

Правовая среда российского розничного рынка формируется как совокупность законодательной базы, практики правоприменения

(включая судебную практику), а также инфраструктурных особенностей, начиная от транспортной системы и заканчивая степенью развитости сетевых ресурсов. В последнее время экономисты и юристы уделяют большое внимание обсуждению влияния Закона о торговле (№ 381-ФЗ) на взаимодействие торговых сетей и поставщиков, его эффективность как способа ограничения злоупотребления монопольной властью, а также воздействие на общественное благосостояние [1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9]. Однако, если посмотреть на разнообразие законодательных актов, которые оказывают влияние на положения контракта между торговой сетью и поставщиком, то становится очевидно, что Закон о торговле не является определяющим для ключевых пунктов договора.

Важно рассматривать все законодательные акты в совокупности, не фокусируясь только на Законе о торговле. Они формируют следующие основы контрактной деятельности в России [9]:

1. Отсутствие понятия консолидированной компании или группы компаний, формальный подход к рассмотрению аффилированности, а именно отсутствие нормы о совместной деятельности при наличии только совместных расходов без совместных доходов;
2. Приоритет формы над содержанием условий договоров, использование строго конкретных форматов и форм оформления сделок и операций;
3. Необходимость наличия договора и полного пакета документов для любой сделки, а также непосредственного движения материальных ценностей. При этом отсутствует возможность использовать договор о намерениях или предварительные договоры, дебит-ноты и кредит-ноты и т.д.

В итоге российский договор между торговой сетью и поставщиком приобретает следующие формы и характеристики [9]:

1. Отдельный контракт для каждой пары юридических лиц, практическая невозможность заключения интересов группы в один договор;
2. Невозможность применения международных контрактов между торговыми сетями и поставщиками;
3. Отсутствие инструментов оформления движения финансовых средств без движения материальных ценностей;
4. Детальное описание механизма и условий применения ряда вертикальных ограничений с целью определить его конкретную форму: скидка, бонус или оплата рекламной услуги;
5. Большое внимание первичной документации и оформлению операций, высокая степень детализации процессов, связанных

непосредственно с товарооборотом на складах, в пути и в процессе приемки;

6. Раздельный контракт поставки товаров и рекламных услуг.

Влияние всех вышеназванных характеристик контракта на игроков рынка достаточно многосторонне. Рассмотрим их последовательно [9].

Эффекты особенностей контрактов *на стороне поставщиков*:

- потеря возможности использовать максимально эффективные инструменты взаимодействия с ритейлером, не предполагающие движения услуг и материальных ценностей;
- вынужденные инвестиции в системы документооборота и архив;
- дополнительные налоговые расходы;
- дополнительные транзакционные издержки на юристов и переговорщиков;
- альтернативные расходы на неэффективное использование денежных средств из-за увеличенного времени между фактом отгрузки товара поставщику и получением денег из-за сложного и долгого документооборота (согласно законодательным требованиям);
- минимизация расходов на судебных юристов и налоговых аналитиков.

Эффекты особенностей контрактов *на стороне ритейлеров*:

- инвестиции в документооборот, бухгалтерию, юристов и переговорщиков;
- барьеры входа на рынок для международных игроков.

Влияние контрактов между ритейлерами и поставщиками *на процесс их взаимодействия*:

- конфликты в процессе заключения и реализации контракта на почве документооборота и законодательных требований к оформлению сделок. Законодательные ограничения не всегда точны, однако последствия могут быть очень значительными. Наличие потенциальных рисков, а следовательно, и расходов приводит к накалу переговоров относительно конкретного разделения таких рисков;
- нежелательность разрыва договорных отношений в целях минимизации рисков, связанных с встречными налоговыми проверками.

Влияние контрактов между ритейлерами и поставщиками *на бизнес-стратегии игроков рынка*:

- ввиду ограничений применения ряда ВО набор промоакций, используемых в магазинах для потребителей, также может быть достаточно неширок. Чаще всего используются скидки, наборы со скидкой или бесплатным товаром внутри, рекламные листовки и выкладки, реже применяются акции «купи — получи»,

а также любые более сложные программы лояльности, предполагающие долгосрочное накопление скидки или подарка;

- ввиду невысокой доли глобальных игроков на рынке ритейла *российские потребители имеет ограниченный доступ к их ассортименту частных марок и предоставляемым услугам* и т.д. (см. выше).

Результирующее влияние правовой среды контрактных отношений между поставщиками и ритейлерами на развитие структуры рынка довольно противоречиво. С одной стороны, снижение конкурентных преимуществ глобальных компаний по сравнению с национальными поставщиками сохраняет для последних определенную рыночную нишу. С другой – эффекты действующих правил – дополнительные затраты участников на администрирование сделок, нежелательность разрыва контрактных отношений (а следовательно, ограничения для установления новых) – повышают издержки входа на рынок новых ритейлеров и поставщиков, вне зависимости от их национальной принадлежности. Разрушение стратегического видения контрактных отношений (хотя бы на уровне понимания связи между промоакциями, спросом, ценами и бонусами) также объективно ограничивает сложные формы соперничества на рынке.

Рассмотрим, каким образом Закон о торговле вливается в данную правовую среду. Напомним, что он относится к антимонопольному праву, в отличие от Закона «О защите конкуренции» является сугубо отраслевым. Он вводит ряд важных ограничений на взаимодействие поставщиков и ритейлеров: ограничение размера ритейлера, ограничение на использование инструментов вертикальных ограничений, склоняет торговую сеть к открытому отбору поставщиков и т.д. (анализ ключевых положений Закона о торговле и Закона «О защите конкуренции» см. в табл. 1).

Таблица 1

Сравнительный анализ ключевых положений Закона о торговле и Закона «О защите конкуренции»

Ключевое положение	Закон о торговле	Закон «О защите конкуренции»
Сфера	Потребительские товары	Все товары
Ограничение размера ритейлера	Не более 25 % от регионального рынка	Нет per se
Ограничения ВО, применяемых ритейлером	Бонус только за объем + Размер бонуса не более 10 %	Механизмы ВО не должны дискриминировать или приводить к монопольному доминированию
Социально значимые товары	Запрет на использование бонусов	Нет такого понятия

Ключевое положение	Закон о торговле	Закон «О защите конкуренции»
Отбор контрагента	Открыто доступные правила отбора	Свободный
Сроки оплаты	Не более срока годности при наличии корректного пакета документов	Договор

Логика Закона о торговле в целом соответствует особенностям нормативно-правовой основы российской договорной практики. В первую очередь это проявляется в оценке «справедливости» и «недискриминационности» каждого отдельно взятого договора поставки, а позднее — и оказания договора маркетинговых услуг, при игнорировании стратегического фокуса сотрудничества поставщика и розничной сети. Например, частично именно соблюдением требований Закона о торговле было вызвано разделение договоров поставки и договоров оказания маркетинговых услуг и в дополнение к этому — определение условий договоров маркетинговых услуг вне связи с объемами поставки.

В свою очередь, особенности российской договорной практики повлияли и на выстраивание модели соответствия требованиям Закона о торговле. Если сравнить типовые *Условия отбора поставщиков* или *Требования к потенциальным поставщикам*, разработанные крупнейшими российским розничными сетями, с аналогичными документами зарубежных поставщиков [1], то мы увидим, что значительная часть *Условий отбора и взаимодействия с поставщиками* в России посвящена собственно правилам документооборота в весьма узкой детализации. Но именно по этим причинам Закон о торговле может усугубить, но не компенсировать эффекты российской контрактной практики. В то же время и сами требования Закона о торговле весьма часто не налагают на участников рынка настолько жестких ограничений, как это предполагал законодатель.

Например, норма об ограничении 10 % уровня бонуса за объем выполняется достаточно механически. Законодатель обязал ограничить все потоки финансовых выгод от поставщика к ритейлеру бонусом за объем, который, в свою очередь, не должен превышать 10 %. Однако это, во-первых, не предотвращает дискуссий относительно цены (в процессе которых ритейлер может оказывать давление на поставщика), а во-вторых, является ограничивающим бизнес-практику ритейла. Как уже обсуждалось выше, взаимоотношения ритейлера и поставщика не сводятся к определению цены и объема поставки, а включают в себя многогранные рекламные акции, вопросы выкладки и условий поставки (отсрочка, минимальный заказ, организация доставки и т.п.). Например, если бы в процессе взаимодействия торговая

сеть и поставщик согласовали план развития бизнеса, включающий в себя детальный план выкладки товара, рекламные акции, программы лояльности, объемы отгрузок, а также проекты по совместной работе в сфере упрощения документооборота, обмена данными и т.п., то может в целом получиться, что выплаты от поставщика торговой сети составляют более 10 % и не всегда зависят напрямую от товарооборота. Однако наличие дискриминации в таком взаимодействии под вопросом, особенно со стороны ритейлера.

По нашему мнению, Закон о торговле не является определяющим с точки зрения взаимодействия торговой сети и поставщика. Более того, та часть экономических выгод, которые он регулирует, является всего лишь частью общего пула ценности, разделение которой происходит в процессе согласования контракта поставки. Наиболее корректно рассматривать взаимоотношения торговой сети и ритейлера в целом, с учетом стратегической природы их взаимодействия и многоуровневой системы договоренностей: цена и количество поставки, логистические условия, правила документооборота и условия оплаты, маркетинговые платежи, распределение рисков и т.д. В оценку выгод той или иной стороны корректно включать не только прямые экономические расходы, но и налоговые риски, которые ввиду сложности правового бремени в России достаточно высоки.

В качестве иллюстрации выдвинутых положений приведем краткий анализ условий договоров поставки на основе открытых источников информации, а именно проектов договоров поставки крупнейших торговых сетей «Магнит», «Х5», «Дикси», выложенных на их официальных сайтах (табл. 2). Мы разделили все условия договоров на шесть категорий:

- общие положения: предмет и стороны контракта, положения о форс-мажоре и способах разрешения спора, сроки контракта и его пересмотров и т.п.;
- ассортимент — цена: условия относительно цены и ее изменений, ассортимента поставляемой продукции;
- логистика: описание процессов размещения заказа, условий поставки, распаковки, хранения, распределение рисков относительно браков и недостач, ограничения по способу и размеру упаковки и т.д.;
- оплата: способ оплаты, количество дней отсрочки, расчетный день и т.п.;
- премия: условия, действительно регулируемые Законом о торговле, а именно размер и способ расчета премии за объем, детальные условия;
- качество: положения о требованиях к качеству и распределении рисков в случае проблем с качеством товара.

**Анализ состава условий договоров торговых сетей «Магнит», «Х5»,
«Дикси» [18, 19, 20], %**

Категория условий	Доля условий договоров категории в общем количестве условий	Доля условий договоров категории, которые не несут экономических расходов для поставщика, в общем количестве условий	Доля условий договоров категории, которые несут экономические расходы для поставщика, в общем количестве условий	Доля условий договоров категории, которые несут экономические расходы и налоговые риски для поставщика, в общем количестве условий
Общие положения	33,4	29,7	3,7	2,7
Ассортимент–цена	8,3	1,6	6,6	4,1
Логистика	33,6	9,9	23,6	15,7
Оплата	6,1	1,8	4,4	3,1
Премия	5,9	1,1	4,8	2,9
Качество	12,8	6,9	5,9	3,7
Итого	100,0	51,0	49,0	32,1

Для каждого условия поставки была произведена экспертная оценка, несет ли данное условие только бизнес-затраты для поставщика (в случае, если данное условие будет включено в финальную версию договора) или также возникают потенциальные налоговые риски (связанные со сложностями документооборота, которые несет поставщик в таком случае, потенциальными неоднозначными трактовками связанного экономического расхода с точки зрения включения в базу для налога на прибыль и т.п.). Далее мы провели структурный анализ доли каждой из категорий условий в среднем для трех исследуемых договоров.

Подчеркнем, что большая часть условий договоров посвящена общим положениям и логистическим условиям. Очевидно, можно заметить, что не менее 49 % процентов всех условий договоров несут экономические затраты для поставщика, при этом большая половина из них несет также и налоговые риски (32 % против 49 %). При этом как экономические расходы, так и налоговые риски в большей степени относятся к логистическим условиям. Положения относительно премии за объем (целевые для Закона о торговле) занимают не более 6 % от всех условий, хотя, конечно же, связаны с экономическими и налоговыми расходами.

Ограничение применения вертикальных ограничений во взаимодействии торговой сети и поставщика

Как было отмечено выше, Закон о торговле вводит ограничение на применение конкретных инструментов вертикальных ограничений. Помимо того, что такой подход игнорирует стратегическую природу взаимодействия поставщика и торговой сети, он может быть неэффективен как способ увеличения благосостояния поставщика. «Концепция закона» исходит из того, что снижение оптовых цен в договорах с поставщиками предпочтительнее применения ретробонусов и коммерческих расходов, не связанных ни с ценой, ни с объемом реализации. В данном разделе показано, что при условии, что торговая сеть может получить одинаковый уровень выгоды при использовании разных инструментов ВО, положение поставщика может быть различным. Анализ сравнительных преимуществ альтернативных способов организации договорных отношений на основе этого подхода традиционен в теории организации отраслевых рынков [14].

Зададим модель функционирования поставщика товаров следующими уравнениями.

Уравнение спроса $Q = a - e \cdot P$, где a – емкость рынка, а e – эластичность спроса по цене, Q – объем продаж (примем равным объем продаж от поставщика торговой сети и от торговой сети конечному потребителю), P – цена розничной реализации товара. Уравнение издержек $Cost = c \cdot Q = P \cdot (1 - m) \cdot Q$, где Q – объем продаж, P – цена розничной реализации товара, m – наценка торговой сети. Итого, прибыль поставщика равна:

$$\begin{aligned}\pi &= P \cdot Q - P \cdot (1 - m) \cdot Q = \\ &= P \cdot (a - e \cdot P) - P \cdot (1 - m) \cdot (a - e \cdot P) = (a - e \cdot P) \cdot (P \cdot m).\end{aligned}$$

Утверждение 1. Снижение оптовой цены (увеличение наценки торговой сети) может быть менее выгодным, чем условный ретробонус.

Введем параметр μ – вероятность того, что возникнет позитивный сдвиг D спроса из-за заключения контракта с ВО, следовательно, ожидаемый объем спроса равен:

$$E(Q_{entry}) = \mu \cdot (a - e \cdot P + D) + (1 - \mu) \cdot (a - e \cdot P) = a - e \cdot P + D \cdot \mu.$$

Также введем параметр f – дополнительная наценка торговой сети, в этой ситуации расходы поставщика формируются следующим образом:

$$Cost_{entry}^{f-m} = c \cdot E(Q) = P \cdot (1 - m - f) \cdot E(Q) = P \cdot (1 - m - f) \cdot (a - e \cdot P + D \cdot \mu).$$

Другой параметр B – условный ретробонус, расчет которого осуществляется ex-post. Он равен 0, если не реализуется позитивный сдвиг

D , и равен $f \cdot P \cdot Q$ в случае, если он реализуется. В таком случае расходы поставщика равны:

$$\begin{aligned} Cost_{entry}^{b-m} &= c \cdot E(Q) + E(B) = P \cdot (1-m) \cdot E(Q) + E(B) = \\ &= P \cdot (1-m) \cdot (a - e \cdot P + D \cdot \mu) + f \cdot P \cdot (a - e \cdot P + D) \cdot \mu. \end{aligned}$$

Нетрудно показать, что использование ретроспективного бонуса более выгодно (приносит большую прибыль), чем дополнительная наценка, при условии что $\mu < 1$. Это тем более справедливо для случая небольшого поставщика небрендируемой продукции. Соответственно, в рамках «концепции закона», ограничение ретробонусов должно быть заведомо выгодно поставщикам. В рамках «альтернативной концепции» ограничение ретробонусов должно сопровождаться снижением относительной привлекательности условий договоров для поставщиков небрендируемых товаров по сравнению с брендируемыми.

Утверждение 2. Ретробонус, размер которого зависит от объема, может быть более выгоден поставщику, чем ретробонус, размер которого не зависит от объема продаж.

Помимо параметра μ введем параметр b – процент ретробонуса от продаж, тогда издержки поставщика равны:

$$Cost_{entry}^{\%b} = (c + b) \cdot E(Q) = (P \cdot (1-m) + b) \cdot (a - e \cdot P + D \cdot \mu).$$

Если B – фиксированный ретробонус¹, тогда издержки поставщика равны:

$$Cost_{entry}^B = c \cdot E(Q) + B = P \cdot (1-m) \cdot (a - e \cdot P + D \cdot \mu) + B.$$

Нетрудно показать, что ретробонус, размер которого зависит от объема, может быть более выгоден поставщику, чем ретробонус, размер которого не зависит от объема продаж, при условии что:

$$b < \frac{B}{(a - e \cdot P + D \cdot \mu)}.$$

Данное выражение выполняется при прочих равных в случаях, когда или высока эластичность спроса, или невысока вероятность положительного эффекта внедрения ВО. Если же эластичность невысока, а вероятность позитивных сдвигов в спросе велика, то более прибыльным является выбор варианта с фиксированным ретробонусом (не зависящим от объема продаж).

¹ Отметим, что данный показатель принимается константой только с той точки зрения, что его размер не зависит от объема продаж. На самом деле он может меняться в зависимости от различных параметров: количество товарных позиций, размер предоставляемого полочного или дисплейного пространства.

Эмпирический анализ влияния Закона о торговле на положение поставщиков

В данном исследовании эмпирические эффекты принятия и применения Закона о торговле оцениваются двумя путями. Первый – прямая оценка его влияния на размер коммерческих и финансовых расходов поставщиков и показатели их результативности. Второй – оценка влияния применения закона на показатели концентрации производства.

В обоих случаях мы применяем подход, который может рассматриваться как разновидность оценки «разницы в разностях» (*difference-in-difference*), зарекомендовавшей себя в качестве основы эмпирического анализа эффектов вертикальных договоров [13]. Отобраны две группы отраслей, в производстве которых значительную долю занимают поставки в розничные сети. Сопоставляется динамика показателей деятельности предприятий и концентрации производства в разрезе регионов в отраслях, на которые действие закона распространяется (производство молочной продукции, переработка и консервирование мяса и мясной пищевой продукции) и не распространяется (производство мыла и моющих, чистящих и полирующих средств; парфюмерных и косметических средств, производство изделий из бумаги и картона). Период анализа охватывает семь лет – с 2006 по 2012 г., из которых первые четыре года – до принятия закона и три последующих (начиная с 2010 г.) – после вступления закона в силу.

Выбор отраслей для анализа основывался на двух критериях: с одной стороны, отрасли должны быть репрезентативными для целей исследования (продуктовые и непродуктовые потребительские товары), с другой – важно выбрать максимально «чистые» или монопрофильные отрасли, дабы обеспечить чистоту оценки моделей.

Динамика показателей концентрации производства, как предполагается, может, с одной стороны, демонстрировать устойчивую во времени тенденцию изменения, но с другой – может зависеть от влияния введенного антимонопольного регулирования. Предполагается, что целью Закона о торговле являлось улучшение благосостояния средних и мелких поставщиков продовольственных товаров, что, в свою очередь, должно привести к снижению показателя концентрации С4 (доля четырех крупнейших производителей) в соответствующих отраслях в регионе Российской Федерации. Анализ динамики показателей концентрации по четырем обсуждаемым отраслям говорит о том, что концентрация не только не падает, но и растет (табл. 3). Причем в продовольственных отраслях она растет более значительно: более чем в 50 и 18 % регионах концентрации молочных и мясных производителей соответственно выросла за период 2006–2012 гг., рост в период до и

после принятия закона (2006–2009, 2010–2012 гг.) значительным образом не отличается. При этом динамика концентрации в непродовольственных отраслях гораздо менее скромная, ее рост наблюдается в менее 10 % регионов.

Таблица 3

**Динамика показателей концентрации:
средняя доля четырех крупнейших производителей в регионах
по отраслям [16, 21], %**

Отрасль	Средние показатели концентрации в регионах, процент четырех крупнейших производителей							Процент регионов с ростом концентрации		
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2006– 2012	2006– 2009	2009– 2012
Производство молочной продукции	78	79	77	78	78	80	79	53	51	48
Переработка и консервирование мяса и мясной пищевой продукции	86	86	84	84	83	86	85	18	21	26
Производство мыла и моющих, чистящих и полирующих средств; парфюмерных и косметических средств	57	58	58	57	57	59	61	5	6	6
Производство изделий из бумаги и картона	81	78	81	77	77	76	77	9	16	11

Для анализа влияния закона на финансовое положение поставщиков нами была сделана выборка из 201 крупнейшей компании из четырех обсуждаемых отраслей, по которым доступна финансовая отчетность в базе данных СПАРК [16]. В качестве показателей для анализа были выбраны: % коммерческих расходов от выручки, % процентных выплат от выручки, % прибыли до налогов от выручки, % запасов от выручки, % дебиторской задолженности от выручки. Данные показатели являются своего рода индикаторами воздействия Закона на положение поставщиков. Такой выбор обоснован следующими факторами.

Коммерческие расходы: согласно Российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ), статья коммерческих расходов включает в себя, среди прочего, затраты на рекламу и прочие, в том числе логистические, расходы по сбыту. Условия договоров поставки между торговой

сетью и поставщиком могут оказывать значимое влияние на размер данных расходов за счет следующих обстоятельств:

- момент перехода права собственности, который оказывает влияние на размер материальных рисков, которые несет та или иная сторона;
- требования к логистическим параметрам поставки товара, которые могут значительно снизить расходы одной стороны контракта;
- стоимость и условия предоставления рекламных мест на территории торговой сети, которые непосредственно приводят к росту рекламных расходов поставщика, и т.д.

Предполагается, что после принятия закона бремя рекламных и транспортных расходов на поставщиков должно было уменьшиться или, во всяком случае, расти более медленными темпами (так как нельзя отрицать объективный рост маркетинговых и логистических составляющих в расходах производителей).

Финансовые или процентные расходы: согласно РСБУ, статья финансовых расходов включает в себя расходы на выплату процентов по долгосрочным и краткосрочным займам. Данный расход зависит от объема требуемых к привлечению заемных средств и ставки процента. Условия договора поставки между торговой сетью и поставщиком могут оказывать значимое влияние на объем необходимых средств: чем больше непропорциональная нагрузка на поставщика, тем меньше у него шансов профинансировать выплаты торговой сети из оборота и тем более вероятна необходимость займов.

Введение Закона о торговле было направлено на то, чтобы торговые сети снизили нагрузку на производителей. Следовательно, после принятия закона необходимость привлекать средства должна была уменьшиться или, во всяком случае, расти более медленными темпами.

Оборачиваемость: оборачиваемость запасов производителя потребительского товара находится в зависимости от ряда важных факторов: эффективности внутренних операций, спроса на продукцию и также условий поставки в торговую сеть. В случае, если монопольная власть торговых сетей настолько высока, что они могут позволить себе блокировать продажи товаров производителями, условия договора поставки становятся основным фактором оборачиваемости. Введение Закона о торговле должно было привести к улучшению положения производителей потребительских товаров, а следовательно, и улучшить оборачиваемость их запасов.

Оборачиваемость дебиторской задолженности, в свою очередь, отражает способность и возможность поставщиков согласовывать более короткие сроки оплаты товара торговой сетью. Введение Закона о тор-

говле должно было привести к улучшению положения производителей потребительских товаров, а следовательно, и улучшить оборачиваемость их дебиторской задолженности.

Прибыль: операционная прибыль, или прибыль/убыток до налогообложения согласно РСБУ, представляет собой итог от операционной деятельности компании, а следовательно, является комплексным результирующим показателем всех условий договоров между поставщиками и торговыми сетями. Мы предполагаем, что введение Закона о торговле, направленное на ограничение монопольной власти торговых сетей, должно было привести к более позитивной динамике прибыльности поставщиков, особенно продовольственных товаров, по сравнению с торговыми сетями.

Таблица 4

**Среднегеометрический темп прироста показателя
в период для компаний из непродуктивных отраслей [16, 21], %**

Показатель	Производство мыла и моющих, чистящих и полирующих средств; парфюмерных и косметических средств			Производство изделий из бумаги и картона		
	2006–2012	2006–2009	2009–2012	2006–2012	2006–2009	2009–2012
Количество компаний	21			8		
% коммерческих расходов от выручки	13	–1	29	13	6	20
% процентных выплат от выручки	5	43	–23	12	22	3
% прибыли до налогов от выручки	3	2	5	7	8	5
% запасов от выручки	–7	–5	–9	4	1	8
% дебиторской задолженности от выручки	–1	5	–7	11	7	16

На основе выборки по 201 компании был произведен анализ динамики обсуждаемых показателей отдельно по каждой из отраслей (табл. 4, 5). Видно, что коммерческие расходы во всех отраслях растут как процент от выручки, причем после 2010 г. темпы роста ускорились. Процентные расходы падают, однако они падают не только в продуктовых, но и в непродуктовых отраслях, что скорее всего связано с общей стабилизацией экономики в стране. Мы не наблюдаем резкого скачка в прибыльности производителей потребительских товаров. Оборачива-

емость запасов и дебиторской задолженности улучшилась у всех производителей, что скорее всего отражает макроэкономический тренд.

Таблица 5

Среднегеометрический темп прироста показателя в период для компаний из продовольственных отраслей [16, 21], %

Показатель	Производство молочной продукции			Переработка и консервирование мяса и мясной пищевой продукции		
	2006–2012	2006–2009	2009–2012	2006–2012	2006–2009	2009–2012
Количество компаний	83			89		
% коммерческих расходов от выручки	6	4	7	8	7	10
% процентных выплат от выручки	4	20	–10	11	55	–20
% прибыли до налогов от выручки	–5	1	–10	12	41	–10
% запасов от выручки	–1	–2	–1	–2	0	–4
% дебиторской задолженности от выручки	3	10	–3	3	10	–4

Заключение

Резко возросшая концентрация сектора розничной торговли в России одновременно с внедрением новых практик договорных отношений с розничными сетями породила убеждение в том, что бизнес-практики сетей и возникающие между сетями и поставщиками конфликты – результат злоупотребления доминирующим положением со стороны сетей и эксплуатации поставщиков. Результатом такого убеждения стало принятие Закона о торговле, идея которого состояла в том, чтобы значительно ограничить применение инструментов ВО и защитить поставщиков от давления со стороны торговых сетей.

В данной статье показано, что, во-первых, сам по себе Закон о торговле не может оказать значимого влияния на положение поставщиков ввиду того, что он является лишь небольшой частью правового поля, в котором оперируют игроки рынка. Данное поле в России само по себе игнорирует стратегическую природу взаимодействия торговой сети и ритейлера, накладывая значительные ограничения на возможность использовать эффективные инструменты ВО, создает предпосылки для возникновения дополнительных затрат и налоговых рисков,

порождает конфликты в процессе переговоров относительно процессных условий. Нет никаких признаков того, что поставщики стали более или менее защищены от возможных злоупотреблений со стороны ритейлера. Закон о торговле никоим образом не снижает само по себе правовое и налоговое бремя на участников взаимодействия.

Во-вторых, в работе показано, что закон построен на некорректной с теоретической точки зрения предпосылке о том, что ценовые ВО всегда приемлемее для поставщика, нежели чем неценовые ВО. Например, для ряда поставщиков использование условных ретробонусов было бы более эффективно, нежели чем безусловное снижение цен, в случае наличие значимой неопределенности спроса. Помимо того, что навязывание определенных ВО может быть невыгодно защищаемому классу игроков рынка, оно может вообще не оказать воздействия на положение игроков ввиду того, что рынок найдет способ «обойти» ограничение. Очевидно, что наличие предельного размера бонусов за объем никак не ограничивает сеть в требованиях к поставщику относительно уровня закупочной цены, а также способов организации поставки товаров и распределения финансовых рисков.

В-третьих, Закон о торговле не оказал влияния на поставщиков ни с точки зрения концентрации, ни с точки зрения их финансово-хозяйственного положения. Коммерческие расходы поставщиков растут, в то время как не наблюдается значимого прироста прибыли. Улучшение показателей оборачиваемости и снижение финансовых расходов не могут быть напрямую отнесены на счет закона ввиду того, что происходят как в регулируемых, так и в нерегулируемых отраслях.

Автор считает, что можно констатировать факт того, что внедрение Закона о торговле не оказало значимого воздействия на положение игроков рынка. Рекомендуемыми направлениями развития антимонопольной политики в этой сфере представляется более эффективный фокус на дальнейшую поддержку и далее прозрачность отбора контрагентов, переход от ограничения инструментов к защите конкуренции: отсутствие дискриминации, злоупотреблений, а также снижение правового бремени за счет развития электронного документооборота, гомогенизации разделов регулирования.

Литература

1. *Авдашева С.Б., Курдин А.А., Шаститко А.Е., Радченко Т.А.* Практика и возможные последствия антимонопольной регламентации торговой политики частной компании. — М.: МАКС Пресс. 2013.
2. *Даугавет Д.* Что изменил Закон о торговле // Экономическая политика. — 2011. — № 4.

3. *Новиков В.* Qui prodest? // Экономическая политика. – 2009. – № 4. С. 190–199.
4. *Радаев В.В.* Что требуют розничные сети от своих поставщиков: эмпирический анализ // Экономическая политика. – 2009. – № 2. – С. 58–80.
5. *Радаев В.В.* Что изменил Закон о торговле: количественный анализ // Экономическая политика. – 2012а. – 1. – 118–140.
6. *Радаев В.В.* Кто выиграл от принятия Закона о торговле? // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2012б. – 2. – 33–59.
7. *Радаев В.В.* Время покажет? Среднесрочные эффекты применения Закона о торговле // Экономическая политика. – 2014. – 5. – 75–98.
8. *Радаев В.В.* Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России. – М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ, 2011.
9. *Хомик, Авдашева.* Особенности контрактных отношений в сфере торговли и их влияние на положение поставщиков и розничных сетей // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2014. – № 4. – С. 68–80.
10. *Corstjens M., Steele R.* An international empirical analysis of the performance of manufacturers and retailers // Journal of Retailing and Consumer Services. – 2008. – 15. – 224–236.
11. *Kadiyali Vr., Chintagunta Pr., Vilcassim N.* A Manufacturer-Retailer Channel Interactions and Implications for Channel Power: An Empirical Investigation of Pricing in a Local Market // Marketing Science. – 2000. – 19(2). – 127–48.
12. *Klein B., Wright J.* The Economics of slotting contracts // Journal of Law & Economics. – 2006. – 50. – 421–454.
13. *Lafontaine F., Slade M.* Vertical Integration and Firm Boundaries: the Evidence // Journal of Economic Literature. – 2007. – 45 (3). – 629–685.
14. *Rey P., Tirole J.* The Logic of Vertical Restraints // The American Economic Review. – 1986. – 76 (5). – 921–939.
15. *Srinivasan Sh., Pauwels K., Hanssens D.M., Dekimpe M.G.* Do Promotions Benefit Manufacturers, Retailers, or Both // Management Science. – 2004. – 50(5). – 617–629.
16. База данных СПАРК. URL: <http://www.ispark.ru>
17. *Монин А.А.* История развития торговли в России, 2010. URL: <http://www.ru-90.ru/node/794>
18. Официальный сайт группы компаний «Х5». URL: <http://www.x5.ru>
19. Официальный сайт группы компаний «Магнит». URL: <http://magnit-info.ru>
20. Официальный сайт группы компаний «Дикси». URL: <http://www.dixy.ru>
21. Официальный Сайт Росстата. URL: <http://www.gks.ru>
22. Центр исследования рыночной среды. 2005. Анализ положения крупных торговых сетей на розничном рынке продовольствия Санкт-Петербурга и практики их взаимодействия с предприятиями – поставщиками продовольствия. Доклад ЦИСН. URL: http://www.fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials_8797.html

Khomik Olesya
Post-graduate student
NRU Higher School of Economics
Economics Department
(Moscow, Russia)

Impact of antitrust retail regulation on vertical restraints in contracts between retailers and manufacturers

Abstract

Widespread belief in the fact that business practice of retailers and all conflicts between them and vendors are driven by the retailers' dominance abuse has resulted in implementation of special antitrust retail regulation in Russia. This regulation was intended to limit the usage of instruments of vertical restraints and protect vendors from retailers. In this research we show that such approach is not reasonable and the regulation effects are controversial. On the one hand the regulation ignores the 2-sided nature of vertical restraints, which are not only the way to exercise monopoly power but also an instrument of coordination, minimization of transactional costs and risks avoidance. On the other hand the regulation is only a part of the bigger scope of all regulation impacting the vendor-retailer interaction and cannot drive any significant changes in the performance of market players. The empirical analysis of data on financial performance of producers and also on dynamics of their concentration supports the hypothesis that limitations in the choice of specific vertical constraints cannot significantly impact the interactions and interdependencies in the market.

Ключевые слова: retail, vertical restraints, antitrust regulation.

JEL-codes: K210, L420, L810.

1.4. Математические и инструментальные методы в принятии экономических решений

Липунцов Ю.П.

доцент

экономический факультет

МГУ имени М.В. Ломоносова

Серебряков В.А.

завотделом

ВЦ РАН имени Дородницына А.А.

Экономико-математическое и информационное моделирование: предпосылки перехода от абстрактно-теоретического характера моделей к числовому

Аннотация

Развитие технологий позволяет существенно повысить качество информационного обеспечения для принятия управленческих решений. Своевременная поставка необходимых данных во многом предопределяет успешность управления экономикой. Какие данные в какой момент времени и кому необходимо поставить, определяется совокупностью моделей. Наиболее важными являются экономико-математические и информационные модели. Экономико-математические модели играют определяющую роль на этапе абстрактного уровня представления: текстовое описание преобразуется в множества элементов, а затем составляются модели абстрактно-алгебраического или топологического уровня.

На этапе реализации моделей в виде приложений экономико-математические модели становятся составным элементом информационных моделей. При реализации информационной системы существенным становится взаимодействие с системами из внешней среды, реализуемое через интерфейсы. Для качественного взаимодействия, обмена данными необходим комплекс информационных моделей, включая мо-

дели предметной области, модели интеграции, модели формализованного отражения взаимодействия системы с людьми.

Ключевые слова: экономико-математическое моделирование, информационное моделирование, системная инженерия, уровни абстракции, архитектура.

JEL-коды: C880, C600, C020.

1. Введение

Развитие информационных технологий предоставляет новые возможности в самых разных сферах жизни. Они уже оказали существенное влияние на такие сферы экономической жизни, как розничная торговля, недвижимость, средства массовой информации и др.

Сегодня наиболее существенное влияние технологий ощущается на уровне отдельной организации. Это объяснимо, поскольку на уровне отдельного предприятия более предсказуемо поведение отдельных участников, имеется возможность контролировать технологические решения, проще организовать результативное взаимодействие между людьми и специалистами в области информационных технологий. Понимание и скоординированное взаимодействие разных категорий участников являются необходимым условием реализации технологических проектов. При переходе на более высокие по сравнению с предприятием уровни информационного взаимодействия возникают как технологические, так и организационные вопросы, которые требуют специфических методов решения.

На более высоком уровне масштаба организации возникает большее количество взаимодействий между агентами, увеличивается количество категорий контрагентов. В экономических моделях описывается совокупность отношений, возникающих в ходе хозяйственной деятельности. Экономические модели являются теоретическим представлением экономических явлений, их упрощением. Упрощение при построении и апробировании экономических моделей происходит, во-первых, на этапе определения переменных, включаемых в модель, — сокращается количество рассматриваемых факторов путем абстрагирования от реальности. Во-вторых, проверка гипотезы экономического исследования выполняется, как правило, на основе выборочного обследования. Таким образом, анализируется только часть данных, а не вся совокупность, которая может существенно отличаться от отдельной части.

Новые возможности в области поставки данных позволяют сократить разрыв между теоретическим моделированием экономики и реализацией этих моделей в формате приложений, использующих по-

стоянно актуализируемые распределенные источники данных. Для сокращения этого разрыва необходима адаптация двух категорий моделей: экономико-математических, которые носят больше абстрактно-теоретический характер, и информационных, реализация которых превращается в сложный технологический проект.

Эти две категории моделей, экономико-математические и информационные, несколько отличаются друг от друга, занимают разное место в архитектуре и жизненном цикле организации, независимо от ее масштаба.

2. Экономико-математическое и информационное моделирование в архитектуре организации и жизненном цикле проекта

Рассмотрим место двух категории моделей, экономико-математических и информационных, в архитектуре организации. Границы организации определим как сообщество, которое заинтересовано в реализации некой экономико-математической модели.

Рассмотрим архитектуру организации. В архитектуре представляются основные элементы, которые являются важными для реализации целей. Ее обычно рассматривают как совокупность четырех базовых слоев: бизнес-архитектуры, информационной архитектуры, архитектуры приложений и технологической архитектуры. На уровне бизнес-архитектуры формулируются абстрактно-теоретические модели, отдельные из которых могут перейти в класс числовых.

Слой архитектуры	Сфера деятельности	Категории моделей
Бизнес-архитектура	Моделирование реального мира	Абстрактно-теоретические модели
Информационная архитектура	Моделирование данных	Числовые модели
Архитектура приложений	Разработка приложений	
Технологическая архитектура	Эксплуатация сетей, оборудования, системного ПО	

Рис. 1. Ключевые компоненты архитектуры предприятия

Значительная часть экономико-математических моделей разрабатывается как класс абстрактно-теоретических моделей – поисковых,

умозрительных. Апробирование и использование таких моделей на реальных данных не предполагаются изначально. Типичными абстрактно-теоретическими понятиями являются совершенная конкуренция, Парето-оптимальное распределение благ, симметричное распределение информации и т.д.

К умозрительным можно отнести большинство моделей институционального проектирования, в которых описываются формальные и неформальные институты экономики. В институциональном проектировании характеристик отдельных институтов выступает функциональность деятельности, ее целенаправленность на достижение конкретных целей. Под функциональностью институтов понимается удовлетворение общественных потребностей или достижение общественных благ. Деятельность по созданию таких институтов может рассматриваться как проявление экономической модели человека [6]. Экономическое поведение человека как рационального индивида строится на основе некой нормативной модели, которая может носить искусственный или естественный характер.

Абстрактным характер таких моделей можно назвать условно — уже на современном уровне технологий отдельные этапы рационального поведения человека в некоторых случаях превращаются в числовые модели. Поведенческое моделирование посетителя интернет-магазина, его профилирование, таргетинговое рекламирование благодаря современным технологиям становятся экономической реальностью. Современные технологии обработки информации позволяют провести мгновенный анализ поведения посетителя на сайте, сделать вывод о его намерениях и на основе этого предложить ему подходящий сервис.

Развитие информационных технологий, постоянный рост количества информационных систем, мобильных устройств, поставщиков данных и их потребителей способствуют переводу все большего количества абстрактных моделей в класс числовых. С учетом того, что данные фиксируются не только в процессе экономических транзакций, связанных с движением товаров, но и во всех сферах социальной активности — образовании, демографии, транспорте, — появляются возможности для проведения междисциплинарных исследований.

Возрастание объемов имеющихся данных само по себе не дает возможности проводить их корректную обработку. Проблемы с обработкой данных могут носить как технологический, так содержательный, организационный характер. Среди проблем в технологической и программной архитектуре можно выделить сложности в области коммуникации и доступа к данным, связанные с каналами передачи, совместимости операционных систем, программных продуктов.

Таким образом, в архитектуре организации экономико-математические модели представлены в слое бизнес-архитектуры, формализо-

ванном отражении деятельности. Отдельные элементы этой модели реализуются в форме приложений.

Реализация приложения, его разработка, внедрение и эксплуатация представляются в форме жизненного цикла, последовательности этапов проекта. В управлении разработкой информационных продуктов применяются разные модели жизненного цикла, большинство из которых включают следующие стадии: определения требований, системный дизайн и архитектура, рабочий проект, разработка отдельных модулей, интеграция, тестирование и проверка системы, введение в эксплуатацию и поддержка (рис. 2).



Рис. 2. Жизненный цикл проекта по разработке программного продукта
Источник: [11].

Реализация крупного информационного проекта – масштабное мероприятие, поэтому часто информационные проекты рассматриваются с точки зрения системной инженерии. Системное мышление важно, поскольку с позиций системной инженерии рассматривается не только целевая система, в нашем случае информационная, но и системы операционного окружения – федеральные и региональные реестры, системы идентификации, кодификаторы, классификаторы. Наличие инфраструктурных элементов, уровень их зрелости определяют возможность и сложность интеграции информационных систем. Реализация рассмотренного выше примера с покупателем одного интернет-магазина не требует интеграции. Но если рассматривать данные из нескольких интернет-магазинов различных категорий, то для моделирования поведения клиента в разных секторах возникнет необходимость соединения данных о поведении одного клиента в разных секторах. Технологически это решается путем таких инфраструктурных элементов, как использование единой идентификации на разных информационных ресурсах. Для анализа данных из разных источников по одному сектору нужно использовать единые классификаторы това-

ров и единый номенклатурный справочник, в противном случае данные будут несопоставимы. Вопросами интеграции занимается информационное моделирование.

Особенность использования информационных технологий для экономико-математического моделирования состоит в том, что информационные системы предоставляют возможность фиксировать элементарные транзакции, отдельные хозяйственные операции – продажу товара, начисление заработной платы, запись к врачу и т.д. Большинство экономических моделей предполагает использование агрегированных данных. В таком случае общая экономическая модель в жизненном цикле проекта будет представлена на этапе формулирования требований. Архитектурное решение будет отражать основные компоненты сбора и интеграции данных на концептуальном уровне, а рабочая документация в деталях описывать работу с данными. Сбор данных о поведении клиента отдельного интернет-магазина может быть маленькой компонентой большой экономической модели, которая на один, два или даже больше уровней абстракции выше тех интересов, которые преследует отдельный коммерческий агент, предлагающий контекстную рекламу клиенту.

Вместе с тем даже на уровне поведения отдельного клиента возможна реализация достаточно сложных с математической точки зрения моделей обработки и анализа данных.

3. Экономико-математическое моделирование

Под экономикой понимается хозяйственная деятельность, а также совокупность отношений, складывающихся в ходе этой деятельности. Это сложный для моделирования объект, поэтому в экономическом моделировании ряд постулатов являются методической основой для составления моделей. К таким постулатам можно отнести уровни абстрактного описания экономических систем, восприятие экономики как кибернетической системы, системность экономической динамики, выборку как репрезентативное представление генеральной совокупности и ряд других предположений, отдельные из которых используются в конкретной модели.

В экономико-математическом моделировании используется принцип последовательного перехода от общего к частному, который реализуется путем составления моделей разных уровней абстракции. Уровни абстракции экономического моделирования обычно [4, 7] заимствуются из общей теории систем: лингвистический, теоретико-множественный, абстрактно-алгебраический, топологический, логико-математический, теоретико-информационный, динамический и эвристический.

При описании *лингвистического* уровня использовано определение системы как совокупности объектов исследования и отношений между ними. В экономико-математическом моделировании на этом уровне абстракции вводятся такие объекты исследования (термы), как государство, фирма, домохозяйство, рынок товаров и услуг, финансовые рынки, производственные факторы и т.д. Отношения между объектами исследования (функторы) представлены таким понятиями, как доход, налоги, потребление, сбережения, инвестиции, закупки, бюджет, субсидии, капитал, импорт, экспорт, выручка и т.д.

Теоретико-множественное определение рассматривает экономическую систему как некоторое множество элементов, которое само является подмножеством системы более высокого порядка. В свою очередь, элементы могут быть представлены как множество. На втором уровне абстракции предоставляется возможность описывать составные элементы отдельной системы и отражать иерархию систем. В экономических моделях это находит отражение в виде построения иерархий систем. Иерархией первого уровня является степень охвата модели: мировая (международная) экономика, макроэкономика, мезоэкономика, микроэкономика. В разделе макроэкономики примером иерархии может служить совокупность индикаторов результатов экономической деятельности: валовый внутренний продукт, чистый внутренний продукт, национальный доход, личный доход, располагаемый личный доход. На уровне предприятия иерархия может быть представлена как доход – затраты – прибыль – распределение: дивиденды, увеличение собственного капитала и т.д. Иерархия предполагает тип связи родитель – потомок. Расширением иерархии являются графы, которые предполагают связи между узлами разных иерархий. На этом уровне абстракции определяется факт наличия связи, но не описывается ее тип.

На следующем уровне детализации – *абстрактно-алгебраическом* – система рассматривается как совокупность связанных элементов, и эти связи между элементами рассматриваемых множеств устанавливаются с помощью некоторых однозначных функций, отображающих элементы множества в само исходное множество.

Например, в модели производства товаров могут рассматриваться два фактора: труд и капитал. Производственная функция в этом случае будет выглядеть как $Y = F(K, L)$. Далее следуют предпосылки о характере функции. Вариантами этой модели являются функция Кобба–Дугласа:

$$Y = AK^\alpha L^\beta, \text{ где } A, \alpha, \beta - \text{положительные параметры;}$$

функция Леонтьева: $Y = \min(K/a; L/b)$, где a, b – положительные параметры.

Другими примерами абстрактно-алгебраических моделей могут быть модели распределения национального дохода по факторам производства, модели поведения потребителя в зависимости от полезности товаров, модели анализа ценообразования, поведение монополии на рынке и т.д.

Значительная часть экономических моделей этого уровня абстракции носит эконометрический характер. В таких моделях вероятностными методами оценивается факт наличия связи между элементами и их место в причинно-следственных отношениях, создаются модели анализа временных рядов и панельных данных и т.д.

Отдельный класс экономических моделей связан с расположением экономических элементов в пространстве. В этом случае создаются модели *топологического уровня* абстракции, в которых элементы экономических систем определяются как некоторые топологические структуры. Примерами топологических задач могут быть модели «линейного города» и «кругового города», т.е. модели пространственной дифференциации рынка «на линии» и «на окружности». В таких моделях описывается местоположение отдельных элементов — точек реализации товара, мест хранения. На базе характеристик пространственной дифференциации могут создаваться модели ценообразования, учитывающие транспортные затраты и доступность для покупателя.

Следующие уровни — логико-математический, теоретико-информационный, динамический и эвристический — предполагают *реализацию* абстрактных моделей.

Прежде чем перейти к представлению отдельных уровней абстракции раздела реализации, кратко остановимся на некоторых понятиях кибернетики как науки об управлении большими системами. Под управлением понимается регулирование поведения системы, реализуемое посредством создания правил, ограничений и механизма исполнения этих правил.

Базовым понятием кибернетики является «черный ящик», оно используется для обозначения системы, внутреннее устройство которой не рассматривается. При работе с такими системами используется вход и выход. Выход связывается со входом по принципу обратной связи. Одним из вариантов реализации обратной связи может быть гомеостат — устройство управления для поддержания определенной переменной в заданных пределах (например, температуры внутри помещения). Экономическая система в кибернетике представляется как единый организм. Существенным является утверждение о том, что оптимизация локальных задач часто вредна для жизнедеятельности всего организма в целом.

В общей теории систем логико-математический уровень описания представляется как реализация абстрактных моделей для функциони-

рования автоматов. Система, пусть даже самого низкого уровня в иерархии систем, в этом случае рассматривается как автомат. Существует несколько понятий термина «автомат»: автомат в экономике, автомат в математике и автомат в технике.

Сегодня значительная часть производственных процессов, деятельность по оказанию услуг переданы на исполнение автоматам. Их применение значительно повышает производительность труда, скорость и точность выполнения операций. Автоматы используются для выполнения работ, опасных для жизни человека. Робототехника нашла свое применение не только в производстве, но и других секторах экономики: хирургический робот «Да Винчи» используется в нескольких странах для операций по пересадке почек без участия человека.

Математическое понятие автомата подразумевает математическую модель реально работающих автоматов, которые имеют конечное число входных и выходных каналов и некоторое множество внутренних состояний. Используя, в том числе, математические методы, необходимо описать общую схему работы автомата: состав возможных поступающих сигналов, набор его состояний, функции перехода в следующее состояние и набор сигналов на выходные каналы. Наиболее существенная часть этого этапа – реализация логики по переходу из состояния в состояние, а также математическая модель работы гомеостата в зависимости от состояния окружающей среды. В терминах системного подхода, предполагающего иерархию систем, рассматриваемый автомат является элементом системы более высокого порядка, поэтому работа гомеостата нашего автомата будет предопределяться состоянием совокупности элементов системы уровнем выше. Два элемента нашего автомата – функция перехода из состояния в состояние и гомеостат – будут реализованы в форме перевода отдельных экономико-математических моделей абстрактно-алгебраического или топологического уровня на математический уровень путем использования подходящих методов решения. Естественно, не все экономические системы могут быть реализованы в форме полного автомата, но чем ниже спускаемся по иерархии систем, тем более вероятным становится возможность передать функцию на исполнение автомату. Эта возможность предопределяется уровнем формализации процесса, проработанностью математического аппарата, применяемыми технологическими инструментами и решениями. Например, в логике торгового автомата, совершающего транзакции на фондовом рынке, могут быть реализованы модели анализа временных рядов биржевых цен на инструменты, модели оценки активов эмитента из раздела «микроэкономика», учитывать ставки рефинансирования в моделях макроэкономики, и т.д. Чем больше факторов мы сможем учитывать, тем больше возможностей по настройке работы автомата.

Математический аппарат экономических моделей включает симплексный метод, транспортную задачу, задачи из теории графов и оптимизации на сетях и т.д. На продвинутом уровне рассматриваются дифференциальные исчисления, линейные нормированные пространства, выпуклый анализ и др.

Для принятия управленческого решения обрабатывается информация о состоянии элементов системы. Информационное отражение состояния элементов моделируется на *теоретико-информационном* уровне описания систем. Информация выступает как свойство элементов системы отражать их состояние. Все экономические процессы имеют информационное отражение, исполняемое в электронном виде, на бумажных носителях либо в других вариантах. Информационному моделированию и методам представления информации будет посвящен отдельный раздел.

Динамический уровень абстрактного описания систем рассматривает изменение системы в течение времени. Здесь следует различать два типа изменения во времени, которые характерны для системы: переходы системы из состояния в состояние с течением времени и движение системы по этапам жизненного цикла. При смене этапов серьезно меняется сама система, она переходит в принципиально новое состояние, у нее появляются другие функции, меняется состав элементов, при этом она остается той же системой. Изменения могут происходить как следствие ее эволюции, так и под действием агрессивного внешнего окружения, интервенций.

Эвристический уровень абстрактного описания систем предусматривает принятие управленческих решений для системы, составным элементом которой является человек. На этом уровне создаются модели для принятия управленческих решений, основанных на формализованном аппарате, с участием человека, его творческого, неосознанного мышления. Методами этого уровня абстракции являются управление знаниями, экспертиза, экспертные оценки.

Мы рассмотрели абстрактные уровни экономико-математического моделирования. Как показывает практика, наиболее ответственным и трудным шагом в теоретико-системных построениях является выбор подходящего метода формального описания реальной системы на абстрактном уровне, построение модели верхнего уровня.

Следует отметить, что деятельность большинства экономических систем осуществляется с преобладающей ролью человека. Вместе с тем технологические решения, информационные технологии оказывают существенное влияние на их деятельность. Особенности информационного отражения экономической деятельности рассмотрим в разделе информационного моделирования.

4. Информационное моделирование

С развитием информационных технологий современная организация вовлекается в активный информационный обмен с внешней средой. В традиционной организации основная часть информации поставлялась с внутренних процессов, но сейчас возрастает доля данных и метаданных, поставляемых от внешних организаций. При интенсификации информационного обмена основное внимание уделяется форматам представления и передачи данных и метаданных, а также поддержке инструментов открытия данных и доставки их внешним пользователям. С учетом этого особая роль в функционировании организаций, их моделировании отводится информационному моделированию.

Информационное моделирование рассмотрим как совокупность двух категорий моделей: модели предметной области и модели интеграции. Модели предметной области отражают суть происходящей деятельности, а модели интеграции позволяют создать на основе данных локальных систем сбор и поставку данных для систем более высокого уровня по иерархии.

4.1. Моделирование предметной области

При моделировании предметной области обычно выделяют три уровня абстракции информационных моделей: концептуальное моделирование, логическое информационное моделирование и физическое моделирование. Существует несколько подходов к определению и месту каждого из трех разделов информационного моделирования.

Концептуальная модель предметной области обычно является описательной моделью, представленной в форме терминов и понятий проблемной области или домена. Модель близка к представлению предметной области естественным языком. Посредством определений концепций и терминов предметной области решается задача представления смысла, который не всегда удается полностью отразить формальными методами. С помощью описания словаря, определяющего базовые элементы, и бизнес-правил как ограничений на поведение отдельных элементов решается задача отражения семантики.

Словарь представляется в форме концепций — терминов предметной области, отражающих ее важные составные элементы. С помощью представления и определения концепций передаются существенные с позиций системы элементы и операции.

Посредством *логической модели* может быть представлена определенная точка зрения на предметную область, отраженную в концептуальной модели. Таких точек зрения может быть несколько. В логиче-

ской модели более детально реализуются основные бизнес-правила, характерные для определенного контекста. Посредством ограничений в модели воплощаются основные логические операции, можно сказать, что в некоторой степени происходит запись текстового представления определенного контекста на языке алгебры логики. Таким образом, логическая модель представляет собой логику предметной области, выражаемую посредством совокупности правил, принципов, зависимостей поведения объектов предметной области.

С технологической позиции логическая модель обеспечивает конкретно ориентированный, но платформо-независимый взгляд на информацию с позиций логических структур данных. С содержательной позиции логическая модель обеспечивает формальное представление определенного контекста, для ее составления необходимо представление набора контекстов, их описание и формальное представление.

На этапе проектирования системы (рис. 2) вариантами представления логической модели являются алгоритмы, диаграммы деятельности, графы и диаграммы перехода состояний конечных автоматов, модели бизнес-процессов.

На поздних стадиях проектирования значительная часть логической модели воплощается в модель данных, представляемую набором сущностей и ассоциаций между сущностями. В данных отражается состояние элементов системы и их отношения, поэтому модель данных можно рассматривать как способ представления элементов системы и их поведения. Если для разработки информационной системы используются объектно ориентированные языки программирования, то на логическом уровне создается объектная модель с элементами наследования, методами классов и т.д. На этапе модели данных и объектной модели детально отражаются понятия и объекты реального мира, представленные в концептуальной модели.

Не все элементы поведения элементов системы могут быть реализованы в модели данных, часть логической модели реализуется на этапе создания компонент, программирования и воплощается в коде классов и их методов в объектном программировании или процедур и функций в случае применения процедурных языков.

Конечные автоматы, подробно рассмотренные в предыдущем разделе, на логическом уровне реализуются посредством отражения в модели данных, ее сущностях и атрибутах, где фиксируются состояния системы, возможные варианты перехода, набор команд, поставляемых на вход, распределение полномочий между агентами и т.д.

Экономико-математические модели на логическом уровне информационных моделей, с одной стороны, опираются на модель данных, которая призвана обеспечить поставку данных в удобном для обработки виде, а с другой – на процедуры обработки данных, реализуемые

путем алгоритмического описания и последующего кодирования. Например, для реализации обработки временных рядов необходимы варианты поставки данных с возможностью фильтрации по времени, по объектам, по характеристикам объектов. У разных временных рядов должна быть единая семантика: сопоставимы шкала времени, единицы измерения характеристик. Методы корреляционного или регрессионного анализа реализуются путем последовательного преобразования этих данных согласно алгоритмической схеме.

Физическая модель представляет содержание логической модели в формате модели базы данных для хранения или обмена данными. Она является наиболее технологической, поскольку определяет представление данных для конкретных приложений и технологий. Традиционным вариантом реализации физической модели является реляционная модель.

Основные принципы построения реляционной модели остаются наиболее популярным методом описания предметной области. Несмотря на активное распространение альтернативных методов описания и представления информационного слоя в приложениях, таких как семантический веб, большие данные, технологии in-memory, большинство систем управления базами данных поддерживают именно реляционную модель. Ее популярность обеспечивается ее преимуществами, среди которых можно выделить следующие:

- для моделирования предметной области используется небольшой набор абстракций (сущность, атрибут, связь), которые позволяют оставаться модели данных интуитивно понятной;
- наличие математического аппарата, опирающегося на теорию множеств и математическую логику;
- возможность управления схемой данных без знания конкретной организации баз данных на физическом уровне.

Вместе с тем, несмотря на «интуитивную понятность» получаемой модели данных, при ее построении на практике происходит существенное изменение «точки зрения» на происходящую действительность реального мира, которую необходимо отобразить в формализованном виде на информационный слой.

4.2. Интеграция данных

Для управления экономическими системами, реализации экономико-математических моделей необходимы данные из разных предметных областей, при этом в каждой предметной области, как правило, используется локальная информационная система, ориентированная на реализацию логики только этой предметной области без ориентации на обмен данными с внешней средой. Поэтому для реализации

информационной модели в системе на уровень выше по иерархии необходима интеграция данных, согласование интерфейсов.

С архитектурной точки зрения возникает два направления взаимодействия согласования интерфейсов взаимодействия между агентами: по горизонтали – между подразделениями, базами данных, программными компонентами; по вертикали – между специалистами предметной области и специалистами в области информационных технологий. Под вертикальными интерфейсами понимается корректное отражение ожиданий заинтересованной стороны в требованиях к информационной системе и далее согласование требований между поставщиками разных компонент, данных и прочих артефактов системы.

Когда идет речь о обмене данными на уровне одной организации, то задача интеграции может быть решена путем внедрения технологических решений с центральным звеном для обмена данными: применение систем класса ERP, внедрение технологий интеграции приложений, например ESB (Enterprise Service Bus).

Деятельность современной организации не ограничивается внутренним контуром, идет активное информационное взаимодействие с разными категориями контрагентов. В зависимости от того, какими существенными характеристиками будут обладать партнеры, модели обмена данными между ними придется организовывать по-разному. Целью является максимальная автоматизация информационного обмена, что снижает транзакционные издержки и создает большие возможности для реализации экономико-математических моделей.

Всю совокупность контрагентов отдельной организации можно разделить на три категории – по критерию принадлежности к «организованному сообществу», т.е. по тому, насколько они однородны или связаны между собой какими-то однородными характеристиками. При такой классификации в первую категорию попадут контрагенты, которые взаимодействуют в рамках одного сообщества (примером из государственного сектора можно считать общение регулятора с поднадзорными субъектами рынка). С ними можно выстроить автоматизированный информационный обмен на основе построения *расширенной модели предметной области*, в которой отражаются базовые объекты предметной области и их характеристики. Вторая категория предполагает информационное взаимодействие с совокупностью организованных сообществ (например, сбор статистической информации по разным секторам экономики). Здесь автоматизированный обмен информацией организовать сложнее, однако с помощью разных *моделей организации сбора и хранения данных* можно добиться автоматической публикации и получения данных. В третью категорию попадают все остальные контрагенты, которым может быть предоставлена возможность получения стандартного перечня услуг, а также созданы пред-

посылки для появления дополнительных предложений. Примером такого взаимодействия является работа маркетингового отдела с широким кругом потенциальных покупателей, из которых до стадии сделки дойдут доли процента. Работа с этой категорией описывается **моделями открытых и связанных данных**, технологиями семантического веба, реализующего идею интеграции слабосвязанных информационных активов.

Любое взаимодействие, независимо от его характера, предполагает передачу смысла между участниками, реализацию семантики. Семантическая модель в каждом случае является абстракцией, которая описывает соотношение реального мира с его символьным отражением в виде сущностей и экземпляров. Реализацию семантики призваны обеспечить два механизма: механизм присвоения имен объектам, определение данных, и механизм однозначной идентификации объектов, идентификация данных. При этом схема идентификации является более важным и более сложным механизмом.

Организация взаимодействия между несколькими системами может быть реализована на различных уровнях, отличающихся по степени интеллектуальности обмена данными и интерпретации этих данных:

- создание **технологической инфраструктуры**, используемой для сбора, хранения и передачи данных;
- разработка единых **форматов данных** для структур данных;
- **семантика**, посредством которой данные могут быть преобразованы в наделенную смыслом информацию. Интерпретация данных предопределяет ход исполнения процессов, реализацию бизнес-логики.

Наиболее развитой из трех приведенных позиций является создание технической инфраструктуры, реализуемой чаще всего по модели создания интеграционной шины, т.е. используются методы, в которых слой данных скрыт от участника [8]. Семантика данных остается незначительно задействованной, вместе с тем уровень развития информационных технологий, накопленный опыт по работе с данными достиг уровня, когда реализация семантических методов становится реальной.

5. Выводы

В статье сделана попытка соотношения двух категорий моделей, описывающих экономическую деятельность: экономико-математических и информационных. Каждая из категорий включает широкий класс типов моделей и методов их реализации. Для понимания места отдельных моделей каждой категории, их взаимосвязи рассмотрены

уровни абстракций каждой из категорий, архитектурный подход и жизненный цикл проекта.

В статье показано, что первостепенное значение имеет абстрактный уровень представления. В экономико-математическом моделировании абстрактные модели создаются на лингвистическом, теоретико-множественном, абстрактно-алгебраическом, топологическом уровнях.

Реализацию экономико-математических моделей в виде приложений следует рассматривать с позиций системного подхода и жизненного цикла проекта. Системный подход, с одной стороны, позволяет рассматривать конкретную систему в иерархии систем более высокого и более детального уровней, а с другой – позволяет определить роль создаваемой системы (целевой системы) в контексте окружения.

На стадии *реализации* экономико-математические модели становятся составным элементом проекта по созданию информационной системы. При этом на реализацию информационного проекта начинает оказывать существенное влияние окружающая среда.

С позиций системной инженерии [17] окружающая среда для целевой (нашей) системы рассматривается как совокупность двух категорий систем: обеспечивающая система и система в операционном окружении. Обеспечивающая система – это система, которая создает и поддерживает систему в ходе ее жизненного цикла: от концепции до поддержания в процессе эксплуатации и вывода из эксплуатации. Системы в операционном окружении – это совокупность систем, которые окружают целевую систему в процессе ее эксплуатации. Если рассматривать информационную систему, то в качестве обеспечивающей системы будут выступать заказчики и разработчики системы, а системами в операционном окружении будут другие информационные системы, в том числе расположенные в инфраструктуре, – системы идентификации, базовые реестры и т.д., а также другие системы, не только информационные.

Целевой системе для взаимодействия с обеспечивающей системой и системами в операционном окружении необходимо выстраивать интерфейсы – каналы взаимодействия. На этом этапе определяющую роль будет играть информационное моделирование, поскольку именно оно призвано обеспечить качественный обмен информацией с сопредельными системами.

Литература

1. *Бир С.* Кибернетика и менеджмент. – М.: ДомКнига, 2010. – 280 с.
2. *Данилин А., Слюсаренко А.* Архитектура и стратегия. – М.: Интернет Университет Информационных Технологий, 2005.

3. *Липунцов Ю.П.* Прикладные программные продукты для экономистов. Основы информационного моделирования. – М.: Проспект, 2014. – 223 с.
4. *Месарович М., Такахара Я.* Общая теория систем: математические основы. – М.: Мир, 1978. – 311 с.
5. Моделирование экономических процессов / Под ред. М.В. Грачевой, Ю.Н. Черемных, Е.А. Тумановой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 543 с.
6. *Тамбовцев В.Л.* Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопросы экономики. – 1997. – 3.
7. *Егоров П.В., Лысенко Ю.Г. и др.* Экономическая кибернетика: Учебное пособие. Изд. 2-е. Донецкий национальный университет. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 516 с.
8. *Giordano A.D.* Data Integration Blueprint and Modeling Techniques for a Scalable and Sustainable Architecture. – IBM Press, 2011.
9. *Godinez M., Hechler E., Koenig K., Lockwood S.* The Art of Enterprise Information Architecture: A Systems-Based Approach for Unlocking Business Insight. – IBM Press, 2010.
10. *Minoli D.* Enterprise architecture A to Z: frameworks, business process modeling, SOA, and infrastructure Technology. – CRC Press, 2008.

Электронные ресурсы

11. ISO/IEC 12207 Systems and software engineering – Software life cycle processes. URL: http://www.iso.org/iso/iso_catalogue/catalogue_tc/catalogue_detail.htm?csnumber=43447
12. ISO/IEC 26702:2007 Технология систем. Применение и управление процессами технологии систем.
13. *Pellegrino M.* Maintaining the quality of EU statistics while enabling re-use. SEMIC 2013. Dublin: Eurostat.
14. OMG, Semantic Information Modeling for Federation (SIMF RFP). URL: <http://tinyurl.com/SIMFrfp>
15. The Incremental Commitment Model for System of Systems Development. URL: <http://ieeestc.org/proceedings/2007/pdfs/BB1686.pdf>
16. The Zachman Framework. URL: <http://www.zachmaninternational.com/index.php/home-article/13#maincol>
17. ГОСТ Р ИСО/МЭК 15288-2005 Информационная технология. Системная инженерия. Процессы жизненного цикла систем. ISO/IEC 15288:2002 System engineering – System life cycle processes (IDT). URL: http://www.pqm-online.com/assets/files/standards/gost_r_iso_iec_15288-2005.pdf

Lipuntsov Y.
Associate Professor
Faculty of Economics
Lomonosov Moscow State University
(Moscow, Russia)

Serebryakov V.
Head of department
Computer Center of RAS
(Moscow, Russia)

Economic-mathematical and information modeling: the transition from the abstract-theoretical models to the digital

Abstract

The IT advantages can significantly improve the quality of information for decision-making. On demand data delivery predetermines the results of the management. Robust, reliable and timely data delivering determined by a set of models. The most important models are economic-mathematical and information ones. Economic-mathematical models play a crucial role on the abstract level: text description can be converted into a set of elements, and then represented on algebraic or topological levels.

At the implementation stage, economic-mathematical models have become a part of information models. The maintenance of the information system involves a lot of interaction realized through interfaces with the system from environment. For qualitative data exchange requires a set of information models, including the domain model, integration model, and models for formalization of the interaction with people.

Key words: economic modeling, information modeling, systems engineering, architecture.

JEL-codes: C880, C600, C020.

Ващелюк Н.В.¹
магистр экономики
аспирант
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)
старший научный сотрудник
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
(г. Москва, Россия)

Анализ влияния нестандартных инструментов Банка России по предоставлению ликвидности на индикативные процентные ставки межбанковского рынка

Аннотация

В данной статье представлены результаты эмпирического анализа влияния нестандартных инструментов Банка России по предоставлению ликвидности на функционирование денежного рынка. На основе анализа ежедневных данных о функционировании российского межбанковского рынка было обнаружено, что увеличение среднего темпа прироста задолженности коммерческих банков перед ЦБ РФ по кредитам под нерыночные активы и поручительства оказывает понижающее давление на ставки MosPrime по межбанковским кредитам на срок один, два и три месяца. Данный результат позволяет сделать вывод об эффективности введенных в 2014 г. ЦБ РФ аукционов по предоставлению трехмесячных кредитов, обеспеченных нерыночными активами, с точки зрения их влияния на процентные ставки денежного рынка.

Ключевые слова: нестандартные меры монетарной политики, кредитное смягчение, инструменты по предоставлению ликвидности, операции РЕПО, кредиты под нерыночные активы или поручительства.

JEL-коды: E43, E58.

¹ vashchelyukn@gmail.com

Центральный банк Российской Федерации, как и центральные банки других развивающихся стран, в период мирового финансового кризиса применял меры по косвенному кредитному смягчению, используя нестандартные инструменты предоставления ликвидности. В настоящее время Банк России продолжает в значительной степени полагаться на данные инструменты. ЦБ РФ активно предоставляет денежные средства коммерческим банкам в виде кредитов под нерыночные активы и поручительства, в том числе на длительные сроки. Одна из последних инициатив состоит в предоставлении долгосрочных кредитов по пониженной процентной ставке с целью стимулирования банковского кредитования инвестиционных проектов.

В зарубежной литературе (Abbassi & Linzert, 2012; Wu, 2008; Taylor & Williams, 2009; McAndrews, Sarkar, & Wang, 2008) принято оценивать эффективность подобных мер с точки зрения их влияния на ставки по кредитам на межбанковском рынке, выдаваемым на относительно длительные сроки (например, три или шесть месяцев). Это обусловлено тем, что уровень данных ставок напрямую влияет на условия кредитования реального сектора экономики. Поэтому целью настоящего эконометрического исследования является анализ влияния применения нестандартных инструментов Банка России по предоставлению ликвидности на функционирование российского денежного рынка.

1. Обзор основных подходов к эмпирическому анализу влияния нестандартных инструментов по предоставлению ликвидности на экономику

Теоретически эффективность программ по предоставлению ликвидности может быть обеспечена за счет функционирования сигнального канала, а также роста уверенности банков в доступности ликвидности. Сигнальный эффект возникает при анонсировании Центральным банком начала реализации или изменения параметров каких-либо мер денежно-кредитной политики. Объявление регулятора оказывает влияние на ожидания частного сектора относительно будущей траектории краткосрочных процентных ставок, что впоследствии воздействует на уровень долгосрочных процентных ставок.

Второй механизм, обеспечивающий действенность мер по модификации инструментов предоставления ликвидности, состоит из двух элементов. Во-первых, рост уверенности коммерческих банков в том, что при возникновении непредвиденной потребности в ликвидности они смогут получить к ней доступ, стимулирует предоставление кредитов другим банкам. Во-вторых, можно ожидать, что произойдет снижение спроса на ликвидность со стороны коммерческих банков, обусловленного мотивом предосторожности. Данные эффекты спо-

собствуют снижению риска ликвидности на межбанковском рынке и соответствующей ему премии, а следовательно, и уровня процентных ставок.

Первоначально исследование эффекта нетрадиционной денежно-кредитной политики проводилось с использованием различных финансовых индикаторов в качестве зависимой переменной. Подобный анализ обычно осуществляется на основе ежедневных или еженедельных данных и поэтому не требует наличия статистики за длительный период времени. Наиболее распространенным подходом в данном случае является использование метода анализа событий (*event study*).

Анализ событий предполагает оценку изменения доходности, произошедшего за определенный период времени («окно») около рассматриваемого события (как правило, официального объявления о начале или параметрах осуществления той или иной нестандартной меры). Данный метод основывается на двух ключевых предпосылках:

- анонсирование информации о параметрах реализации нестандартной меры подавляет влияние всех остальных шоков, воздействующих на процентные ставки (или доходности);
- при анализе влияния мер, связанных с выкупом активов, предполагается, что формирование цены активов происходит под воздействием ожиданий по поводу наступления будущих событий; поэтому цены активов немедленно реагируют на информацию о планируемом выкупе ценных бумаг.

Анализ влияния событий на финансовые показатели имеет ряд недостатков.

Во-первых, если не учитывать степень неожиданности объявления, возможна неправильная оценка эффекта анонсирования той или иной информации. Влияние объявления на финансовые показатели может оказаться незначительным, если анонсируемая мера была ожидаемой и эти ожидания уже оказали воздействие на величину процентных ставок или других финансовых индикаторов. Более того, если объявляемые параметры проведения операций не соответствуют ожиданиям участников рынка (являются недостаточно масштабными), эффект анонсирования дополнительных мер может оказаться противоположным. Также следует учитывать, что даже объявления о действиях по стимулированию экономики, которые не являлись ожидаемыми, могут вызвать негативную реакцию рынка, если будут восприняты экономическими агентами как свидетельство наличия серьезных проблем в экономике.

Во-вторых, выбор короткого временного интервала («окна») для проведения анализа влияния событий может привести к тому, что останется неучтенным возможный постоянный характер воздействия той или иной меры.

Несмотря на указанные недостатки, анализ событий стал одним из наиболее распространенных подходов в исследовании влияния нестандартных мер денежно-кредитной политики на финансовые показатели.

Кроме анализа событий, во многих эмпирических работах исследуется влияние объема операций Центрального банка по предоставлению ликвидности на функционирование денежного рынка.

Одна из наиболее серьезных работ в этом направлении была проведена П. Аббасси и Т. Линцртом (Abbassi & Linzert, 2012). После начала мирового финансового кризиса ЕЦБ предоставлял значительные объемы ликвидности финансовым институтам, и операции Центрального банка фактически частично заменили финансовое посредничество на межбанковском рынке. В связи с этим возник вопрос о том, действительно ли расширенное предоставление ликвидности коммерческим банкам позволило ЕЦБ управлять процентными ставками денежного рынка.

В (Abbassi & Linzert, 2012) производится анализ влияния мер ЕЦБ по предоставлению ликвидности на ставки по межбанковским кредитам на разные сроки (до 12 месяцев). Теоретической основой модели является гипотеза ожиданий временной структуры процентных ставок, в соответствии со слабой формой которой текущее значение процентной ставки по финансовым инструментам (далее – кредитам) с более длительным сроком до погашения должно равняться сумме средней ожидаемой ставки по кредитам овернайт и постоянной премии за риск, специфичной для каждого срока:

$$R_t(k) = \alpha \frac{1}{k} \left(\sum_{j=0}^{k-1} E_t r_{t+j} \right) + RiskPremium(k), \quad (1)$$

где $R_t(k)$ – значение процентной ставки по кредиту на срок k дней в период времени t ; r_{t+j} – процентная ставка по однодневным кредитам в период времени $t+j$; E_t – оператор математического ожидания в период t ; $RiskPremium(k)$ – премия за риск, соответствующего кредиту, выданному на k дней; α – отражает влияние изменения средней ожидаемой процентной ставки по однодневным кредитам на процентную ставку по кредитам на более длительный срок.

В соответствии с гипотезой ожиданий должно выполняться равенство $\alpha = 1$, однако результаты эмпирических исследований, связанных с оценкой параметра α , являются противоречивыми. В большинстве эмпирических работ нулевая гипотеза о том, что $\alpha = 1$, отклоняется, при этом, как правило, оценка данного параметра является положительной и значимо отличается от 0. В последнее время считается, что значение оценки параметра α нельзя использовать в качестве критерия для формирования вывода о справедливости гипотезы ожиданий (Abbassi & Linzert, 2012).

Выражение (1) можно записать в разностях:

$$\Delta R_t(k) = \alpha \frac{1}{k} \left(\sum_{j=0}^{k-1} \Delta E_t(r_{t+j}) \right). \quad (2)$$

Переход к разностям ослабляет предпосылку о совершенном предвидении экономических агентов, заложенную в (1), а также позволяет измерить эффект изменения ожиданий, т.е. неожиданных изменений, в монетарной политике. С точки зрения проведения эконометрической оценки модели спецификация (2) позволяет преодолеть проблему возможной нестационарности зависимой переменной и регрессоров.

В качестве зависимой переменной в модели (Abbassi & Linzert, 2012) используются приросты ставки по межбанковским кредитам Euribor (европейская межбанковская ставка предложения, *Euro Interbank Offered Rate*). При этом строятся регрессии для процентных ставок по кредитам на разные сроки: три, шесть и 12 месяцев. Ставка Euribor является индикативной и отражает уровень процентных ставок по размещению кредитов, объявленных достаточно большим количеством коммерческих банков.

В качестве индикатора ожиданий участников финансовых рынков по поводу будущей направленности денежно-кредитной политики используется ставка по операциям процентный своп OIS для соответствующего срока. Она отражает средний уровень ставки по однодневным кредитам, ожидаемый в течение следующих k дней. Таким образом, изменение ставки OIS означает пересмотр ожиданий по поводу будущего значения ставок овернайт в течение периода, соответствующего сроку анализируемой ставки Euribor. Следовательно, при эмпирической оценке модели в выражении (2) вместо $\sum_{j=0}^{k-1} \Delta E_t(r_{t+j})$ будет фигурировать $\Delta OIS_t(k)$, где $OIS_t(k)$ — означает ставку по операциям процентный своп на ставку по межбанковским кредитам на срок k дней. В соответствии с экономическим смыслом коэффициент α должен быть положительным.

Предполагается, что на формирование ставки Euribor, кроме ожиданий участников рынка, могут оказывать влияние и другие факторы. В частности, в (Abbassi & Linzert, 2012) с помощью индекса волатильности фьючерсов на ставку Euribor учитывается неопределенность по поводу направленности ДКП, присущая ожиданиям участников финансового рынка.

Также в качестве объясняющих переменных используются показатели, характеризующие уровень кредитного риска и риска ликвидности. В качестве меры риска ликвидности используется спред между доходностями немецких облигаций федерального займа и облигаций Немецкого федерального банка (*Kreditanstalt für Wiederaufbau, KfW*).

Данные облигации характеризуются одинаковым уровнем кредитного риска, так как представляют собой обязательства немецкого правительства. В то же время облигации Немецкого федерального банка менее ликвидны, чем облигации федерального займа. Если считать, что предлагаемая мера ликвидности пропорциональна премии за ликвидность на денежном рынке, то более высоким значениям спреда между доходностями облигаций немецкого федерального банка и облигаций федерального займа должно соответствовать увеличение ставок Euribor.

В качестве меры кредитного риска в работе используется медианное значение спреда CDS коммерческих банков, участвующих в формировании ставки Euribor. Соответственно, чем больше медианное значение спреда CDS, тем выше уровень кредитного риска.

Следующая группа факторов, которые должны оказывать влияние на ставки Euribor, представляет собой переменные, характеризующие параметры операций Центрального банка. Прежде всего, используется суммарный объем задолженности по основным и долгосрочным операциям рефинансирования на все сроки. Кроме того, в модель включены фиктивные переменные для обозначения дат анонсирования проведения нестандартных операций. Ожидается, что увеличение объемов операций рефинансирования и объявления о проведении ЕЦБ нестандартных операций должны приводить к снижению ставок на денежном рынке.

Также в модель включены фиктивные переменные, соответствующие фазе острого кризиса, предшествующему и последующему этапам. Для учета инерционности процентных ставок в число независимых переменных входит авторегрессионная компонента.

Таким образом, проводится оценивание параметров следующей модели:

$$\begin{aligned} \Delta R_t(k) = & \sum_{i=1}^3 \alpha_{1,i} D_{t,i} \Delta OIS_t(k) + \sum_{i=1}^3 \alpha_{2,i} D_{t,i} \Delta IV_t(F) + \sum_{i=1}^3 \beta_{1,i} D_{t,i} \Delta CDS_t + \\ & + \sum_{i=1}^3 \beta_{2,i} D_{t,i} \Delta (KfW - Bund)_t + \sum_{i=1}^3 \gamma_{1,i} D_{t,i} \Delta \ln(OMO_s)_t + \gamma_4 D_{nsOMO3M}^{an} + \\ & + \gamma_5 D_{nsOMO6M}^{an} + \gamma_4 D_{nsOMO12M}^{an} + \sum_{i=1}^3 \varphi_i D_{t,i} \Delta R_{t-1}(k) + \delta_2 D_2 + \delta_3 D_3 + c + \varepsilon_t. \quad (3) \end{aligned}$$

В уравнении (3): IV – волатильность фьючерсов на ставку Euribor по межбанковским кредитам на три месяца; CDS – медианное значение спреда CDS для коммерческих банков, участвующих в формировании ставки Euribor; $KfW - Bund$ – спред между доходностями облигаций Немецкого федерального банка и облигаций федерального займа; $OMOs$ – суммарный объем задолженности по основным и долгосрочным операциям по предоставлению ликвидности; $D_{nsOMO3M}^{an}$,

$D_{nsOMO6M}^{all}$, $D_{nsOMO12M}^{all}$ – фиктивные переменные, принимающие значение 1 в дни анонсирования информации о дате проведения аукционов по предоставлению ликвидности на срок три месяца, шесть и 12 месяцев соответственно; D_1 – фиктивная переменная, принимающая значение 1 во все дни с 10 марта 2004 г. до 8 августа 2007 г. (и 0 в остальных случаях); D_2 – фиктивная переменная, принимающая значение 1 во все дни с 9 августа 2007 г. до 14 октября 2008 г. (и 0 в остальных случаях); D_3 – фиктивная переменная, принимающая значение 1 во все дни с 15 октября 2008 г. до 31 декабря 2009 г. (и 0 в остальных случаях).

Модель (3) оценивалась на основе ежедневных данных для периода с 10 марта 2004 г. по 31 декабря 2009 г.

Согласно полученным результатам, прирост задолженности по операциям рефинансирования ЕЦБ не оказывает значимого влияния на докризисную динамику ставок Euribor, что соответствует нейтральности предоставления ликвидности коммерческим банкам ЕЦБ по отношению к направленности денежно-кредитной политики в стандартной ситуации. Однако после начала мирового финансового кризиса увеличение задолженности по операциям рефинансирования ЕЦБ вызывало снижение процентных ставок по межбанковским кредитам, что свидетельствует об эффективности нестандартных мер денежно-кредитной политики, предпринятых ЕЦБ. Если говорить о влиянии объявлений, то в соответствии с результатами расчетов значимым событием для динамики ставок Euribor стало анонсирование проведения дополнительных операций по долгосрочному рефинансированию банковской системы (*sLTRO*).

Результаты других работ, посвященных анализу влияния нестандартных мер ДКП на финансовые показатели, также свидетельствуют об эффективности нетрадиционной монетарной политики (см., например: Fleming, Hrungrung, & Keane, 2010; Hrungrung & Seligman, 2011; Duygan-Bump, Parkinson, Rosengren, Suarez, & Willen, 2013; Adrian, Kimbrough, & Marchioni, 2010; Anderson & Gascon, 2009; Duca, 2011; Agarwal, Barrett, Cun, & De Nardi, 2010; Campbell, Covitz, Nelson, & Pence, 2011). В то же время достаточно дискуссионным является вопрос о влиянии аукционов TAF (*Term Auction Facility*) по предоставлению ликвидности на финансовые рынки (см.: Taylor & Williams, 2008a; Taylor & Williams, 2009; McAndrews, Sarkar, & Wang, 2008; Wu, 2008; Taylor & Williams, 2008b; Christensen, Lopez, & Rudebusch, 2009 и др.).

При этом одной из наиболее близких к российской представляется организация операционного механизма денежно-кредитной политики ЕЦБ. В связи с этим эконометрический анализ будет строиться в соответствии с моделью, предложенной в работе (Abbassi & Linzert, 2012).

2. Выбор переменных и периода исследования

При проведении анализа влияния нестандартных инструментов предоставления ликвидности на финансовые показатели прежде всего следует определиться с выбором зависимой переменной. В данной работе используется индикативная ставка предоставления рублевых кредитов (депозитов) на московском межбанковском рынке MosPrime. При этом в качестве зависимой переменной выбрана ставка MosPrime по межбанковским кредитам, предоставляемым на три месяца. Кроме того, для анализа устойчивости результатов также производилась оценка параметров моделей, в которых зависимой переменной являлась ставка MosPrime по кредитам на другие сроки.

Ставки MosPrime рассчитываются для российского денежного рынка с апреля 2005 г. Национальной валютной ассоциацией. Методика их формирования аналогична той, которая используется при расчете ставок LIBOR (а также Euribor).

Индикативная ставка MosPrime рассчитывается на основе заявок коммерческих банков с высоким кредитным рейтингом о ставках, по которым в момент объявления котировок они готовы предоставить кредиты первоклассным финансовым институтам, осуществляющим операции на московском денежном рынке (Пискулов & Орлов, 2007). Ставка MosPrime активно используется коммерческими банками при определении ставок по обычным или синдицированным рублевым кредитам, корпоративным рублевым облигациям с плавающей ставкой и другим финансовым инструментам. Также некоторые банки осуществили привязку ставок по ипотечным кредитам к ставке MosPrime по межбанковским кредитам на срок три месяца (Московская биржа, 2014).

Таким образом, ставка MosPrime по кредитам на три месяца широко используется в справочных и коммерческих целях (Пискулов & Орлов, 2007). Она применяется для определения процентных ставок по финансовым инструментам, а также является индикатором функционирования межбанковского рынка. Ситуация на межбанковском рынке во многом определяет условия на кредитных рынках и ставки по долгосрочным финансовым инструментам, а следовательно, влияет на эффективность денежно-кредитной политики и перенос решений в области монетарной политики на макроэкономические условия. Поэтому для целей анализа макроэкономического эффекта нестандартных мер по предоставлению ликвидности целесообразно использовать ставку MosPrime по кредитам на три месяца.

Теоретической основой для оцениваемой эмпирической модели является гипотеза ожиданий временной структуры процентных ставок, устанавливающая зависимость между процентными ставками по кре-

дителям на длительный срок с ожидаемым уровнем процентных ставок по кредитам на менее длительный срок. Кроме того, в регрессию в качестве объясняющих переменных включены различные факторы, оказывающие влияние на формирование премии за риск.

В качестве индикатора ожиданий участников денежного рынка о средней ставке по однодневным межбанковским кредитам по аналогии с моделью, предложенной в (Abbassi & Linzert, 2012), использовалась индикативная ставка по операциям процентный своп на ставку межбанковского рынка RUONIA. Стоит отметить, что индикатор ожиданий содержит информацию в том числе и об ожидаемом участии на рынке уровне ключевой процентной ставки.

Мерой кредитного риска на межбанковском рынке в модели является спред между фактическими ставками по межбанковским кредитам на один день банкам с высоким и спекулятивным кредитным рейтингом. При росте неопределенности на денежном рынке и кредитного риска происходит изменение в структуре кредитов на денежном рынке, так как кредиторы начинают отдавать предпочтение наиболее надежным заемщикам. В то же время кредитные организации с более низким кредитным рейтингом вынуждены осуществлять заимствования по более высоким процентным ставкам. В связи с этим в периоды повышения кредитного риска на межбанковском рынке наблюдается рост спреда между ставками по межбанковским кредитам банкам с высоким и спекулятивным кредитным рейтингом (Егоров, Меркурьев, & Чекмарева, 2012).

Можно также предположить, что на динамику ставок на межбанковском рынке должен оказывать влияние уровень финансового и экономического риска, присущего стране в течение исследуемого периода. В качестве меры этого риска использовались три переменные:

- индекс волатильности РТС: в работе (Gambacorta, Hofmann, & Peersman, 2014) в качестве прокси-переменной для уровня риска, присущего той или иной стране, используются индексы волатильности их фондовых рынков;
- премия по CDS для России;
- индекс EMBI+ Россия спред, рассчитываемый JP Morgan.

Кроме того, в регрессию были включены переменные, характеризующие деятельность Банка России по применению нестандартных инструментов предоставления ликвидности. Во-первых, используются темпы прироста задолженности по кредитам под нерыночные активы и операциям РЕПО, срок которых превышает три месяца. Во-вторых, в регрессию включены фиктивные переменные для дат, в которые производились объявления о параметрах реализации нестандартных мер или происходили аукционы по предоставлению долгосрочной ликвидности.

Обозначения и описание переменных, которые вошли в итоговую модель, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели, используемые в эмпирическом анализе

Обозначение	Описание переменной	Источник данных
<i>MP3m</i>	Индикативная ставка предоставления рублевых кредитов (депозитов) на срок три месяца на российском межбанковском рынке, %	Национальная валютная ассоциация
<i>ROIS3m</i>	Индикативная ставка по операциям процентный своп на три месяца на ставку RUONIA, %	Банк России
<i>RTSVX</i>	Индекс волатильности РТС, %	Московская биржа
<i>spread_ig_b</i>	Спред между фактическими ставками по МБК на один день банкам с высоким и спекулятивным кредитным рейтингом, %	Банк России
<i>CB</i>	Средний темп прироста задолженности коммерческих банков перед ЦБ по кредитам под активы или поручительства за предыдущие пять дней, %	Расчеты автора по данным Банка России

Источник: составлено автором.

Кроме того, в модель были включены фиктивные переменные, характеризующие экзогенные шоки, которые могли оказать влияние на динамику ставок межбанковского рынка после обострения геополитической ситуации в феврале 2014 г.

Исследование строится на основе ежедневных данных о параметрах функционирования денежного рынка и деятельности Центрального банка. Все переменные, кроме спреда между фактическими ставками по межбанковским кредитам на один день банкам с высоким и спекулятивным кредитным рейтингом и показателей деятельности Центрального банка по предоставлению ликвидности кредитным организациям, были взяты в первых разностях, так как в уровнях они являлись нестационарными.

Анализ проводится для периода с 15 апреля 2011 г. по 2 июля 2014 г.¹. Нижняя граница временного интервала определяется доступностью данных о значениях индикативной ставки по операциям процентный своп, которая характеризует ожидания участников денежного рынка, формируемые относительно средней ставки по однодневным межбанковским кредитам в течение ближайших 90 дней.

¹ Нестандартные меры монетарной политики применялись также и в период мирового финансового кризиса, однако для данного этапа отсутствует большое количество необходимых для анализа показателей.

Для оценки параметров модели была выбрана модель GARCH, позволяющая учесть условную гетероскедастичность, которая часто встречается в высокочастотных данных о финансовых показателях. Можно предположить, что подобный подход должен улучшить качество оцениваемой модели.

3. Результаты эконометрического анализа

При проведении эмпирического анализа оценивались параметры модели вида:

$$d(MP3M_t) = \beta_1 + \beta_2 \cdot d(MP3M_{t-1}) + \beta_3 \cdot d(ROIS3M_t) + \beta_4 \cdot d(RTSVX_t) + \beta_5 \cdot d(Country_Risk_t) + \beta_6 \cdot d(SPREAD_IG_B_t) + \beta_7 \cdot d(CB_t) + \varepsilon_t, \quad (4)$$

где *Country_Risk* – переменная, характеризующая страновой риск (премия CDS или спред индекса EMBI+ для России). Кроме того, как было указано выше, в модель были включены фиктивные переменные, обозначающие начало реализации тех или иных программ по предоставлению ликвидности.

Далее в рамках GARCH-подхода производилось моделирование условной дисперсии случайной ошибки.

Некоторые переменные в оцениваемой модели оказались незначимыми. Оценки параметров итоговой модели приростов ставки MosPrime на денежном рынке представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты моделирования приростов ставки MosPrime по межбанковским кредитам на три месяца

Независимые переменные	Коэффициент (в скобках под коэффициентами указаны их стандартные ошибки)
<i>d(ROIS3M)</i>	0,369*** (0,022)
<i>SPREAD_IG_B</i>	0,013*** (0,004)
<i>d(RTS_VX)</i>	0,004*** (0,0002)
<i>CB</i>	-0,0003*** (0,0001)
<i>const</i>	-0,002 (0,001)
<i>R²</i>	0,724
Статистика Дарбина–Вотсона	1,80

Источник: расчеты автора.

Подбор параметров GARCH-модели показал, что наилучшей спецификацией является GARCH (1, 1). Кроме того, в модель были включены фиктивные переменные, соответствующие датам экзогенных шоков, произошедших в 2014 г. Тест на их совместную значимость показал, что включение данных переменных в модель является оправданным.

Стоит отметить, что ни одна из фиктивных переменных, соответствующих датам начала реализации нестандартных мер по предоставлению ликвидности, не оказалась значимой. Полученный результат можно объяснить тем, что переход к реализации данных мер был ожидаемым со стороны участников рынка и частично заложен в уровень процентных ставок. Из переменных, характеризующих применение тех или иных инструментов, связанных с предоставлением ликвидности, значимым оказался средний темп прироста задолженности по кредитам под активы или поручительства коммерческих банков перед Банком России.

В соответствии с работой (Abbassi & Linzert, 2012) коэффициент при переменной $d(ROIS3M)$ можно интерпретировать как чувствительность ставки MosPrime по межбанковским кредитам на срок три месяца к пересмотру ожиданий о направленности денежно-кредитной политики участников денежного рынка. Следовательно, при пересмотре ожиданий по поводу будущего значения ключевой процентной ставки на 100 б.п. произойдет увеличение ставки MosPrime по межбанковским кредитам на 3 месяца на 36,9 б.п.

Ставка MosPrime также чувствительна к изменению уровня кредитного риска на межбанковском рынке: увеличению спреда между фактическими ставками по межбанковским кредитам на один день банкам с высоким и спекулятивным кредитным рейтингом на 100 б.п. соответствует рост ставки MosPrime на 1,3 б.п.

Большему уровню волатильности на фондовом рынке соответствует повышение ставки MosPrime: при росте индекса волатильности РТС на 10 п.п. ставка по межбанковским кредитам MosPrime на три месяца увеличивается на 4 б.п.

Повышение среднего темпа прироста задолженности коммерческих банков по кредитам под активы или поручительства перед Банком России, рассчитанного за предыдущие пять дней, на 10 п.п. вызывает снижение ставки MosPrime по межбанковским кредитам на 0,3 б.п. Таким образом, увеличение объема рефинансирования, получаемого от Центрального банка, позволяет снизить ставки по межбанковским кредитам, предоставляемым на длительные сроки (три месяца). Это понижающее давление впоследствии транслируется в уровень процентных ставок по финансовым продуктам, формирование стоимости которых осуществляется на основе привязки к значению ставки MosPrime по

кредитам на три месяца. Следует ожидать, что действия Центрального банка должны оказывать стимулирующее воздействие на величину кредитов на длительные сроки.

Стоит отметить, что с января 2014 г. Банк России начал проводить аукционы по предоставлению кредитов на срок три месяца под нерыночные активы на регулярной основе. Проведение данных аукционов в основном обеспечивает колебания прироста задолженности по данному инструменту. Также в конце июля был произведен аукцион по предоставлению кредитов под активы или поручительства на срок 12 месяцев, которому соответствует сильный всплеск прироста задолженности. Таким образом, действия Центрального банка по предоставлению кредитов под нерыночные активы можно расценивать как эффективные, так как они приводили к снижению процентных ставок на межбанковском рынке.

Также дополнительно был проведен анализ факторов динамики ставок MosPrime на другие сроки (две недели, один месяц, два месяца, шесть месяцев), результаты которого представлены в табл. 3 и 4.

Таблица 3

**Результаты оценки параметров модели, в которых
в качестве зависимой переменной используются процентные ставки
по межбанковским кредитам MosPrime на срок не менее одного месяца
(шесть месяцев, два месяца и один месяц)**

Зависимая переменная	$d(MP6M)$	$d(MP2M)$	$d(MP1M)$
Независимые переменные			
$d(ROISXM)$	0,187*** (0,024)	0,376*** (0,024)	0,260*** (0,014)
$SPREAD_IG_B$	0,015*** (0,004)	0,022*** (0,005)	0,054*** (0,005)
$d(RTS_VX)$	0,005*** (0,0002)	0,003*** (0,0002)	0,003*** (0,0003)
CB	0,00003 (0,00008)	-0,0003*** (0,0001)	-0,0006*** (0,0001)
$const$	-0,003** (0,001)	-0,005** (0,002)	-0,010*** (0,002)
<i>Уравнение дисперсии случайной ошибки</i>			
квадраты остатков, взятые с лагом в 1 период	0,571*** (0,063)	0,286*** (0,030)	0,820*** (0,067)
garch-компонента	0,470*** (0,033)	0,734*** (0,018)	0,096*** (0,020)
CB	-0,000004*** (0,000001)	-0,000003 (0,000002)	

Независимые переменные \ Зависимая переменная	$d(MP6M)$	$d(MP2M)$	$d(MP1M)$
	<i>const</i>	0,0002*** (0,00002)	0,00005*** (0,00001)
R^2	0,649	0,707	0,634
Статистика Дарбина–Вотсона	2,57	1,67	1,73

Источник: расчеты автора.

Как следует из результатов расчетов, действия Центрального банка Российской Федерации по предоставлению кредитов под активы или поручительства также оказывали влияние и на ставки межбанковского рынка по кредитам на срок один месяц, два месяца и шесть месяцев. В частности, наблюдалось понижающее воздействие увеличения среднего темпа прироста задолженности по кредитам под нерыночные активы на ставки по кредитам на срок один и два месяца. Если говорить о ставках по кредитам на более длительные сроки, то было обнаружено, что предоставление ликвидности Центральным банком под активы или поручительства приводило к снижению волатильности ставок MosPrime на межбанковском рынке по кредитам на срок шесть месяцев.

Таблица 4

Результаты оценки параметров модели, в которых в качестве зависимой переменной используются процентные ставки по межбанковским кредитам MosPrime на срок менее одного месяца (две недели и одна неделя)

Независимые переменные \ Зависимая переменная	$d(MP2W)$	$d(MP1W)$
	$d(ROISXW)$	0,762*** (0,026)
$SPREAD_IG_B$	0,046*** (0,006)	0,064*** (0,013)
<i>const</i>	-0,010*** (0,002)	0,012*** (0,004)
<i>Уравнение дисперсии случайной ошибки</i>		
квадраты остатков, взятые с лагом в 1 период	0,401*** (0,037)	0,217*** (0,048)

Зависимая переменная	$d(MP2W)$	$d(MP1W)$
Независимые переменные		
квадраты остатков, взятые с лагом в 2 периода	-0,140*** (0,038)	-0,097** (0,043)
garch-компонента	0,751*** (0,020)	0,829*** (0,025)
<i>REPO</i>	$-1,4 \cdot 10^{-10}$ *** ($4,7 \cdot 10^{-11}$)	$-7,85 \cdot 10^{-10}$ *** ($1,82 \cdot 10^{-10}$)
<i>const</i>	0,0003*** (0,00003)	0,001*** (0,0002)
R^2	0,559	0,424
Статистика Дарбина–Вотсона	1,66	2,09

Источник: расчеты автора.

Результаты расчетов, представленные в табл. 4, свидетельствуют о том, что операции Банка России по предоставлению кредитов под нерыночные активы не оказывали влияния на процентные ставки в краткосрочном сегменте рынка межбанковского кредитования. В то же время значимым оказался средний темп прироста задолженности коммерческих банков перед Центральным банком по операциям на срок от одного дня до одной недели: он оказывает понижающее давление на степень волатильности процентных ставок MosPrime по кредитам на срок одна и две недели на денежном рынке.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что кредиты Банка России, выдаваемые коммерческим банкам под залог нерыночных активов, представляют собой эффективный инструмент с точки зрения его влияния на процентные ставки денежного рынка. В частности, проведенный эмпирический анализ показал, что увеличение темпов прироста задолженности по кредитам под активы или поручительства приводило к снижению ставок MosPrime по кредитам на три месяца, к которым привязаны доходности ряда финансовых инструментов на российском долговом и кредитном рынке, а также вызывало падение волатильности процентных ставок по займам на срок шесть месяцев и оказывало понижающее давление на ставки по заимствованиям на срок один и два месяца. Можно предположить, что снижение стоимости заимствований на денежном рынке, а также падение процентных ставок, привязанных к ставке MosPrime по кредитам на три месяца, должно положительно сказаться на долгосрочном банковском кредитовании и макроэкономических условиях в целом.

4. Выводы

Проведенный для периода с апреля 2011 г. по июль 2014 г. анализ показал, что действия Банка России по предоставлению кредитов под нерыночные активы были эффективными с точки зрения их воздействия на процентные ставки MosPrime межбанковского рынка. Увеличение темпов прироста задолженности по кредитам под активы или поручительства вызывало снижение индикативной ставки предоставления рублевых кредитов (депозитов) на один, два и три месяца на московском межбанковском рынке MosPrime Rate. С учетом привязки ставок по некоторым финансовым инструментам к ставке MosPrime по кредитам на три месяца можно утверждать, что нестандартные инструменты по предоставлению ликвидности позволили снизить ставки по некоторым долговым инструментам и кредитам. Это, в свою очередь, должно было положительно сказаться на выдаче банковских кредитов на более длительные сроки. В то же время эффект действий Центрального банка в количественном выражении не является значительным: повышение среднего темпа прироста задолженности коммерческих банков по кредитам под активы или поручительства перед Банком России, рассчитанного за предыдущие пять дней, на 10 п.п. вызывает снижение ставки MosPrime по межбанковским кредитам всего на 0,3 б.п.

Также стоит отметить, что важными факторами, влияющими на динамику процентной ставки MosPrime по кредитам на срок три месяца, являются ожидаемая участниками денежного рынка средняя процентная ставка по однодневным межбанковским кредитам, уровень кредитного риска и степень волатильности фондовых рынков.

Несмотря на вывод об эффективности нестандартных мер по предоставлению ликвидности на функционирование долгосрочного сегмента денежного рынка, следует отметить, что организация применения нетипичных инструментов рефинансирования коммерческих банков не в полной степени соответствует практике центральных банков развитых стран. Так, Банку России, особенно в условиях перехода к режиму инфляционного таргетирования, следует уделять большее внимание обеспечению прозрачности системы инструментов предоставления ликвидности, обсуждению их эффективности и стратегии сворачивания, анализу возможного искажающего воздействия на функционирование рыночного механизма и действий, которые необходимо будет предпринять в случае невыполнения коммерческими банками своих обязательств.

Литература

1. *Горюнов Е., Трунин П.* Банк России на перепутье: нужно ли смягчать денежно-кредитную политику? // Вопросы экономики. – 2013. – 6. – 29–44.
2. *Дробышевский С.М., Кадочников П., Синельников-Мурылев С.Г.* Некоторые вопросы денежной и курсовой политики в России в 2000–2006 годах и на ближайшую перспективу // Вопросы экономики. – 2007. – 2. – 26–45.
3. *Дробышевский С., Трунин П.* Эволюция теории и практики денежно-кредитной политики в результате глобального экономического кризиса // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2014. – 4(24). – 141–158.
4. *Дробышевский С., Трунин П., Каменских М.* Анализ трансмиссионных механизмов денежно-кредитной политики в российской экономике. – М.: ИЭПП, 2008.
5. *Егоров А., Меркурьев И., Чекмарева Е.* Индикаторы ставок межбанковского кредитного рынка и их использование в экономическом анализе // Деньги и кредит. – 2012. – 8. – 28–34.
6. *Замараев Б., Киоцевская А.* Российская экономика в контексте мировых трендов // Вопросы экономики. – 2015. – 2.
7. *Казакова М.В., Синельников-Мурылев С.Г.* Конъюнктура мирового рынка энергоносителей и темпы экономического роста России // Экономическая политика. – 2009. – 5. – 118–135.
8. *Киоцевская А.М.* Плавающий курс российского рубля: миф или реальность? // Вопросы экономики. – 2014. – 2. – 50–67.
9. *Московская Биржа (2014).* Процентные фьючерсы // Официальный сайт ММВБ. URL: http://www.micex.ru/markets/futures/section/instruments/interest_rate_futures/1281 (дата обращения: 04.10.2014).
10. *Пискулов Д., Орлов А.* Индексы процентных ставок: международный опыт и Россия // Рынок ценных бумаг. – 2007. – 7(334). – 28–35.
11. *Трунин П.В.* Основные факторы формирования денежного предложения в РФ в 2007 – первой половине 2011 г. // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – 4. – 111–121.
12. *Хромов М.* (2014). Банковский сектор полностью зависим от ЦБ. Получено 29.10.2014 из Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара (Институт Гайдара). URL: <http://www.iep.ru/en/bankovskii-sektor-polnostiu-zavisim-ot-tcb.html>
13. *Хромов М.Ю.* У банков продолжается отзыв лицензий // Экономическое развитие России. – 2014. – 21(2). – 61–64.
14. *Abbassi P., Linzert T.* The effectiveness of monetary policy in steering money market rates during the financial crisis // Journal of Macroeconomics. – 2012. – 34. – 945–954.
15. *Adrian T., Kimbrough K., Marchioni D.* (2010). The Federal Reserve’s Commercial Paper Funding Facility. Federal Reserve Bank of New York, Staff Report 423.
16. *Agarwal S., Barrett J., Cun C., De Nardi M.* (2010). The asset-backed securities markets, the crisis, and TALF. Federal Reserve Bank of Chicago, Economic Perspectives, 4th quarter.

17. *Anderson R., Gascon C.* (2009). The Commercial Paper Market, the Fed, and the 2007–2009 Financial Crisis. Federal Reserve Bank of St. Louis, Review.
18. *Campbell S., Covitz D., Nelson W., Pence K.* Securitization markets and central banking: Anevaluation of the term asset-backed securities loan facility // Journal of Monetary Economics. – 2011. – 58. – 518–531.
19. *Christensen J., Lopez J., Rudebusch G.* (2009). Do Central Bank Liquidity Facilities Affect Interbank Lending Rates? Federal Reserve Bank of San Francisco, Working Paper 2009–2013.
20. *Duca J.* (2011). Did the Commercial Paper Funding Facility Prevent a Great Depression Style Money Market Meltdown? Federal Reserve Bank of Dallas, Working Paper, 1101.
21. *Duygan-Bump B., Parkinson P., Rosengren E., Suarez G., Willen P.* How Effective Were the Federal Reserve Emergency Liquidity Facilities? Evidence from the Asset-Backed Commercial Paper Money Market Mutual Fund Liquidity Facility // The Journal of Finance. – 2013. – 68(2). – 715–737.
22. *Fleming M., Hrung W., Keane F.* Repo Market Effects of the Term Securities Lending Facility // American Economic Review Papers and Proceedings. – 2010. – 100(2). – 591–596.
23. *Gambacorta L., Hofmann B., Peersman G.* The Effectiveness of Unconventional Monetary Policy at the Zero Lower Bound: A Cross-Country Analysis // Journal of Money, Credit and Banking. – 2014. – 46(4). – 615–642.
24. *Hrung W., Seligman J.* (2011). Responses to the Financial Crisis, Treasury Debt, and the Impact on Short-Term Money Markets. Federal Reserve Bank of New York, Staff Report no. 481.
25. *McAndrews J., Sarkar A., Wang Z.* (2008). The Effect of the Term Auction Facility on the London Inter-Bank Offered Rate. Federal Reserve Bank of New York, Staff Report no. 335.
26. *Taylor J., Williams J.* (2008a). A Black Swan in the Money Market. Federal Reserve Bank of San Francisco, Working Paper Series 2008-04.
27. *Taylor J., Williams J.* (2008b). Further Results on a Black Swan in the Money Market. Stanford Institute for Economic Policy Research, SIEPR Discussion Paper No. 07-046.
28. *Taylor J., Williams J.* A Black Swan in the Money Market // American Economic Journal: Macroeconomics. – 2009. – 1(1). – 58–83.
29. *Wu T.* (2008). On the Effectiveness of the Federal Reserve’s New Liquidity Facilities. Federal Reserve Bank of Dallas, Research Department Working Paper 0808.

Natalia Vashchelyuk
Master of Economics post-graduate
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)
Senior research fellow
RANEPA
(Moscow, Russia)

The impact of nonstandard Bank of Russia liquidity facilities on indicative money market interest rates

Abstract

The paper examines the impact of Bank of Russia liquidity providing measures on money market. There is found the evidence of the effectiveness of the credit auctions for 3-month loans secured by assets or guarantees. The regression analysis of the nonstandard liquidity easing measures showed that the increase in pace of providing the loans secured by non-marketable assets or guaranties puts a downward pressure on MosPrime rates.

Keywords: non-standard monetary policy measures, credit easing, liquidity facilities, REPO-transactions, loans secured by non-marketable assets or guaranties.

JEL-codes: E43, E58.

Карасев О.И.
к.э.н., и.о. завкафедрой
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Карасева Л.А.
к.э.н., доцент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Охрименко А.А.
к.э.н., доцент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Проблемы оценки макроэкономической динамики на региональном уровне в России¹

Аннотация

В статье анализируются показатели, используемые в России для оценки макроэкономической ситуации на региональном уровне. Особое внимание уделено показателям, рассчитываемым по методологии СНС: валовому региональному продукту (ВРП) и валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности (ВДС). Показатель ВРП близок по своему экономическому содержанию к валовому внутреннему продукту (ВВП), но между ними есть существенные различия, которые анализируются в статье. Проблемы, связанные с расчетом макроэкономических показателей на региональном уровне, приводят к формированию не распределяемой между регионами страны части ВДС России. В результате данные об объеме ВРП по ряду регионов страны не в полной мере отражают объем созданной на их территории добавленной стоимости. Проведенные авторами расчеты по-

¹ Статья подготовлена по результатам НИР, выполненной МГУ имени М.В. Ломоносова в рамках Договора на выполнение научно-исследовательской работы по теме: «Совершенствование системы индикаторов социально-экономического развития города Москвы».

казали, что в наибольшей степени недооценивается объем ВРП города Москвы: ежегодно в среднем на 12–13 %. Заметное занижение объема ВДС имеет место в финансовой деятельности, оптовой и розничной торговле; ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, операциях с недвижимым имуществом, аренде и предоставлении услуг.

Ключевые слова: макроэкономическая динамика, валовой внутренний продукт, валовой региональный продукт, валовая добавленная стоимость, вид экономической деятельности.

JEL-коды: R10, R11.

Макроэкономические показатели, используемые в России для принятия управленческих решений на региональном уровне, можно разделить на две группы: показатели системы национальных счетов (СНС), рассчитываемые на основе методологических принципов, принятых в международной статистической практике; показатели, традиционно рассчитываемые отечественной статистикой на базе принципов, принятых в рамках российской статистики.

Главное преимущество показателей, рассчитываемых на основе принципов СНС, заключается в том, что они сопоставимы на международном и межрегиональном уровнях и могут использоваться для сравнительной оценки состояния экономики региона, в частности, г. Москвы и других крупнейших мегаполисов мира. Указанные показатели используются в России для сравнительной оценки уровня развития регионов страны и его динамики.

Показатели второй группы используются для оценки уровня развития отдельных отраслей экономики региона. На их основе проводятся межрегиональные сопоставления на уровне Российской Федерации, однако показатели данной группы не могут быть использованы для межстрановых сопоставлений даже в том случае, если их названия совпадают с названиями показателей, которые используются в международной статистической практике.

К числу основных макроэкономических индикаторов СНС, характеризующих результаты экономической деятельности на региональном уровне, относятся:

- валовой региональный продукт (ВРП);
- валовая добавленная стоимость (ВДС) по видам экономической деятельности.

Валовой региональный продукт (ВРП) является обобщающим показателем результатов экономической деятельности регионов страны, отражающим объем произведенных в рамках региона товаров и услуг для конечного использования. Данный показатель равен валовой добавленной стоимости товаров и услуг (ВДС), созданной резидентами региона, ко-

торая определяется как разница между *валовым выпуском и промежуточным потреблением*. ВДС рассчитывается по видам экономической деятельности на уровне разделов ОКВЭД.

ВРП рассчитывается на основе единой методологии Федеральной службой государственной статистики (Росстат) на основе данных территориальных органов статистики. Централизованное исчисление ВРП регионов России позволяет обеспечить методологическую сопоставимость макроэкономических показателей, рассчитываемых на региональном и федеральном уровнях.

Важное требование, предъявляемое к данному показателю, – адекватность отражения в нем реальной экономической ситуации в регионе, так как он используется не только для сравнительной оценки уровня социально-экономического развития регионов России, но и для *выработки направлений экономической политики на уровне субъектов Российской Федерации. Следовательно, объективность данного показателя – важнейшее условие принятия эффективных управленческих решений как на федеральном, так и на региональном уровнях.*

Показатель ВРП близок по своему экономическому содержанию к ВВП, в связи с этим направления практического использования данных показателей аналогичны.

Во-первых, ВРП – это показатель *произведенного продукта*, который представляет собой стоимость произведенных *конечных* товаров и услуг. Стоимость промежуточных товаров и услуг, использованных в процессе производства (сырье, материалы, топливо, энергия, услуги грузового транспорта, оптовой торговли и т.п.), не входит в ВРП.

Во-вторых, ВРП – это *внутренний продукт*, т.е. он произведен предприятиями, являющимися резидентами данного региона. К *предприятиям-резидентам* относятся предприятия, имеющие центр преобладающего экономического интереса на территории конкретного региона в течение длительного периода времени (не менее года). На практике к резидентам, занятым производственной деятельностью, относятся все предприятия, функционирующие на экономической территории региона в течение длительного времени.

В-третьих, ВРП – это *валовой продукт*, потому что он исчислен до вычета потребления основного капитала. Потребление основного капитала представляет собой уменьшение его стоимости в течение отчетного периода в результате физического и морального износа и случайных повреждений, не носящих катастрофического характера.

ВРП при всей его универсальности в качестве индикатора результатов экономической деятельности имеет ограничения в отношении использования для ряда направлений экономического анализа. Данный показатель не может использоваться для анализа благосостояния населения региона по ряду причин:

- во-первых, в состав ВРП входят компоненты, которые не имеют прямого отношения к уровню жизни, например, накопленные капиталы предприятий. Даже часть расходов на конечное потребление включает затраты, которые скорее снижают благосостояние: это затраты на проезд на работу, затраты на управление и др.;
- во-вторых, ВРП охватывает только деятельность, включенную в границы производства в СНС. К ней не относится неоплачиваемая домашняя работа, которая может оказывать влияние на благосостояние населения;
- в-третьих, ВРП не отражает степень неравномерности распределения доходов населения;
- в-четвертых, ВРП не учитывает ряд факторов, влияющих на благосостояние, таких как соотношение рабочего и свободного времени, состояние окружающей среды, уровень безработицы.

Однако между данными показателями есть существенные методологические различия.

Первое отличие заключается в том, что ВВП и ВРП рассчитываются в разных ценах. Валовой внутренний продукт рассчитывается в рыночных ценах, т.е. с учетом чистых налогов на продукты и импорт, а данные о ВРП по субъектам Российской Федерации публикуются в основных ценах, т.е. без учета указанных налогов, так как часть централизованно собираемых налогов на продукты невозможно распределить между регионами. В результате ВРП исчисляется в России с учетом полученных субсидий, но без налогов на продукты (НДС, акцизы и др.), тогда как для страны в целом ВВП включает налоги на продукты за вычетом субсидий на продукты.

Следовательно, при анализе ВРП его объем может сопоставляться только с суммарным объемом валовой добавленной стоимости (ВДС), рассчитываемым на федеральном уровне также в основных ценах.

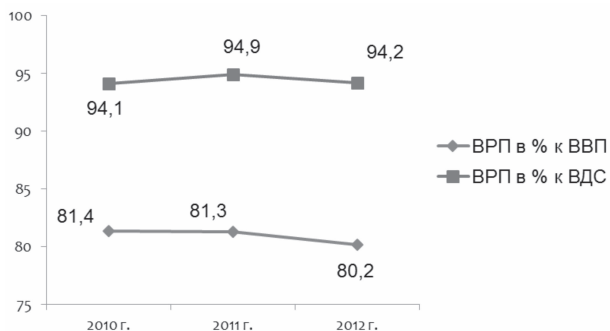


Рис. 1. Динамика доли ВРП в ВВП и в суммарном объеме НДС России
Источник: расчет по данным [5].

Второе отличие: открытый характер экономик субъектов Российской Федерации существенно затрудняет четкое определение границ производства и оценку размеров добавленной стоимости, созданной на экономической территории региона. Учет добавленной стоимости на региональном уровне осложняет построение корпораций на принципах вертикальной или горизонтальной интеграции. Действующие нормы и порядок ведения бухгалтерского учета не позволяют оценить выпуск и затраты на производство для каждой из производственных единиц, входящих в интегрированную корпорацию, в силу чего оценка добавленной стоимости по этим единицам носит достаточно условный характер. В результате этого в регионах, где располагаются головные структуры интегрированной корпорации, добавленная стоимость несколько завышается, тогда как в регионах, где располагаются отдельные подразделения этих компаний, добавленная стоимость, напротив, занижается. Указанное обстоятельство сказывается на отраслевой структуре отдельных регионов, в том числе г. Москвы, в которой расположены головные офисы ряда крупнейших государственных корпораций России.

Третье отличие. Отдельные виды экономических операций не подлежат учету в региональном разрезе, а учитываются только по стране в целом и включаются в оценки ВВП России. При расчете ВРП не учитывается добавленная стоимость, создаваемая в результате мультирегиональной деятельности, т.е. деятельности, направленной на интересы разных регионов, а также деятельность национальных единиц, направленная на интересы страны в целом. Это касается производства услуг коллективного потребления, в частности, деятельности в области обороны страны, части услуг государственного управления и некоторых других услуг, оказываемых обществу в целом за счет средств федерального бюджета. В связи с особенностями бухгалтерского и статистического учета практически невозможно адекватное отражение в региональных макроэкономических показателях результатов хозяйственной деятельности мультирегиональных предприятий с точки зрения создания ими ВДС конкретного региона. Это касается транспорта, связи, строительства и других видов деятельности. К их числу относится также финансовое посредничество. Указанная проблема наиболее актуальна для регионов, в которых сосредоточены национальные и мультирегиональные единицы, прежде всего, для города Москвы.

Четвертое отличие. Добавленная стоимость услуг внешней торговли не отражается в региональных макроэкономических показателях, так как данные о внешнеторговых операциях в полном объеме можно получить только на федеральном уровне. Следовательно, ВРП регионов, в которых активно развивается внешнеторговая деятельность и межрегиональный обмен товарами и услугами, также занижается.

Таким образом, статистическая информационная база нашей страны не позволяет в полной мере обеспечить корректность в исчислении региональных показателей СНС в соответствии с международными стандартами. В связи с этим при практическом исчислении макроэкономических показателей СНС на региональном уровне допускается ряд упрощений, которые являются весьма значимыми для некоторых регионов страны. Например, доля финансовой деятельности и государственного управления в валовой добавленной стоимости по России в целом, т.е. в показателе, измеренном в таких же ценах, как и ВРП, заметно выше, чем в суммарном объеме ВРП.



Рис. 2. Особенности отраслевой структуры ВРП по сравнению со структурой ВДС России
 Источник: расчет по данным [5].

Указанное обстоятельство оказывает заметное влияние на объем ВРП отдельных регионов России, в которых сосредоточены данные виды деятельности. К их числу относится город Москва. В ВРП города Москвы доля финансовых услуг стабильно в 2–3 раза выше, чем по России в целом.

Таблица 1

**Доля финансовой деятельности в ВДС регионов России
 (ВДС региона = 100 %)**

Регион	2005	2011	2012
Российская Федерация из суммы субъектов	1,1	0,6	0,6
Центральный федеральный округ	2,6	0,9	1,0
г. Москва	3,5	1,2	1,3
Северо-Западный федеральный округ	0,4	0,5	0,5

Регион	2005	2011	2012
Южный федеральный округ	0,2	0,5	0,4
Северо-Кавказский федеральный округ	0,1	0,3	0,3
Приволжский федеральный округ	0,3	0,5	0,4
Уральский федеральный округ	0,4	0,3	0,3
Сибирский федеральный округ	0,3	0,4	0,4
Дальневосточный федеральный округ	0,2	0,2	0,3

Источник: данные Росстата [5].

Еще более условное значение имеет сравнение по регионам доли государственного управления и обеспечения военной безопасности; социального страхования в валовом региональном продукте. Федеральные органы власти расположены в Столичном регионе, но создаваемая ими валовая добавленная стоимость в ВРП не учитывается. В связи с этим данные о доле государственного управления в ВРП и ВВП также несопоставимы. Доля данного вида деятельности в городе Москве составляла в 2012 г. 4,9 %, в то время как в суммарном объеме ВДС России она была равна 5,6 %. Из федеральных округов максимальное значение данного показателя наблюдалось в Северо-Кавказском федеральном округе (11,6 %), а минимальное – в Уральском федеральном округе (3,3 %).

Серьезные проблемы при проведении региональных расчетов возникают в связи с отсутствием корректного статистического отражения межрегионального обмена товарами и услугами, что обуславливает невозможность достоверного учета добавленной стоимости внешней торговли для регионов. Следовательно, ВРП регионов, в которых активно развивается внешнеторговая деятельность и межрегиональный обмен товарами и услугами, также занижается.

Евростатом разработаны рекомендации в области расчетов валовой добавленной стоимости на региональном уровне [4], на основе которых Межгосударственный статистический комитет СНГ подготовил документы, являющиеся в России методологической основой для проведения расчетов ВРП [1], [2]. Однако принципы исчисления ВРП, зафиксированные в указанных документах, не всегда реализуемы в России. Принятие новой версии СНС ООН 2008 г. также предполагает необходимость уточнения принципов исчисления макроэкономических показателей на региональном уровне.

Рекомендации Евростата предусматривают необходимость распределения по регионам всех компонентов ВДС, кроме относящихся к экстрарегиональной территории, т.е. территории посольств, международных организаций, военных баз других стран и т.п. Однако в России не весь объем произведенной ВДС распределяется между регионами. Ука-

занные выше методологические и практические проблемы приводят к формированию так называемой «нераспределенной ВДС».

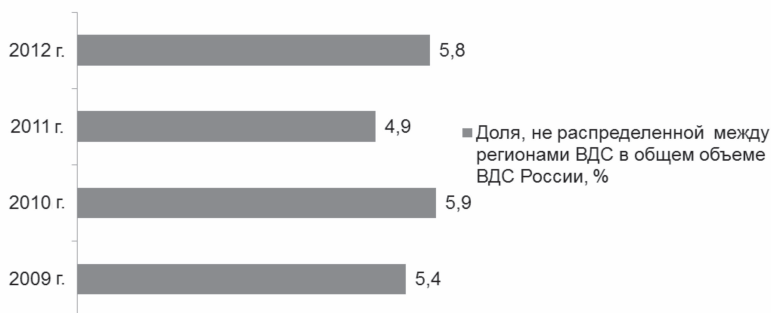


Рис. 3. Динамика доли ВДС, не распределенной между регионами России, %
 Источник: расчет по данным [5].

В процессе исследования авторами рассчитан также не распределенный между регионами России объем ВДС по каждому виду экономической деятельности. Проведенные расчеты показали, что *произведенный объем ВДС не в полной мере распределяется между регионами страны по восьми видам экономической деятельности, при этом наиболее высока доля нераспределенной ВДС по «Финансовой деятельности».*

Таблица 2

**Доля не распределенной между регионами России
 валовой добавленной стоимости по отдельным видам
 экономической деятельности в общем объеме ВДС России, %**

Раздел ОКВЭД	Вид деятельности	2009	2010	2011	2012
F	Строительство	-2,0	-0,5	9,7	11,6
G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1,8	8,8	3,4	7,6
H	Гостиницы и рестораны	6,9	6,5	2,8	5,6
J	Финансовая деятельность	90,6	87,2	86,1	87,4
K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	11,3	12,3	8,5	5,8
L	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	20,1	22,2	20,2	16,9
M	Образование	1,2	7,8	5,1	2,0

Раздел ОКВЭД	Вид деятельности	2009	2010	2011	2012
О	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	12,6	24,7	19,8	17,6
	ВСЕГО	5,4	5,9	4,9	5,8

Источник: расчет проведен на основе информации Росстата [5].

По некоторым видам деятельности суммарный объем ВДС оказался меньше, чем величина, распределенная между регионами. Такая ситуация может объясняться завышением ВДС по отдельным регионам, в которых расположены головные офисы компаний, осуществляющих мультирегиональную деятельность.

В настоящее время ни один регион России не обладает столь высокой долей в суммарном объеме ВДС, как г. Москва, практически по всем видам экономической деятельности, кроме сельского хозяйства, и в 2009–2011 гг. лидером по доле в ВДС «Строительства» была Тюменская область.

Таблица 3

**Доля г. Москвы в суммарном объеме ВДС России
по видам экономической деятельности, %**

Раздел ОКВЭД	Вид деятельности	2009	2010	2011	2012
A	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	–	–	0,5	0,5
D	Обрабатывающие производства	18,4	16,1	15,1	15,3
E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	17,1	17,3	20,9	19,5
F	Строительство	10,0	8,4	8,8	11,6
G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	40,1	42,7	43,9	37,4
H	Гостиницы и рестораны	22,3	20,0	17,5	19,1
I	Транспорт и связь	19,5	21,8	21,7	22,2
J	Финансовая деятельность	49,0	44,4	47,5	45,9
K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	42,8	39,2	37,5	38,3
L	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	14,6	14,7	14,9	18,5
M	Образование	16,5	17,8	16,6	16,4
N	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	17,0	18,0	17,8	18,0

Раздел ОКВЭД	Вид деятельности	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
О	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	41,8	41,3	37,6	39,4
	ВСЕГО	22,3	22,2	21,9	21,2

Источник: расчет проведен на основе информации Росстата [5].

Москва имеет заметные особенности в отраслевой структуре ВРП по сравнению с другими регионами и общим объемом ВРП по России в целом. По четырем видам экономической деятельности доля ВДС в ВРП для г. Москвы в 1,5–2 раза выше, чем по России в целом. К числу этих видов деятельности относятся:

- оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования;
- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг;
- финансовая деятельность;
- предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Для дополнительной оценки экономической значимости отдельных видов деятельности, осуществляемых в г. Москве, и степени адекватности отражения их результатов в ВРП региона проведены расчеты еще двух показателей:

- доли занятых каждым видом деятельности в г. Москве в процентах от общей численности занятых этим видом деятельности по России в целом;
- доли фонда оплаты труда занятых каждым видом деятельности в г. Москве в процентах от общей суммы расходов на оплату труда занятых данным видом деятельности по России в целом.

Проведенные расчеты показали, что не по всем видам экономической деятельности имеет место адекватное отражение их результатов в ВРП г. Москвы.

Таблица 4

Сравнительный анализ отраслевой структуры экономики России в целом и г. Москвы за 2012 г.

Раздел ОКВЭД	Вид деятельности	Доля в ВДС (ВРП), %		Доля в численности занятых, %	
		РФ в целом	г. Москва	РФ в целом	г. Москва
А	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,7	0,1	9,5	0,2

Раздел ОКВЭД	Вид деятельности	Доля в ВДС (ВРП), %		Доля в численности занятых, %	
		РФ в целом	г. Москва	РФ в целом	г. Москва
В	Рыболовство, рыбоводство	0,2	0,0	0,2	0,0
С	Добыча полезных ископаемых	11,0	0,0	1,6	0,1
D	Обрабатывающие производства	14,9	12,5	15,0	8,5
Е	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,4	3,5	2,9	1,1
F	Строительство	7,6	3,9	8,3	12,7
G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	18,6	32,1	18,1	25,2
Н	Гостиницы и рестораны	1,0	0,9	1,8	2,2
I	Транспорт и связь	8,7	10,9	8,0	6,9
J	Финансовая деятельность	4,5	1,3	1,8	5,5
К	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	11,9	21,5	8,4	17,9
L	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	6,3	4,9	5,5	3,7
M	Образование	3,0	2,4	8,4	6,3
N	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,7	3,4	6,7	4,9
O	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,6	2,6	3,7	4,8

Источник: расчет проведен на основе информации Росстата [5].

Вопрос о распределении между регионами результатов экономической деятельности мультирегиональных и национальных единиц Евростат рекомендует решать двумя способами:

- распределять данные, имеющиеся только для страны в целом, в централизованном порядке на основе косвенных индикаторов или сложившихся соотношений;
- выделять условный «дополнительный регион» для данных, которые невозможно распределить по регионам.

Если данные о деятельности мультирегionalной единицы имеются только для единицы в целом, они могут быть условно распределены между заведениями (однородными подразделениями предприятия), являющимися резидентами разных регионов, на основе некоторых косвенных индикаторов, имеющих тесную корреляционную связь с макроэкономическими показателями. В качестве таких показателей могут быть использованы данные о численности занятых в региональных представительствах, расходах на оплату труда и др.

В России расчет региональных показателей только на базе прямой оценки результатов экономической деятельности невозможен, а необходимость условного распределения не всегда позволяет достаточно точно определить значение экономического показателя для конкретного региона. В значительной степени это касается г. Москвы, в котором расположены многие государственные учреждения, активно развивается финансовое посредничество и формируются межрегиональные потоки товаров и услуг. Поэтому публикуемые данные о региональной структуре ВРП России лишь с определенной долей условности характеризуют реальный вклад регионов страны в макроэкономические показатели.

Для выделения части ВДС, приходящейся на конкретный регион, в России может быть использован рекомендованный Евростатом принцип распределения данных, имеющихся только для страны в целом, на основе косвенных индикаторов.

В качестве таких показателей в процессе исследования авторами использованы данные:

- о численности занятых определенным видом деятельности;
- о расходах на оплату труда.

Анализ на основе расходов на оплату труда, на наш взгляд, является более обоснованным с экономической точки зрения, поскольку оплата труда является элементом добавленной стоимости.

На основе данных о нераспределенном объеме ВДС по каждому виду деятельности и доле г. Москвы в суммарных расходах на оплату труда по этому виду деятельности проведен расчет дополнительного объема ВДС по разделам ОКВЭД для Москвы. *По г. Москве в наибольшей степени недооценена финансовая деятельность, оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг.* Среди видов деятельности, по ко-

торым имеет место переоценка добавленной стоимости, следует выделить обрабатывающие производства, а также транспорт и связь.

Таблица 5

Дополнительный объем ВДС по разделам ОКВЭД для г. Москвы, млрд руб.

Раздел ОКВЭД	Вид деятельности	2009	2010	2011	2012
A	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0	0	-1,8	-0,9
D	Обрабатывающие производства	-46,1	-67,2	-60,7	-73,2
E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1	-13,8	-9,4	-8,1
F	Строительство	-7,7	-2,4	72,1	90,5
G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	23,4	161,1	73,9	174,1
H	Гостиницы и рестораны	4,2	4,6	2,5	5,8
I	Транспорт и связь	-10,9	-38,8	-62,6	-75,3
J	Финансовая деятельность	726,5	744,1	865,2	1038,1
K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	154,5	198,6	165,1	117,7
L	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	38,7	46,9	51,5	54,6
M	Образование	2,3	16,4	12,1	5,2
N	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,8	16,6	13,4	-5,0
O	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	20,8	49,2	44,7	42,1
	ВСЕГО	909,4	1115,4	1167,7	1366,3

Источник: расчет проведен на основе информации Росстата [5].

В настоящее время по г. Москве в наибольшей степени недооценена финансовая деятельность, оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг.

Среди видов деятельности, по которым имеет место переоценка добавленной стоимости, следует выделить обрабатывающие производства, а также транспорт и связь. Проблемы с данными по обрабатывающим производствам достаточно хорошо известны на уровне региона.

Главная их причина – отсутствие четких принципов разделения в статистической и бухгалтерской отчетности данных о реальном месте создания добавленной стоимости. Транспорт и связь – мультирегиональный вид деятельности, по которому также может иметь место реальное завышение доли г. Москвы в суммарном объеме ВДС России.

Полученные данные о дополнительном объеме ВДС по разделам ОКВЭД для г. Москвы позволили рассчитать общий (скорректированный) объем ВДС по отдельным видам экономической деятельности для Столичного региона. Соотношение между скорректированным и расчетным объемами ВДС по каждому виду экономической деятельности представлено в табл. 6.

Таблица 6

Соотношение между общим (скорректированным) и расчетным объемом ВДС по разделам ОКВЭД по г. Москве, в %

Раздел ОКВЭД	Вид деятельности	2009	2010	2011	2012
A	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	–	–	80,8	94,3
D	Обрабатывающие производства	95,4	93,7	95,0	94,5
E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	100,3	95,2	97,7	97,8
F	Строительство	96,4	98,7	126,0	121,9
G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	101,0	105,1	101,9	105,1
H	Гостиницы и рестораны	106,6	106,1	103,0	106,1
I	Транспорт и связь	98,4	95,5	93,7	93,5
J	Финансовая деятельность	1026,8	840,8	769,5	855,3
K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	109,6	111,8	108,7	105,2
L	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	115,0	116,9	116,2	110,6
M	Образование	101,5	108,0	105,5	102,0
N	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	101,3	106,6	104,5	98,7
O	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	109,9	122,6	118,5	115,3
	ВСЕГО	112,8	113,3	111,7	112,9

Источник: расчет проведен на основе информации Росстата [5].

Проведенные расчеты показали, что общий объем ВРП г. Москвы ежегодно в среднем на 12–13 % больше официально публикуемых данных. В наибольшей степени занижаются данные по финансовой деятельности,

ВДС которой в 8–10 раз больше, чем официально учитываемое ее значение по г. Москве. Для г. Москвы занижение объема ВДС имеет место по восьми видам экономической деятельности из 13 фактически имеющих место в регионе.

На основе полученных расчетных данных об общем объеме ВДС по видам экономической деятельности для г. Москвы проведена оценка изменения отраслевой структуры ВРП региона.

Таблица 7

Отраслевая структура валового регионального продукта г. Москвы

Раздел ОКВЭД	Вид деятельности	Отраслевая структура ВДС г. Москвы, по официальным данным, %				Отраслевая структура ВДС г. Москвы, по уточненным данным, %			
		2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
A	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0	0	0,1	0,1	0	0	0,1	0,1
D	Обрабатывающие производства	14,1	12,8	12,3	12,5	11,9	10,6	10,5	10,5
E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,3	3,5	4,0	3,5	2,9	2,9	3,5	3,0
F	Строительство	3	2,6	2,8	3,9	2,6	2,3	3,2	4,2
G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	33,5	37,3	38,9	32,1	30,0	34,6	35,5	29,9
H	Гостиницы и рестораны	1,0	0,9	0,8	0,9	0,9	0,8	0,7	0,8
I	Транспорт и связь	9,1	10,3	10,0	10,9	7,9	8,7	8,4	9,0
J	Финансовая деятельность	1,1	1,2	1,3	1,3	10,0	8,9	8,9	9,8
K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	22,5	20,1	19,0	21,5	21,9	19,8	18,5	20,0
L	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	3,6	3,3	3,2	4,9	3,7	3,4	3,3	4,8
M	Образование	2,6	2,4	2,2	2,4	2,3	2,3	2,1	2,2
N	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,2	3,0	3,0	3,4	2,9	2,8	2,8	3,0
O	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,0	2,6	2,4	2,6	2,9	2,8	2,6	2,7
	ВСЕГО	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник: расчет проведен на основе информации Росстата [5].

Приведенные данные свидетельствуют о том, что наиболее заметное изменение структуры ВРП связано с увеличением доли «Финансовой деятельности» с 1,1–1,3 % до 8,9–10,0 %, что более адекватно отражает реальную экономическую ситуацию в регионе. Увеличение доли «Финансовой деятельности» привело к небольшому снижению доли других видов экономической деятельности. Наиболее заметное снижение имело место по «Обрабатывающим производствам».

Изменение отраслевой структуры ВРП неизбежно отражается на индексе физического объема данного показателя. *В связи с этим в процессе исследования проведен анализ динамики физического объема ВРП г. Москвы с учетом уточненной его отраслевой структуры.* Учитывая, что данные о новой отраслевой структуре ВРП получены за четыре года, расчет индекса физического объема ВРП возможен лишь за 2010–2012 гг.

Сравнительные данные об индексах физического объема ВДС (ВРП) г. Москвы по официальным и уточненным данным представлены в табл. 8.

Таблица 8

**Динамика физического объема валового регионального продукта
г. Москвы**

Раздел ОКВЭД	Вид деятельности	Индекс физического объема ВДС, по официальным данным, %			Индекс физического объема ВДС, по расчетным данным, %		
		2010	2011	2012	2010	2011	2012
A	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	128,4	214,9	114,7	—	—	127,8
D	Обрабатывающие производства	97,2	103,7	101,2	95,5	105,1	100,6
E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	105,4	99,7	96,1	100,0	102,1	96,3
F	Строительство	103,9	100,4	125,9	106,6	127,8	122,0
G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	105,9	102,0	96,7	110,3	98,8	99,8
H	Гостиницы и рестораны	100,9	103,5	98,5	101,1	100,5	101,3
I	Транспорт и связь	101,1	100,0	107,6	98,2	98,1	107,3
J	Финансовая деятельность	108,4	118,6	99,4	88,7	108,5	110,5
K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	98,3	106,1	110,1	100,2	103,2	106,5

Раздел ОКВЭД	Вид деятельности	Индекс физического объема ВДС по официальным данным, %			Индекс физического объема ВДС по расчетным данным, %		
		2010	2011	2012	2010	2011	2012
L	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	91,4	95,2	114,0	92,9	94,5	108,5
M	Образование	99,9	100,7	102,6	106,7	98,2	99,2
N	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	105,5	103,2	105,3	111,1	101,2	99,4
O	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	94,7	104,9	107,3	105,8	101,6	104,2
	ВСЕГО	101,4	102,8	103,0	101,9	101,9	103,6

Источник: расчет проведен на основе информации Росстата [5].

Проведенное исследование показало, что статистическая информационная база России не позволяет в полной мере обеспечить корректность в исчислении региональных показателей СНС в соответствии с международными стандартами. При практическом исчислении макроэкономических показателей на региональном уровне допускается ряд упрощений, которые являются весьма значимыми для некоторых регионов страны, в частности для г. Москвы.

Публикуемые данные о региональной структуре ВРП России лишь с определенной долей условности характеризуют реальный вклад регионов страны в макроэкономические показатели. Москва является крупнейшим субъектом РФ, имеющим максимальную долю в валовом региональном продукте (ВДС) страны, которая в 2012 г. составляла 21,2 %, но и этот результат представляется заниженным.

Совершенствование методологии расчетов ВРП является актуальной задачей статистики не только с точки зрения адекватного отражения уровня социально-экономического развития города, но и для более точного определения объема ВРП России в целом.

Наличие проблем методологического и практического характера не позволяет оперативно проводить макроэкономические расчеты на региональном уровне. Квартальная динамика ВРП анализируется на уровне России в целом, но не для отдельных регионов. В связи с этим *показатель валового регионального продукта скорее пригоден для ретроспективной оценки эффективности региональной экономической политики, но не для принятия оперативных управленческих решений на региональном уровне.*

Литература

1. Совершенствование методологии расчетов валового регионального продукта: Проект. – М.: Статкомитет СНГ, 2005. – 15 с.
2. Совершенствование отдельных аспектов методологии расчетов валового регионального продукта: Проект. – М.: Статкомитет СНГ. 2010. – 25 с.
3. Рекомендации по исчислению показателей выпуска и использования услуг финансового посредничества, измеряемых косвенным образом, в соответствии с положениями СНС 2008 года: Общие положения. – М.: Статкомитет СНГ, 2013. – 13 с.
4. European Commission, Regional Accounts Methods: Gross Value-added and Fixed Capital Formation by Activity. – Luxembourg, Eurostat, 1995. – 27 p.
5. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). URL: <http://www.gks.ru/>

Karasev O.I.

Ph.D

acting chief of the Department

Lomonosov Moscow State University

Faculty of Economics

(Moscow, Russia)

Karaseva L.A.

Ph.D, associate professor

Lomonosov Moscow State University

Faculty of Economics

(Moscow, Russia)

Okhrimenko A.A.

Ph.D, associate Professor

Lomonosov Moscow State University

Faculty of Economics

(Moscow, Russia)

Problems of macroeconomic dynamics estimation at the regional level in Russia

Abstract

The article analyzes the indicators used in Russia to assess the macroeconomic situation at the regional level. Special attention is paid to the indicators calculated according to the methodology of SNA gross regional product (GRP) and gross value added by type of economic activity (GVA). The GRP is similar to the gross domestic product (GDP) in economic content, but between those indicators a significant differences exist, that

are analyzed in the article. The problems associated with the calculation of macroeconomic indicators at the regional level lead to the formation of part of the GVA of Russia not distributed between regions. As a result, the data about the GRP in several regions of the country do not fully reflect the amount of added value produced in their territory. The author's research showed that the amount of Moscow GRP is the most underestimated – by 12–13 % annually in average. A noticeable reduction in volume of GVA is in the following sectors – financial activities, wholesale and retail trade; repair of motor vehicles, motorcycles, household goods and personal items, real estate operations, leasing and provision of services.

Key words: macroeconomic dynamics, gross domestic product, gross regional product, gross value added, economic activity.

JEL-codes: R10, R11.

1.5. Методология и история экономического развития: альтернативные подходы

*Тугов Л.А.
д.ф.н., профессор
завкафедрой философии и методологии экономики
экономического факультета
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Методологические предпосылки анализа экономического развития

Аннотация

Статья посвящена актуальной проблеме – поиску методологических предпосылок анализа экономического развития, соотношению его с понятием «экономический рост». В работе показана специфика кейнсианской, неоклассической, институциональной моделей развития, выявлены причины неудачи синтеза различных моделей экономического развития, обоснованы эвристические возможности модели экономического развития в рамках новой институциональной экономической теории.

Ключевые слова: экономическое развитие, экономический рост, методологические предпосылки анализа, институциональная модель развития.

JEL-коды: B100, B200, F430, O100.

Введение

Проблема развития является одной из важных проблем всех социально-гуманитарных наук, особенно в XIX–XXI вв., когда она приняла облик теории прогресса, определила основные ценностные ориентиры и стала рассматриваться как цель сама по себе. Существуют риски как переоценки, так и недооценки идеи развития. Абсолютизация развития ведет к непониманию его конечных причин, истоков и

целей. Не случайно русская философия XIX–XX вв. отрицательно относилась к идее прогресса, утверждая, что ее нельзя оправдать ни с этической, ни с какой-либо другой стороны. Прогресс навязывает нам несвободу, приносит ради будущего в жертву настоящее и прошлое, забывает о подлинной сущности человека и необходимости сохранения его универсальных ценностей. В то же время недооценка идеи развития, сомнение в существовании самой идеи развития также имеют отрицательные стороны: теряется возможность объяснить процессы возникновения, изменения, гибели, взаимосвязи предметов. Жизнь представляется бессмысленной и ограниченной рамками определенного статичного бытия.

В широком смысле под **развитием** понимают процесс становления, которому присущи определенная направленность, необратимость, непрерывное возникновение новых форм, функций, структур. Соответственно, существуют критерии развития, которые позволяют нам идентифицировать происходящие процессы. К ним относят: 1) качественные изменения; 2) необратимые изменения; 3) направленные изменения.

Развитие представляет собой многоаспектный процесс. С одной стороны, оно выступает как бесконечное восхождение от простого к сложному, от низшего к высшему. С другой – развитие есть раскрытие внутреннего содержания вещей. Причем развитие может быть постепенной эволюцией, а может произойти и внезапно, как революция, катастрофа.

Философское осмысление экономического развития предполагает выявление его сущностных свойств. Прежде всего, экономическое развитие означает изменение состояния экономической системы и выявление движущих сил изменений, составляющих развитие. Эти изменения должны носить качественный и необратимый характер.

Й. Шумпетер определял развитие как фундаментальное качественное изменение характера функционирования экономики, которое отличается от количественных изменений, определяющих суть экономического роста.

Когда речь заходит о формах развития, то следует принимать во внимание, что абсолютизация одной из форм и представление ее в качестве универсальной искажают восприятие происходящих в действительности процессов. Поэтому при выделении основных форм развития, в том числе прямолинейной, лестнично-поступательной, ломаной, волнообразной, спиралевидной, среди ученых сложилось понимание, что в реальности мы имеем симбиоз форм, поэтому «смешанная форма» является наиболее адекватным понятием для характеристики процесса развития. Подобные трудности с классификацией реальных экономических событий мы испытываем, когда рассматри-

ваем векторы развития: 1) прогрессивный; 2) регрессивный; 3) горизонтальный. Разные системы отсчета одно и то же событие могут оценивать в одной системе как прогрессивное, в другой – как свидетельство регресса.

Многоплановость процесса развития нашла отражения в многочисленных концепциях развития. Среди них: 1) градуалистская концепция; 2) творческая эволюция или эмерджентизм; 3) натуралистическая, или сциентистская, концепция; 4) диалектическая концепция; 5) антропологическая концепция; 6) равновесно-интеграционная концепция; 7) конфликтная теория развития.

Идеи данных концепций и их сочетание широко используются в экономической науке.

На основе исследования различных моделей экономической динамики в статье представлена попытка выявить методологические предпосылки анализа экономического развития.

История вопроса

Проблемы экономического развития привлекали внимание мыслителей с начала превращения экономики в научную дисциплину. Например, меркантилисты – У. Стаффорд (1554–1612), Т. Ман (1571–1641), А. Монкретьен (1575–1621), И.Т. Посошков (1652–1726) – искали источники развития в сфере обращения, в том числе в международной торговле. Однако исследование фундаментальных вопросов экономики развития было начато лишь А. Смитом в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) [7], для которого выявление движущих сил развития приобрело первостепенное значение.

Следующий этап в трактовке экономического развития связан с неоклассической парадигмой, теоретическое ядро которой заложил Л. Вальрас [1]. Теоретическое ядро составляют следующие положения: методологический индивидуализм, рациональность поведения индивидуума, устойчивость предпочтений, автоматическое достижение оптимального состояния экономической системы, Парето-оптимальность равновесия.

Исходя из такой аксиоматики, развитие трактуется как создание сбалансированной экономической системы, преодолевающий дисбаланс между различными сферами, например, между аграрным и промышленным сектором, рынком труда и рынком капитала.

Анализ перечисленных положений позволяет сделать вывод, что неоклассический подход предполагает количественное изменение системы, то есть речь идет об экономическом росте.

Неоклассика не является теорией развития в полной мере также потому, что рассматривает развитие лишь применительно к процессу

перехода стран с докапиталистической экономикой к развитому рыночному хозяйству. Далее возможен только экономический рост, обусловленный различными факторами, например, научно-техническим прогрессом. Качественные изменения трактуются преимущественно как следствие экзогенных шоков.

В неоклассическом подходе есть свои преимущества и ограничения в трактовке развития. К сильной стороне можно отнести учет развития за счет внутренних ресурсов благодаря рыночному механизму как универсальному регулятору экономической системы. Ограничения связаны с игнорированием влияния роли институтов и межстрановых различий.

Общий вывод, который можно сделать: методология неоклассической теории не может претендовать на статус универсальной методологии экономического развития.

Ситуация осложняется тем, что неоклассическая теория представляет в рамках современной экономической теории *main stream* (основное течение), имеющее наиболее разработанные теоретико-методологические основания и в этом отношении превосходящее альтернативные подходы, к которым мы вынуждены обратить свое внимание для достижения поставленной в статье цели. Неоклассической микроэкономике и новой классической макроэкономике противостоит современный традиционный институционализм, отчасти новый институционализм, неоавстрийцы, поведенческая и экспериментальная экономика, посткейнсианство, радикальная экономическая теория.

Альтернативные подходы к пониманию экономического развития

Рамки данной статьи не позволяют рассмотреть нам все альтернативные подходы, поэтому мы остановимся на тех из них, которые, на наш взгляд, помогут нам сформулировать общие методологические предпосылки анализа экономического развития.

Прежде всего, представляет интерес кейнсианская модель развития, интегрировать которую в современную экономическую теорию пытались в рамках неоклассического синтеза. Развитие в кейнсианстве отождествляется с самоподдерживающимся экономическим ростом. Центральной проблемой данного подхода является оптимизация соотношений инвестиций и сбережений, описываемая моделью Р. Харрода – Е. Домара. Ее решение связано с привлечением инвестиций, которые могут иметь различные источники (государство или зарубежные инвестиции).

К преимуществам кейнсианского подхода можно отнести внимание к слабостям рыночного механизма и трудностям их преодоления

собственными силами. Однако «технический» характер кейнсианского подхода, использование в качестве механизма регулирования экономики соотношение сбережения и инвестиций, недостаточный учет роли институтов и экономических различий между странами не позволяют нам использовать его в качестве универсального инструмента экономического развития.

Расширяет познавательные возможности, на наш взгляд, институциональная модель развития. Однако институционализм не является однородным, и в нем выделяют по крайней мере три направления: традиционный, или «старый», институционализм (Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Кларк, Дж. Коммонс, У. Сэмюэлс, Дж. Ходжсон, Дж. Стенфилд), неоинституционализм (Д. Норт, Р. Коуз, Уоллис, А. Алчиан, В. Вайнгаст) и новую институциональную экономическую теорию (Р. Рихтер, О. Уильямсон, Э. Фуруботн, Т. Эггертссон).

Институт в традиционном институционализме понимается как совокупность правил и принципов поведения, которыми руководствуются люди в своих действиях. Т. Веблен отличал институты от правил, навязанных извне, и определял «институт» как «стереотип мысли», отнеся это явление к феноменам культуры [2].

Методологическими основаниями традиционного институционализма [2; 10] выступают междисциплинарный подход и принцип исто-ризма.

Междисциплинарный подход обусловлен системным методом, согласно которому общество есть целостный организм, состоящий из частей, законы функционирования которых нельзя просто суммировать, когда речь идет о законах функционирования всей системы. Междисциплинарность противостоит идее «чистой экономической науки», лежащей в основе неоклассического подхода, который позволяет выводить свойства экономической системы в целом из ее отдельных частей и не учитывает синергетический эффект внутри и межсистемное взаимодействие.

Исторический подход выражается в изучении динамики институтов с момента их возникновения до зрелого состояния и исчезновения. **Движущая сила развития** возникает из-за несоответствия между существующими институтами и внешними условиями. Появляется необходимость изменения существующих институтов, которые, в свою очередь, приводят к изменению внешней среды. Изменение институтов происходит в соответствии с эволюционным принципом. Поэтому исторический подход тесно связан с эволюционной концепцией экономического развития.

В экономике действует принцип «кумулятивной причинности», с позиции которого экономическое развитие можно рассматривать как результат взаимодействия различных экономических факторов, уси-

ливающих друг друга. Преимущества традиционного институционализма состоят в том, что он делает акцент на культурные и политические факторы, обращает повышенное внимание на фундаментальные основы развития, учитывает межстрановые различия. Однако традиционный институционализм методологически **неоднороден**, нет единой экономической модели, четких посылок, которые характерны для классической экономической теории. Также для него характерна абсолютизация отдельных факторов, и институты автоматически обуславливают поведение индивида.

Неоинституциональная модель развития [4; 5; 13] базируется на неоклассической парадигме, поэтому ее нельзя рассматривать как альтернативную. Тем не менее в ней снят постулат о полной рациональности и абсолютной информированности, обмен между индивидами происходит с издержками, хотя хозяйствующим субъектам и присуще оптимизирующее поведение, учитывается оппортунистическое поведение людей. Институты трактуются Д. Нортон, Д. Уоллисом, Б. Вайнгатом как: 1) формальное правило; 2) неформальные нормы; 3) механизмы принуждения; 4) разделяемые убеждения о мире [6].

В рамках неоинституционализма развитие связывается с созданием такой институциональной среды, в которой адаптивная эффективность доминирует над аллокативной.

Источники институциональных изменений кроются во внешней среде и связаны с накоплением знаний и опыта (диссонанс с утверждением, что историческое прошлое нет необходимости включать в анализ).

Основная проблема неоинституционализма связана с необходимостью оптимизации соотношения индивидуальной и социальной эффективности за счет создания определенной структуры стимулов. Это становится возможным благодаря проведению соответствующих институциональных изменений, в осуществлении которых принимают участие как отдельные лица, так и государство. Большое внимание уделяется соотношению легального и нелегального секторов экономики.

К преимуществам неоинституционализма можно отнести социальную ориентированность направления, последовательное и глубокое исследование индивидуального выбора в рамках системы стимулов, учет рыночных и нерыночных способов регулирования, акцент на проблемы функционирования государства.

Ограничения неоинституционализма связаны с неразработанностью вопросов взаимосвязи мировой экономики и ее развития, преобладанием микроэкономического анализа, теоретико-методологической противоречивостью неоинституционализма, который исследует социальные нормы и правила, что не соответствует предпосылкам неоклассики о репрезентативном рациональном индивиде.

Попытка синтеза моделей развития

В экономической теории предпринимаются попытки синтеза различных подходов. Так, дирижизм кейнсианского подхода дополняется положениями неоклассической теории, отводящей значительную роль механизму саморегуляции рынка. В то же время игнорирование неоклассической теорией институтов восполняется их анализом в рамках традиционного институционализма, методологический холизм и социальный детерминизм которого восполняются неоинституциональной теорией, которая пытается объединить исследование институциональной среды с постулатами неоклассики. Парадоксальность ситуации состоит в том, что методологические предпосылки перечисленных подходов плохо совместимы, а иногда и не сопоставимы.

Потерпев неудачу в создании универсальной концепции экономического развития, ученые механически разделили исследовательское поле на два сектора. В рамках первого сектора разрабатывается теория экономического роста (Р. Солоу, Р. Лукас и др.) на основе методологических постулатов неоклассики, второй сектор исследований занят проблемами развивающихся стран (У. Льюис, А. Сен, М. Тодаро) в рамках теории экономического развития.

Решение проблемы следует искать в теоретико-методологических постулатах новой институциональной экономической теории (далее – НИЭТ) [8; 9; 12] и ее модели экономического развития.

Институты в рамках НИЭТ понимаются прежде всего как набор правовых норм и неформальных правил, строго регулирующих экономическое поведение индивидов и организаций, а потом уже как культурный или психологический феномен. Заметим, что неформальные правила включают культурные и психологические факторы.

НИЭТ утверждает:

1. Не существует экономики, свободной от институтов, институты могут лишь эволюционировать из одного состояния в другое;
2. Значительное ослабление предпосылки о рациональности экономических агентов, означающее невозможность заключения полных контрактов. На первый план выходят «отношенческие» контракты, фиксирующие общие правила взаимодействия сторон сделки;
3. Создание «новых типов» рациональности;
4. Оптимизирующее поведение агентов рынка заменяется на постулат нахождения удовлетворительного результата;
5. Предпочтения индивидуумов не стабильны;
6. Может быть несколько точек равновесия; они необязательно совпадают с точками оптимума по Парето; равновесие может не существовать вовсе.

Исходя из постулатов НИЭТ, развитие вводится в новую институциональную теорию посредством самой категории института, вся совокупность которых формирует систему стимулов, в рамках которой происходит ограниченно рациональный выбор.

В НИЭТ существует взаимосвязь трех основных категорий экономической динамики: развития, институтов и знания. В качестве предпосылки и движущей силы экономического развития принимается процесс производства, накопления и обмена знанием. Однако само возникновение и распространение знания является необходимым, но недостаточным условием развития; создают условия для экономического развития институты.

Механизм трансформации знаний в развитие включает в себя следующие этапы:

1-й этап — экономический рост, базирующийся на изменении производственной функции, как результат использования новой технологии, которое обусловлено появлением нового знания, реализуемого в форме технологии;

2-й этап — институциональное изменение, связанное с изменением в уровне относительных цен; последнее, в свою очередь, является результатом появления знаний о новых путях использования ресурсов;

3-й этап — формирование структуры стимулов, задаваемой определенными институтами, создающих баланс выгод и издержек, который показывает нам, насколько производство знания является выгодным, и отмечает, какого характера знание будет оплачено другими индивидами.

Регресс и распад статичных экономик, в том числе Советского Союза, являются результатом того, что по различным причинам не была создана такая институциональная среда, которая поощряла бы производство и распространение новых знаний, спрос на которые предъявляло бы не только государство.

Такое понимание механизма трансформации знания в развитие имеет ограничения. Так, известно множество экзогенных шоков, не имеющих отношения к знаниям, однако оказывающих большое влияние на изменение уровня относительных цен.

Другое ограничение в НИЭТ связано с разграничением роли знания и институтов. Согласившись с тем, что экономическое развитие является результатом способности индивидов справляться с неопределенностью, производимой как физической, так и социальной средой, мы не можем согласиться с утверждением, что во взаимоотношениях с природой ведущую роль играют знания, а с другими индивидами — институты. И знания и институты задают структуру выгод и издержек как при взаимодействии индивида с природой, так и в отношениях с другими индивидами. Неопределенность в обществе непрерывно изменя-

ется в большую сторону, требуя все более разнообразных институтов и новых знаний.

Итак, экономическое развитие — качественное изменение характера функционирования экономики — является результатом роста знаний в условиях институциональных изменений. Принимая данную причинно-следственную связь, мы можно проследить взаимоотношения понятий «экономическое развитие», «экономический рост» и «институциональные изменения».

Заключение

В основе методологических предпосылок анализа экономического развития содержится понимание, во-первых, движущих сил, лежащих в основе экономического развития, и, во-вторых, механизмов, на основе которых движущие силы осуществляют экономическое развитие. В качестве движущей силы целесообразно рассматривать процесс производства, накопления и обмена знаниями. Такой подход в рамках НИЭТ позволяет синтезировать идеи кейнсианской теории развития и неоклассической теории роста, связывающие динамику в экономике с научно-техническим прогрессом, и идеи традиционного институционализма, посвященные проблеме совершенствования человеческого капитала. Кроме того, процесс международной торговли знаниями позволяет установить связь национальной, мировой экономик и развития.

В основе механизмов трансформации знания в развитие лежит институциональная среда экономики. Производство, накопление и распространение знаний может происходить лишь в условиях определенной институциональной среды, которая обеспечивает достаточные стимулы для индивидов в их стремлении приобрести определенные знания. Институциональная среда должна обеспечить вознаграждение индивиду по такой норме, которая признается удовлетворительной всеми носителями знаний. Данная норма является объективной и аналогична по значимости ставке процента в теории общего равновесия.

Таким образом, экономическое развитие есть преодоление стационарного состояния и нарушение статического равновесия, ведущее к неопределенному будущему равновесию на основе процесса создания и накопления нового знания [11, 840] в условиях количественных, связанных с экономическим ростом, и качественных, институциональных изменений. Экономическое развитие означает качественные, необратимые, непрерывные изменения, для которых характерна временная взаимозависимость движущих сил и механизмов.

Литература

1. *Вальрас Л.* Элементы чистой политической экономии. — М.: Изограф, 2000.

2. *Веблен Т.* Теория праздного класса. — М.: Прогресс, 1984.
3. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. — М.: Эксмо, 2007.
4. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
5. *Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений. — М.: Изд. дом ГУ—ВШЭ, 2010.
6. *Норт Д., Уоллис Д., Вайнгафт Б.* Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2011.
7. *Смит А.* Исследования о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007.
8. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
9. *Фуруботи Э.Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. — СПб.: Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2005.
10. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной экономической теории. — М.: Дело, 2003.
11. *Шумпетер Й.А.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. — М.: Эксмо, 2008.
12. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. — М.: Дело, 2001.

Tutov Leonid

PhD, Professor

Head of the Chair of Philosophy and Methodology of Economy

Lomonosov Moscow State University

Faculty of Economics

(Moscow, Russia)

Methodological assumptions of analysis of economic development

The article is devoted to the actual problem — finding methodological assumptions of analysis of economic development, correlating it with the concept of «economic growth». The paper shows the specificity of the Keynesian, neoclassical, institutional development models identified reasons for the failure of synthesis of various models of economic development, grounded heuristic model of economic development within the new institutional economics.

Key words: economic development, economic growth, methodological assumptions of analysis, institutional development model.

JEL-codes: B100, B200, F430, O100.

Покидченко М.Г.
д.э.н., профессор
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Исторические факторы поиска альтернативных экономических теорий

Аннотация

Для поиска альтернативных экономических теорий, необходимых для формирования современной антикризисной политики, может быть полезен прошлый опыт государственного регулирования экономики. Этот опыт рассматривается в данной статье за период с середины XX в. до настоящего времени. Показаны смены концепций экономической политики в соответствии с фазами большого цикла Кондратьева.

Ключевые слова: экономическая политика, история экономических учений.
JEL-коды: B31, B15.

Поиск альтернативных экономических теорий происходит, как правило, в тех случаях, когда прежняя хозяйственная политика не приносит ожидаемых результатов. Другими словами, происходит экономический кризис (циклический, структурный или связанный с какими-либо внеэкономическими причинами). А поскольку хозяйственная политика базируется на определенной экономической теории, поиск альтернативной хозяйственной политики означает одновременно и поиск альтернативной экономической теории. Было бы разумно предположить, что, если прежняя экономическая политика не приносит больше тех положительных результатов, которые она приносила в прошлом, причиной этого явилась изменившаяся экономическая ситуация. Тем не менее более типичным является вывод о том, что хозяйственная политика и стоящая за ней теория неверны не в данной ситуации, а неверны в целом. Каждый сторонник определенной теории считает ее единственно правильной и единственно возможной. В результате оживляются и рвутся к власти бывшие до этого в оппозиции представители других теоретических школ и политических партий, так

как и политические партии, и отдельные политики имеют свое экономическое *stredo*. Конечно, в идеале можно было бы представить себе различные варианты экономической политики как набор инструментов, каждый из которых используется по мере надобности или, другими словами, по мере изменения ситуации в экономике. Но в действительности смена одного «инструмента» другим происходит в результате теоретической и политической борьбы, поскольку экономика является социальной системой и все изменения в ней затрагивают чьи-либо интересы.

В подтверждение этих соображений обратимся к истории мировой экономики и рассмотрим период с середины XX в. до настоящего времени. К истории полезно обращаться, чтобы не наступать еще раз на «лежащие грабли» и не «изобретать велосипед». То, что современным экономистам кажется новым, — лишь хорошо забытое старое. Во второй половине 1930-х гг. сформировались две основные концепции экономической политики, сохраняющиеся до настоящего времени, — дирижизм и неолиберализм. Современные споры об альтернативной экономической политике — это по-прежнему споры дирижистов и неолибералов. Дирижизм, который в основном опирается на кейнсианскую экономическую теорию, предполагает активное и постоянное государственное вмешательство (включая «ручное управление») в различные сферы экономики с помощью налоговых, кредитно-денежных и других рычагов, вплоть до прямых государственных инвестиций. Неолиберализм же предполагает только создание государством комфортной институциональной среды для частного предпринимательства, другими словами, правила игры и постоянный контроль за их соблюдением. Не случайно неолибералы сравнивали государство с судьей на футбольном поле. С 1970-х гг., когда появилась существующая до сих пор хроническая инфляция, неолиберализм в лице монетаризма добавил государству еще одну задачу — борьбу с инфляцией. В связи с этим одним из ключевых требований в неолиберальной политике является сбалансированный бюджет, ради которого при сокращении доходов государства следует сокращать расходы, включая социальные. В противовес этому кейнсианская теория и экономическая политика допускают дефицит бюджета и инфляцию как один из инструментов государственного регулирования народного хозяйства, в частности для стимулирования совокупного спроса.

После Второй мировой войны и до настоящего времени дирижизм и неолиберализм соперничают между собой и периодически сменяют друг друга в области практической экономической политики. Дело в том, что в ведущих капиталистических странах существует, как правило, две основные политические партии (республиканцы и демократы в США, консерваторы и лейбористы в Англии, христианские де-

мократы и социал-демократы в Германии и т.д.). Более правые партии в области экономической политики опираются на неолиберализм, а более левые – на дирижизм.

В рамках рассматриваемого периода времени смена концепций экономической политики и стоящих за ними экономических теорий четко вписывалась в двадцатилетние фазы большого экономического цикла Кондратьева. После Второй мировой войны, в период 1945–1965 гг. была фаза подъема, под которой я имею в виду состояние экономики выше средней линии равновесия. В это время во всех ведущих капиталистических странах, кроме ФРГ, была представлена экономическая политика дирижизма. В Западной же Германии после весьма значительного государственного регулирования экономики при национал-социалистах маятник общественных симпатий качнулся в противоположную сторону, и правящая после войны христианско-демократическая партия проводила неолиберальную политику, развившуюся в доктрине «социального рыночного хозяйства». Поскольку, как уже было сказано, в послевоенной мировой экономике первые двадцать лет был подъем, правящие партии во всех странах приписывали его «правильной» экономической политике, базирующейся на «правильной» теории, хотя во всех странах, кроме ФРГ, это было кейнсианство, а в Западной Германии это был неолиберализм, опирающийся на институционалистскую теорию «хозяйственных порядков» В. Ойкена.

Следующий период, 1965–1985 гг., представлял собою фазу спада большого цикла, отягощенную хронической инфляцией, валютным кризисом, энергетическим кризисом, первыми серьезными послевоенными кризисами среднего экономического цикла Жюглара 1968/1969, 1975 и 1981/1982 гг. и т.д. Естественно, это вызвало критику существующей экономической политики, и в результате на ближайших после кризиса 1968/1969 гг. выборах во всех странах правящие партии проиграли и к власти пришли оппозиционные партии со своей альтернативной экономической доктриной. Поэтому в 1970-х гг. во всех странах, кроме ФРГ, дирижизм сменился на неолиберализм, а в Западной Германии неолиберализм сменился на дирижизм. Правда, западногерманские социал-демократы со своими кейнсианскими взглядами продержались у власти только два срока, и через восемь лет в ФРГ снова возобладал неолиберализм.

Теперь уже неолиберализм стал считаться во всех ведущих капиталистических странах «единственно правильной» экономической политикой, и первыми доказательствами этого сочли успехи «рейганомики» в США и «тэтчеризма» в Англии. При этом никто не обратил внимания на то, что они приходились уже на время, когда мировая экономика стала выходить из фазы спада большого цикла. Господство нео-

либеральной экономической политики продолжалось во всем мире и всю последующую фазу подъема большого цикла, приходившуюся на 1985–2005 гг. Что же касается кейнсианской экономической теории, то в начале 1970-х гг. ее дружно раскритиковали представители других теоретических школ, и ее сторонники ушли в оппозицию, а в число лидеров в экономической науке вышли теоретики, исповедующие неолиберализм (монетаристы и сторонники теории предложения) и даже либерализм (неоавстрийцы и «новые классики»).

В настоящее время мировая экономика находится на самой нижней точке очередной фазы спада большого цикла (2005–2025 гг.). На каждую фазу спада большого цикла приходится три кризиса среднего цикла Жюглара. Первый из них пришелся на 2008/2009 гг. Правда, после него не произошло такой почти всеобъемлющей смены одной концепции экономической политики на другую, как после кризиса 1968/1969 гг., так как сейчас в ведущих капиталистических странах нет единого фронта более левых или более правых правящих партий. В Англии у власти находятся консерваторы, в ФРГ — христианские демократы, но в коалиции с социал-демократами, во Франции — социалисты, а в США при президенте-демократе в парламенте — республиканское большинство.

В результате меры государственного регулирования, которые осуществляются в настоящее время как в европейских странах, так и в России, достаточно сумбурны. С одной стороны, используется инструментарий из арсенала неолиберализма. Речь идет прежде всего о стремлении иметь сбалансированный бюджет, для чего сокращаются расходы государства, включая социальные. Естественно, это вызывает недовольство населения, а также мелкого и среднего бизнеса, который имел определенные льготы и субсидии. Дополнительным фактором недовольства может быть ситуация, когда эти меры государство осуществляет под давлением внешних сил, в частности Международного валютного фонда и других кредиторов, а также наднациональных органов Евросоюза. Наиболее ярким примером такой ситуации служит Греция и результаты ее последних выборов.

Другим объектом неолиберального регулирования является инфляция. Здесь весьма наглядным примером может служить политика, осуществлявшаяся в последнее время российским Центробанком. Ограничивая кредитную активность частных банков, Центробанк, на мой взгляд, сконцентрировался исключительно на монетарной причине инфляции, не учитывая, что другим фактором инфляции в российской экономике является ее значительная монополизация, на которую политика Центробанка, естественно, не действует. В то же время политика Центробанка вызывала и вызывает справедливые нарекания, так как, сдерживая кредитную деятельность банков, он тем самым сдержи-

вает инвестиционную активность бизнеса в реальном секторе экономики. Что же касается монопольных причин инфляции, то ими занимаются Федеральная антимонопольная служба, которая концентрируется в основном на ситуациях сговора торговых фирм, в то время как большой вклад в развитие инфляции в России вносят так называемые «естественные» монополии.

Подводя некоторые промежуточные итоги, мне кажется можно сделать вывод, что неолиберальные меры государственного регулирования экономики годятся в большей степени для ситуации стабильного положения в народном хозяйстве, в то время как в условиях кризиса они тормозят деловую активность. Конечно, кризис рано или поздно кончается, но если мы хотим выйти из него «малой кровью», очевидно больше подходит кейнсианская экономическая теория и политика. Не случайно Кейнс разрабатывал их для депрессивной экономики. Правда, после Второй мировой войны кейнсианцы, как уже отмечалось выше, господствовали в экономической науке в условиях подъема мировой экономики и поэтому внесли в теорию Кейнса определенные поправки. Сохраняя ключевую идею Кейнса о вечно неравновесной экономике, под которой он подразумевал состояние хронической депрессии, послевоенные кейнсианцы под неравновесием стали понимать экономический цикл, где и подъемы и спады трактовались как отклонения от равновесия. Соответственно в периоды спадов в экономике ими предлагалась политика «дешевых денег», т.е. снижение налогов на бизнес, предоставление ему более дешевых кредитов и увеличение прямых государственных инвестиций (заказов), которые должны создать мультипликационный эффект в частном секторе экономики. В период же экономических подъемов, чтобы не допустить «перегрева конъюнктуры» (ажиотажного спроса, «финансовых пузырей» и т.д.), предлагалось проводить политику «дорогих денег», т.е. все вышеупомянутые меры предлагалось осуществлять с обратным знаком (увеличение налогов и т.д.).

Правда, начиная с 1970-х гг., когда возникла хроническая инфляция, которая существует и в периоды стагнации экономики, породив термин «стагфляция», политика «дешевых денег» вызывает возражения в связи с тем, что она стимулирует инфляцию. Во времена Кейнса и послевоенного кейнсианства в периоды экономических спадов возникала дефляция, и поэтому политика, порождающая инфляцию, трактовалась как стимулирование деловой активности. В современной экономике с ее хронической инфляцией кейнсианские стимулирующие меры делаются более проблематичными. В частности, можно еще раз обратиться к политике российского Центробанка. Для борьбы с инфляцией он должен повышать учетную ставку, а для стимулирования деловой активности — снижать. В результате возникает проблема

выбора приоритетной цели. В то же время за этим выбором стоит еще одна субъективная проблема — кем является руководитель Центробанка? Если он неолиберал, он предпочтет борьбу с инфляцией, если кейнсианец — борьбу с кризисом, предположив, что инфляция в этих условиях является меньшим злом. (Исходя из возраста руководителей российского Центробанка, понятно, что они получили неолиберальное образование.) Конечно, хорошо бы проводить такую экономическую политику, чтобы и «волки» (бизнесмены) были сыты, и «овцы» (потребители) — целы. Но для этого надо, во-первых, воспринимать экономическую политику не как теорию (как мы видим, альтернативные теории исключают друг друга), а как искусство и, во-вторых, иметь талантливых исполнителей экономической политики. На деле же, как правило, экономическая политика в современном мире осуществляется по принципу «тришкиного кафтана», преследуя одни локальные цели в ущерб другим.

Возможно, для того чтобы охватить экономической политикой все звенья народного хозяйства, можно было бы воспользоваться опытом индикативного планирования, успешно применявшегося, например, в период НЭПа в Советской России или в послевоенной Франции. Напомню, что отличие индикативного планирования от директивного планирования советского типа заключается в том, что, хотя народно-хозяйственный план разрабатывается в обоих случаях, достижение его осуществляется не директивами (приказами), а рыночными методами государственного регулирования — налогами, кредитами, льготами, субсидиями, квотами и государственными заказами. Не исключено, что индикативное планирование больше соответствует уровню исторического развития современной России, для которой переход от плановой директивной экономики к рыночной путем «шоковой терапии», осуществленной неолибералом Гайдаром, оказался, во-первых, слишком резким и, во-вторых, не достигшим своей цели. На смену плановой экономике пришла не «экономика совершенной конкуренции», а монополистическая экономика, нейтрализовать которую может только государство.

В настоящее время экономика России переживает одновременно несколько кризисов — во-первых, циклический, аналогичный кризису 2008/2009 гг., во-вторых, структурный, так как в российской экономике преимущественно развиты отрасли, производящие топливо и сырье, которые и составляют подавляющую часть российского экспорта, в то время как готовая продукция в значительной мере импортируется. Падение цен на нефть показало уязвимость такой структуры экономики, о чем давно говорилось, но ничего не делалось. Но, как известно, Россия живет по принципу «гром не грянет — мужик не перекрестится». И наконец, третьей составляющей кризиса современной

российской экономики являются санкции со стороны ряда западных стран. Антикризисная политика по двум последним составляющим близка по своим целям, которые сводятся не только к импортозамещению для обеспечения экономической безопасности, но и к созданию более гармоничной отраслевой структуры российского народного хозяйства.

Таким образом, подводя итоги, можно сказать, что поиски альтернатив экономической политики не означают изобретения чего-то небывалого и никому до сих пор не ведомого. Достаточно грамотно использовать и сочетать уже существующие и опробованные историей концепции экономической политики, не абсолютизируя ни одну из них. Изменениям в экономике должны соответствовать изменения в экономической политике. В зависимости от конкретной ситуации в народном хозяйстве могут быть более предпочтительны либо кейнсианские, либо неолиберальные рекомендации. И не нужно забывать еще одно направление в экономической науке – институционализм, который в отличие от краткосрочного экономического регулирования кейнсианцев ориентирует на долгосрочные социально-экономические реформы.

Michael Pokidchenko
Ph.D., Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Historical factors of search of alternative economic theories

Abstract

For search of the alternative economic theories necessary for formation of modern anti-recessionary policy, experience of state regulation of economy can be useful. In this article experience of state regulation of economy from the 20th century was considered so far. Changes of concepts of economic policy in compliance with phases of a big cycle of Kondratiev are shown.

Key words: economic policy, history of economic doctrines.

JEL-codes: B31, B15.

Мальцев А.А.
к.э.н., доцент
Уральский государственный экономический университет
(г. Екатеринбург, Россия)

К вопросу о будущем истории экономических учений

Аннотация

В статье анализируется дисциплинарная принадлежность современного поколения исследователей истории экономических учений (ИЭУ) и формат их публикационной активности. Доказывается, что современная история экономической мысли все больше дистанцируется от страдающего исторической «аллергией» основного течения экономической науки и сближается с гуманитарными дисциплинами. По мнению автора, выход истории экономических учений за пределы предметных границ «чистой» экономики и превращение ИЭУ в междисциплинарную отрасль научного знания выступает гарантом успешного развития этого предмета.

Ключевые слова: история экономических учений, история науки, экономическая теория.

JEL-коды: B00, B40.

Вторую половину XX столетия в среде экономистов в ряду прочих обстоятельств отличала потеря интереса исследователей к изучению экономической мысли и снижение престижа профессии историка экономических учений. Сплошь и рядом раздавались призывы захлопнуть перед специалистами в области истории экономических учений (ИЭУ) двери факультетов экономики или в лучшем случае «изгнать» их на кафедры истории науки. Точка зрения Ж.-Б. Сэя, еще в 1829 г. признавшего «бессмысленным и обременительным эксгумировать... нелепые мнения и дискредитированные доктрины прошлого» [13, 12], превратилась в доминирующую.

Среди современных специалистов в области ИЭУ стало популярным соревноваться друг с другом в написании эпитафий данной дисциплине. Например, профессор Ольденбургского университета Г.-М. Траутвайн утверждает, что «поколение ученых, которые еще

знали и могут научить истории экономической мысли, вымирает», и предрекает скорое окончательное забвение ИЭУ [18]. Такие упаднические настроения отнюдь не единичны. Безусловно, нельзя не признать, история экономических учений столкнулась с непростыми вызовами, но ее «похороны» кажутся нам абсолютно преждевременными. Более того, в последние десятилетия ИЭУ демонстрирует стремительное развитие, правда, в другом дисциплинарном ключе.

Вопрос о причинах трансформации респектабельной отрасли знания, некогда занимавшей наряду с микро- и макроэкономикой лидирующие позиции в «высшей лиге» экономической науки, во второстепенный «предмет-аутсайдер» продолжает вызывать ожесточенные споры. Дополнительный интерес к этой проблеме подогревает скорость девальвации ИЭУ в академическом «табеле о рангах». В самом деле, вплоть до середины XX в. историки экономической мысли, действительно, «даже не думали о своей области знаний как об отдельной дисциплине внутри экономикса и не видели причин собирать отдельные собственные встречи и организовывать ассоциации» [7]. Однако спустя всего несколько десятилетий ситуация начала стремительно меняться. Дело в том, что в 1970-е гг. мейнстримное экономическое сообщество окончательно утвердилось во мнении, что они такие же ученые, как математики, физики или химики. С энтузиазмом неопитов экономисты взяли курс на интеллектуальную автономию от таких «отсталых» предметов, как история и философия, которые не могут вывести «универсальные законы, как математика или механика» [6, 28].

Подробное исследование причин изменения экономистами своей дисциплинарной «ориентации» заслуживает отдельного разговора. Здесь важно заострить внимание на следующей особенности точных и естественных дисциплин, а именно на кумулятивном характере их знания. Это означает, что все достижения прошлого уже хорошо известны современникам и воплощены в последних трудах. Следовательно, знание истории своей науки не только несущественно, но и может быть вредно для ее дальнейшего прогресса, поскольку мешает исследователю сосредоточиться на изучении текущих явлений.

В свою очередь, экономисты, превратившись к середине XX столетия в представителей «настоящей» науки, теперь могли, подобно физикам, «полагать, что современные учебники или трактаты... будут включать в себя все наиболее важные прошлые и настоящие завоевания в этой области» [12, 55]. При такой постановке вопроса история экономической мысли, действительно, являла собой рудимент «донаучного» прошлого экономики, которая не заслуживает лучшей доли, чем нахождение в антикварной лавке.

В ответ на пренебрежительное отношение большинства экономистов — достаточно вспомнить слова Р. Лукаса: «Экономическая тео-

рия – это математический анализ. Все остальное – просто картинки и болтовня» [10, 159], – историки экономической мысли начали постепенно обособливаться от «основного течения» экономической теории. Так, в 1974 г. образовалось Американское общество истории экономической науки, в 1981 и 1995 гг. – Австралийское и Европейское общества истории экономической мысли [19], др.

Аналогичная картина сложилась и в сфере профессиональной периодики. Например, еще в 1960-е гг. Л. Роббинс утверждал, что его ученики будут публиковаться лишь в мейнстримных журналах ввиду отсутствия специализированных изданий в сфере ИЭУ, но уже к первой половине 1980-х гг. появляется значительное количество периодической экономико-историографической литературы [15]. Так, в 1969 г. вышел в свет первый профильный журнал по ИЭУ – *History of Political Economy*, в 1973 г. – *History of Economics Review*, в 1983 г. – *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, в 1990 г. – *Journal of the History of Economic Thought*, с 1993 г. издаются *European Journal of the History of Economic Thought* и *History of Economic Ideas* [4, 145–146].

Параллельно значительно возросло число специалистов, занимающихся исследованиями истории экономических учений. Скажем, если в 1974 г. в первой ежегодной конференции Американского общества истории экономической науки приняли участие лишь 50 экспертов [4, 146], то в 2013 г. на аналогичном мероприятии свои доклады представили более 100 спикеров [21]. Общее количество активно работающих в зарубежных странах историков экономической мысли увеличилось с примерно 500–600 человек в начале 1990-х гг. [4, 146] до более 1000 в середине 2000-х гг. [7]. Еще больше расширилась публикационная активность в сфере ИЭУ. В частности, в электронном репозитории *Munich Personal RePEc Archive* насчитывается 29 работ по «Истории экономической мысли, методологии и гетеродоксальным подходам», датированных 2003 г., тогда как вышедших в свет в 2013 г. – 207 [16].

Представленная выше статистика заставляет задуматься как минимум о двух вещах. С одной стороны, не совсем понятен трагизм высказываний, предсказывающих скорое наступление «конца истории экономических учений», с другой – не ясно, учитывая скептическое отношение мейнстрима к данной дисциплине, кто в настоящее время выступает генератором научных поисков в ИЭУ. Для прояснения ситуации с особенностями современного этапа ее эволюции предлагаем рассмотреть образовательный бекграунд, научную аффилиацию современных историков экономической мысли и определить дисциплинарную принадлежность читателей профильных журналов в рассматриваемой области. В рамках статьи дать развернутый анализ по сути поставленных вопросов практически невозможно. Поэтому ограничимся принципиальными положениями.

К сожалению, установить научную специализацию и текущее место работы нескольких сотен современных авторов в области истории экономических учений по техническим обстоятельствам крайне затруднительно. Поэтому, несколько сузив поле исследования, решили «ограничиться» участниками 40-й ежегодной конференции Американского общества истории экономической науки, проведенной в Университете Британской Колумбии 20–22 июня 2013 г., где презентовали свои работы исследователи со всего мира. В общей сложности докладчиками, руководителями секций и организаторами этого мероприятия выступили 126 специалистов. Главным источником информации для нашего аналитического обобщения являлись CV исследователей, размещенные на сайтах аффилированных с ними организаций. В случае отсутствия резюме или неполноты сведений поиск осуществлялся в социальной сети LinkedIn, в журнальных статьях и пр.

Проведенный анализ выявил главное: практически треть (29,4 %) современных исследователей ИЭУ (в нашем конкретном примере – 37 участников конференции) обладают и/или готовятся к получению ученых степеней *не* в сфере экономики. Почти половина из них (в нашей выборке – 17 участников) – доктора наук по философии и/или слушатели программ PhD в данной сфере. Помимо философов, ИЭУ занимаются историки (5,6 %), литературоведы и эксперты в области политологии и государственного управления (по 2,4 %). Кроме того, на выбранной нами для проведения системной выборки конференции представили свои доклады по одному доктору философии в области обществоведения, педагогики, мировой экономики, медицины, урбанистики, а также магистр электротехники и обладатель двойной – экономика и международное экономическое право – степени PhD (рис. 1).

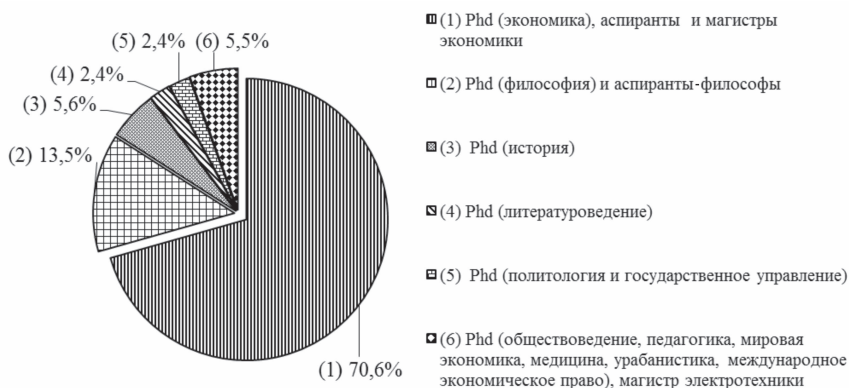


Рис. 1. Распределение участников конференции Американского общества истории экономической науки 2013 г. по научным специализациям

Серьезное присутствие «неэкономистов» на одном из важнейших мероприятий в области истории экономических учений указывает на то, что все больше исследователей прошлого экономической науки пересекают предметные границы, а ИЭУ становится по-настоящему междисциплинарной отраслью знания.

Еще больше тенденцию постепенного превращения ИЭУ из «просто» экономической теории «с длинным временным горизонтом» [7] в «субдисциплину интеллектуальной истории» [5] — науки, изучающей эволюцию человеческих идей через призму окружающего их контекста, подчеркивают результаты изучения мест работы ее современных представителей. Традиционно считалось, что только экономист может быть хорошим специалистом в области истории экономической мысли. Следовательно, наилучшее место для занятий ИЭУ — факультеты экономики, где историк экономических учений должен следи́ть «только за строго интеллектуальным развитием предмета» [1, 1]. Между тем в последние годы все большую популярность набирает экстерналистский взгляд на эволюцию экономической теории, предполагающий рассмотрение «того, как экономическая наука конструируется обществом» [3, 219]. Вполне естественно, что подобный подход делает ИЭУ привлекательной не только для экономистов, но и для философов, социологов, историков, политологов и пр. Кроме того, творчество многих современных авторов в области ИЭУ, скорее, относится к категории *science studies*, экономической социологии и философии. Далеко не случайно многие видные историки экономических учений, спасаясь от свойственного мейнстриму гнета технического формализма и позитивистской риторики, нашли комфортное прибежище в департаментах философии (М. Шабас), бизнес-школах (М. Макклур), колледжах свободных искусств (Р. Эммет), в которых «по-прежнему ценится глубина и широта анализа» [7] и где к ним не относятся как к «болванам, корпящим в библиотеках» [9, 213].

Наш анализ также показал, что такого рода «миграция» отнюдь не одиночное явление. Так, 69 из 126 (54,8 % от общего числа) участников рассматриваемой конференции работают отнюдь не на экономических факультетах. В частности, 17 человек (13,5 %) трудятся в различных бизнес-школах, по 10 — в колледжах свободных искусств и на факультетах философии / департаментах истории науки (по 7,9 %), 9 (7,1 %) — на факультетах международных отношений и политологии, 7 (5,6 %) — в научных учреждениях, специализирующихся на изучении ИЭУ и философии экономики, по 3 — на факультетах истории и кафедрах английского языка (по 2,4 %) и т.д. (рис. 2). По всей видимости, ситуация, сложившаяся с историей экономических учений к середине 2010-х гг., подтверждает справедливость точки зрения М. Шабас и Э.Р. Вайнтрауба: «дни (историков экономических учений. — А.М.) в ка-

честве субдисциплины экономической теории сочтены, они должны искать новый дом» [8, 48].

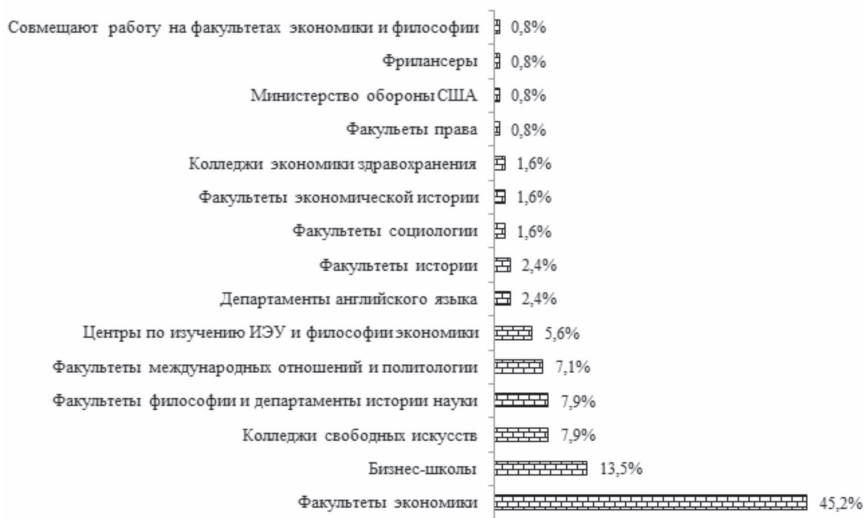


Рис. 2. Распределение участников конференции Американского общества истории экономической науки 2013 г. по основному месту занятости

Возведением нового здания историко-экономической науки, как видим, заняты отнюдь не только экономисты. Это также косвенно подтверждается результатами анализа востребованности специализированных журналов по истории экономических учений и методологии экономической науки среди представителей различных дисциплин (табл. 1). Для определения «популярности» того или иного издания по ИЭУ в различных предметных областях мы воспользовались показателями уровня значимости, рассчитываемыми исследовательской группой SCImago на основе базы данных Scopus издательства Elsevier [23]. В соответствии с различиями в показателях цитируемости журналы делятся на четыре категории (квантиля): Q1 (наиболее высокий) – Q4 (наиболее низкий) [22]. В ряде случаев SCImago указывает квартили изданий в разных предметных категориях.

Таблица 1

Уровень цитируемости журналов по истории экономических учений и методологии экономической науки

Название журнала	Квантиль журнала в предметной категории «экономика», 2013 г.	Квантиль журнала в прочих предметных категориях, 2013 г.
Economics and Philosophy	Q2	Q1 (философия)

Название журнала	Квартиль журнала в предметной категории «экономика», 2013 г.	Квартиль журнала в прочих предметных категориях, 2013 г.
European Journal of the History of Economic Thought	Q2	Q2 (история и философия науки); Q2 (искусство и гуманитарные науки)
History of Economic Ideas	Q4	Q4 (история); Q4 (социология и политическая наука)
History of Political Economy	Q4	Q2 (история)
Journal of Economic Methodology	Q2	–
Journal of the History of Economic Thought	Q2	Q2 (история и философия науки); Q2 (искусство и гуманитарные науки)
Politics, Philosophy and Economics	Q2	Q1 (философия); Q2 (социология и политическая наука)
Research in the History of Economic Thought and Methodology	Q4	Q4 (история и философия науки); Q4 (искусство и гуманитарные науки)

С нашей точки зрения, данные табл. 1 помимо подтверждения едва не большего в настоящее время интереса гуманитариев к изданиям по ИЭУ (в части трех выделенных журналов это подкреплено более высокими «непрофильными» квантилями) фактически свидетельствуют о важных изменениях внутри самой дисциплины. Речь главным образом идет о смещении исследовательских предпочтений историко-экономического сообщества от изучения *идей как таковых*, т.е. «выяснения, что было сказано, кто сказал это первым», к анализу *процесса создания идей*, «обретающих свой смысл в своих контекстах» [17]. Навыки реконструкции интеллектуальной атмосферы, институциональных структур, социального климата и исторической среды, в которых возникла та или иная концепция, больше свойственны философам, социологам и историкам. Поэтому трудно не согласиться с Э.Р. Вайнтраубом, утверждающим, что в наши дни изучение истории экономических учений требует компетенций, характерных для представителей выше-названных профессий, в первую очередь историков науки, а отнюдь не экономистов [14]. Наверное, это во многом объясняет повышенное внимание гуманитариев ф, казалось, достаточно далекой от них проблематике и изучению формально «непрофильной» периодики.

Массированное «вторжение» обществоведов в сферу исследований прошлого экономической теории вкпе с всплеском интереса спе-

циалистов в области ИЭУ к философии науки, заимствование ими интерпретативного инструментария из работ Т. Куна и И. Лакатоса заставили говорить о появлении отдельной дисциплины — history of economics (истории экономической науки). Ее принципиальное отличие от «истории экономической мысли... осуществляющей... реконструкцию старых идей (их (ре)интерпретацию), результаты которой кладутся в основание текущих исследований», кроется в появлении собственного предмета исследования — восстановлении «подлинного смысла научной идеи или концепции... с учетом исторического контекста, задаваемого принадлежностью экономической мысли миру экономики, миру науки... и миру идеологии» [2, 71–72]. Хотя подавляющая часть экспертного сообщества достаточно критично встретила этот подход, тем не менее можно говорить о формировании принципиального иного раздела ИЭУ [11].

«Новая» история экономических учений стараниями Э.Р. Вайнтрауба, А. Кламера, Д. Макклоски, Ф. Мировски, Е.-М. Сенты, У. Хэндса, М. Шабас и их последователей, пишущих об ИЭУ и философии экономики с позиции science studies, обрела интеллектуальную автономию от экономической теории. Заключив «альянс» с историками и философами науки, ИЭУ резко расширила свои исследовательские горизонты. Сохранив способность выполнять функции «служанки и раздражителя экономической теории», ей удалось получить возможность «показывать релятивность и субъективность экономических истин» [17], в результате чего «механизмы рождения и распространения идей... рассматриваются как социальная реальность, подверженная влиянию многообразных факторов» [2, 72]. Такие широкие научные рамки, несомненно, будут и дальше притягивать в сферу ИЭУ ученых из смежных отраслей знания, а также экономистов, ищущих в ней прибежище от утомления присущей основному канону математической абстракции, и «беженцев» из гетеродоксальных школ экономической теории. Это вселяет надежды и придает уверенность в том, что, примкнув к «эkleктичному сообществу исследователей науки» [20] и обогатившись идеями и наработками философов, историков и социологов, история экономических учений не только сможет выжить, но и будет успешно развиваться дальше, но не как описательная дисциплина, не как приложение к экономической теории, а как составная часть философии и истории науки.

Литература

1. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. — М.: Дело ЛТД, 1994.
2. *Майдачевский Д.А.* Историография экономической науки: от плюрализма подходов к господству «мейнстрима»? // Terra Economicus. — 2012. — Т. 10. — № 2. — С. 66–74.

3. *Backhouse R.* Economics, Sociology of / *Beckert J., Zafirovski M.* (Eds.). International Encyclopedia of Economic Sociology. – L., N.Y.: Routledge, 2006.
4. *Blaug M.* No History of Ideas, Please, We're Economists // Journal of Economic Perspectives. – 2001. – Vol. 15. – No. 1. – P. 145–164.
5. *Christiansen O.* From the «History of Economic Thought» to «Economic Intellectual History» // Ideas in History. – 2013. – Vol. 6. – No. 2. – P. 11–36.
6. *Emmett R.B.* (Eds.). Selected Essays by F. Knight. – Chicago, London: The University of Chicago Press. Vol. 1. 1999.
7. *Goodwin C.D.* History of Economic Thought / Durlauf S.N., Blume L.E. (Eds.). The New Palgrave Dictionary of Economics. – N.Y.: Palgrave Macmillan, 2008.
8. *Kates S.* Defending History of Economic Thought. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2013.
9. *McCloskey D.N.* Scattering in Open Fields: a Comment // Journal of European Economic History. – 1980. – Vol. 9. – No. 1. – P. 209–214.
10. *Mirowski P.* The Unreasonable Efficacy of Mathematics in Modern Economics / Mäki U. (Eds.). Philosophy of Economics. – Amsterdam: Elsevier B.V., 2012.
11. *Moscati I.* More Economics, Please: We're Historians of Economics // Journal of the History of Economic Thought. – 2008. – Vol. 30. – No. 1. – P. 85–92.
12. *Ravier A.* The History of Thought in the Education of an Economist // Laissez-Faire. – 2010. – No. 33. – P. 54–57.
13. *Theocarakis N.J.* A Commentary on Alessandro Roncaglia's paper: «Should the History of Economic Thought be Included in Undergraduate Curricula?» // Economic Thought. – 2014. – Vol. 3. – No. 1. – P. 10–20.
14. <http://eh.net/pipermail/hes/1996-September/005765.html>
15. <http://hope.econ.duke.edu/node/49>
16. <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/view/subjects/B.html>
17. http://people.upei.ca/rneill/web_papers/newhisec.html
18. <http://rwer.wordpress.com/2011/03/24/the-end-of-history-in-economics/>
19. <http://www.eshet.net/index.php?a=15>
20. [http://www.eshet.net/public/lecture %203.PDF](http://www.eshet.net/public/lecture_%203.PDF)
21. http://www.historyofeconomics.org/ConferenceArchive/HESConference2013_Program.pdf
22. http://www.hse.ru/science/scifund/qvartile_2014?__prv=1
23. <http://www.scimagojr.com/journalsearch.php>

Alexander Maltsev
Ph.D., Associate Professor
Ural State University of Economics
(Yekaterinburg, Russia)

To a question of the future of the history of economic thought

Abstract

The article examines the disciplinary affiliation of the modern generation of the researchers of the history of economic thought (HET) and the format of

their publication activity. It is proved that the modern history of economic thought is increasingly distancing from the mainstream of economic science which is suffering from historical «allergy» and is moving closer to the humanities. According to the author, exit of the history of economic thought from the realm of «pure» economics to an interdisciplinary branch of scientific knowledge, is the key to the HET successful development.

Key words: history of economic thought, history of science, economic theory.

JEL-codes: B00, B40.

Мерзляков С.С.
научный сотрудник
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Установки либерализма и дирижизма в Европе и России

Аннотация

В статье анализируются либеральная модель экономики и дирижизм в современной Европе и России.

Ключевые слова: дирижизм, кейнсианство, либерализм.

JEL-коды: A11, E12.

Сложившаяся в современном мире экономическая ситуация проверяет на прочность хозяйственные модели глобальных экономических субъектов. Несмотря на очевидный кризис российского хозяйства, мы не можем игнорировать тот факт, что и в странах Запада наблюдаются негативные процессы как в финансовом секторе, так и в промышленности. Одним из следствий кризисных явлений в странах Европейского союза является возросшая интенсивность дискуссий по поводу роли государства в регуляции рыночных механизмов, способов коррекции эффектов, оказываемых «невидимой рукой» свободного рынка на экономику, а также допустимых масштабов влияния государства на рынок.

Процесс дивергенции в странах ЕС

Создание Европейского союза предполагало постепенное выравнивание уровня экономического развития стран-участниц за счет некоторых преимуществ, которыми обладали страны с менее развитой экономикой. К таким преимуществам можно отнести значительные ресурсы рабочей силы и относительно низкую заработную плату. Предполагалось, что избыток капитала в странах Северной Европы в совокупности с преимуществами стран Юга приведет к постепенному выравниванию экономики всего Европейского союза.

Однако расчет на механизмы свободного рынка не оправдал возлагаемых на него ожиданий, и вместо процессов конвергенции начался обратный процесс — экономики менее развитых стран стали неконкурентоспособными по отношению к странам с сильной экономикой. Свободный рынок не справился с задачей укрепления хозяйства слабых в экономическом плане государств Европейского союза. Среди причин обычно называют деиндустриализацию стран юга Европы, увеличение дефицита бюджета и рост государственного долга ряда стран, стагнацию производительности труда, неспособность производителей юга Европы выдержать конкуренцию с дешевой продукцией из Восточной Европы, а также ряд других факторов, которые привели к дивергенции внутри Европейского союза.

Необходимость выполнения государственных обязательств при росте государственного долга и задолженности стран Южной Европы перед странами Севера привела к тому, что союз равных стран превратился в союз неравных государств, которые разделились на должников и кредиторов. Реализация идей равенства и солидарности оказалась под угрозой из-за возрастающей финансовой зависимости стран со слабой экономикой от сильных стран Европейского союза.

В этих условиях все отчетливее слышны призывы к отходу от жесткой модели свободного рынка к пластичной модели активного вмешательства власти в экономические процессы. Так, А. Новак и К. Рыч в статье «Европа нуждается в либеральном Кейнсе» указывают на необходимость изменения экономической политики ЕС. Эти изменения должны касаться в первую очередь увеличения роли отраслевой политики ЕС. Авторы статьи полагают, что главной задачей является увеличение специализации отдельных стран Евросоюза, что позволит создать условия для возвращения к изначальной модели «равноправного сотрудничества государств в рамках союза». По мнению авторов, в модели секторной политики развития «видимая» рука государства должна направлять «невидимую» руку рынка при взаимодействии руководства Евросоюза с властями национальных государств на сферы деятельности, необходимые для оживления процесса реальной конвергенции». При этом смысл данной концепции не столько в уменьшении роли свободного рынка, сколько в дополнении его государственным (или в случае ЕС надгосударственным) дирижизмом.

Предлагаемая секторальная политика должна быть направлена на поддержку таких секторов национальных экономик, которые уже предпочитают национальными властями и непосредственно предпринимателями, а также на сектора, которые предполагают увеличение экспорта и создание продуктов, основанных на инновационных технологиях.

Таким образом, в среде европейских экономистов наблюдается тенденция к появлению экономических теорий, которые предполагают усиление влияния власти на экономическую ситуацию, что может означать возвращение кейнсианства в пространство современных хозяйственных практик и уменьшение роли экономического либерализма. При этом, разумеется, европейские исследователи процессов в современной экономике не отрицают фундаментальной роли свободного рынка, но лишь пытаются усилить его эффективность за счет направляющей и координирующей функции государства. Так, А. Новак и К. Рыч пишут: «Активная, но все-таки определенная роль государства не только не помешает, но и поспособствует выходу из – не побоимся этого утверждения – сложного, социально драматического, экономического положения во многих странах» [1, 69–78].

Либеральная установка в России

Если в Европу возвращаются идеи кейнсианства, то в России сильна именно либеральная установка, согласно которой государство должно минимизировать свое влияние на свободный рынок. Это не значит, что именно она является основой для принятия решений политической властью, но влияние либерально ориентированной группы экономистов возрастает.

С другой стороны, ряд отечественных специалистов указывают на то, что рынок в принципе не может существовать без регулирования со стороны государства, а сама идея свободного рынка является лишь идеальным теоретическим конструктом, который в реальной экономике невозможен. Так, Ю. Осипов пишет: «Либерализм не обращает или почти не обращает никакого внимания на тот факт, что никакой развитой масштабной и устойчивой экономики нет и не может быть не только без властной экономической, но и без властной неэкономической организации: правовой, прокурорской, судебной, пенитенциарной, контрольной, фискальной, монетарной, финансовой, бюджетной, инвестиционной, перераспределительной, потребительской и т.д., осуществляемой либо государствами, либо общественными институтами, а главное, совсем не такими уж экономическими по своей природе субъектами» [4, 7–12].

Мы не станем занимать в данный момент ту или иную позицию в этой дискуссии. С одной стороны, установки либерализма доказали свою эффективность при создании сильных экономик стран Запада. Это значит, что опыт либеральной модели экономики для нас важен. С другой стороны, Россия всегда была дирижистской страной, и ее экономическая модель строилась на основе доминирующей роли государства. Это значит, что, во-первых, модель свободного рынка мо-

жет «не прижиться» в России, а во-вторых, установка на либеральный подход может быть шагом назад, учитывая то, что современные либеральные экономические системы ищут пути выхода из экономического кризиса в моделях со значительным влиянием политической власти на экономику. Нам интересно попытаться посмотреть на эту дискуссию глазами самого Кейнса, основоположника модели государственного интервенционизма, который не только был замечательным экономистом, но и с интересом следил за экономическим экспериментом, который проводился в России после 1917 г., при этом оставаясь максимально объективным и непредвзятым. Ему удалось не только предсказать развитие выбранной новой российской властью экономической модели, но и понять специфику самой России.

В статье «Я – либерал?» Кейнс использует метод исключения, т.е. «принцип отвержения», для того чтобы определить свои собственные политические пристрастия. Одной из причин, по которым Кейнс не может оказаться среди консерваторов, является то, что консерватизм не удовлетворяет его интеллектуальные потребности, являясь «убежищем для твердолобых», в основе идеологии которых лежат неактуальные в настоящем принципы. Консерваторы, по мнению Кейнса, не способны выйти за рамки своих установок, строят свою программу по устаревшим шаблонам и не способны к интеллектуальному поиску. В контексте этой претензии Кейнса к консерваторам интересен упрек в интеллектуальной беспомощности в адрес современных российских либералов. Отечественный либерализм строится на основе перенятых у Запада способов организации хозяйства. При этом предполагается, что эти модели являются универсальными и подходят России. Однако перенимать модели – это значит использовать готовые шаблоны, что с необходимостью приводит к уменьшению собственных интеллектуальных усилий, а это влечет за собой «экономическую слепоту» и неспособность адекватно оценивать ситуацию. Если бы Кейнс был жив, то высока вероятность того, что он бы предъявил российским либералам ту же претензию в отсутствии интеллектуального усилия, которую он предъявлял английским консерваторам.

Одной из любопытных черт России является то, что заимствованные из Европы идеи у нас доводятся до крайностей. Так в небольшой работе «Взгляд на Россию» Кейнс сравнивает большевизм с религией. В некотором смысле современный российский либерализм является такой же манией, которой был в свое время марксизм. Идея того, что либеральные преобразования российской экономики являются панацеей от всех заболеваний, крайне популярна в России. Но подобная установка покушается на самое главное – она покушается на интеллектуальную независимость, без которой невозможно адекватное ситуации принятие решений, потому что приучает мыслить категориями

шаблонов, которые, во-первых, могут не подходить экономике России в принципе, а во-вторых, могут быть просто устаревшими и ведущими к откату назад. Важно еще раз указать на то, что автор не занимает позицию принципиального критика либерализма, но лишь указывает на возможные негативные следствия либерального подхода. Отсутствие интеллектуальной независимости – важный элемент либеральной установки.

С другой стороны, Кейнс указывает также на то, что выберет позицию без «мертвящего прошлого». Догматика и приверженность устаревшим принципам являются препятствием для развития государства в современных условиях. Среди отечественных экономистов много тех, кто чрезмерно идеализирует экономические модели, которые существовали в Советском Союзе. На наш взгляд, это нужно объяснять все-таки не столько действительной эффективностью этих моделей, сколько ностальгирующим переживанием конкретного исследователя. В любом случае опыт советской модели, равно как и опыт либеральной модели, полезен лишь в том случае, если не допускает «перегибов» и включает в себя возможность интеллектуального поиска в виде возможности корректировать или даже принципиально деформировать под актуальную потребность экономическую модель.

Кроме того, Кейнс указывает на то, что его выбор – это та политическая сила, которая строит свою программу «без чайний катастрофы». В этой связи резонно указать на тех представителей «либеральной» общественности, которые с нескрываемым удовольствием предсказывают России еще более глубокий экономический кризис и строят на этом противопоставлении власти свое политическое будущее.

Кейнс с осторожностью занимает определенную политическую позицию, и его главным тезисом является то, что в любой ситуации необходимо искать адекватное актуальной ситуации решение, а не платить эффективностью за жесткую и фиксированную позицию: «В экономической области это значит, прежде всего, что мы должны осуществлять новую политику и отыскивать новые инструменты адаптации и контроля за действиями экономических сил, дабы они не сталкивались насильственно с современными идеями, в соответствии с которыми указанные силы надо приспособлять и усовершенствовать в интересах социальной стабильности и социальной справедливости» [3, 303].

Концепт России

В феврале 2015 г. Центр общественных наук при МГУ имени Ломоносова провел круглый стол, посвященный поиску идеологического и экономического концепта России. Одним из озвученных тезисов была мысль, согласно которой современной России такой концепт во-

все не нужен. Попытки создать подобный концептуальный каркас, которые предпринимались за последние два десятилетия, оказались неудачными. Так, курс на сближение с Европой себя не оправдал — ближе Россия Европе не стала, несмотря на наше искреннее желание. Причин может быть много: идеологическое, экономическое, культурное противоречие и т.д. Попытка искусственно создать двухпартийную систему также пока оказалась безуспешной. Безуспешной может оказаться и идея евразийства, равно как и возможные попытки усилить роль религиозных организаций в надежде создать идеологическую основу таким способом.

Все это приводит к выводу, что нам сейчас совершенно не нужна никакая жесткая программа — система, которую представляет собой молодое государство, действует методом проб и ошибок, выбирая оптимальный путь развития. И это замечательный для нас вариант, потому что предполагает высокую способность системы адаптироваться к меняющимся условиям. Любое искусственное образование, созданное сегодня, может завтра оказаться устаревшим или тормозящим развитие. Единственное, что нам совершенно точно необходимо, — это прагматика в решении актуальных проблем. А это возможно лишь при условии, что государство сохранит за собой возможность реализовывать эти решения.

Концепт современной России — это принципиальное отсутствие такого концепта. Не нужно давить на страну, создавать из нее некоего нежизнеспособного кентавра, у которого голова в Европе, а туловище в Азии. Система сама выберет свою форму. Мы не знаем, чем станет Россия завтра, но это «что-то» совершенно точно будет чем-то принципиально новым, и крайне любопытно увидеть это новое. Но это новое возможно только лишь при условии сохранения у государства возможности влиять на ситуацию, корректировать процессы в экономике, выбирать наиболее адекватные методы решения актуальных проблем — все в лучших традициях кейнсианства.

Приведем слова Кейнса, написанные им после поездки в Россию: «Временами ощущается, что именно здесь, несмотря на бедность, глупость и притеснения, — лаборатория жизни. Здесь различные элементы комбинируются по-новому, здесь они могут порождать неприятный запах и даже взрываться. Но кое-что в случае удачного исхода может получиться» [2, 319]. Мы смотрим на современную Россию, и мы настроены более оптимистично, чем Кейнс, смотрящий на Россию Советскую, — обязательно кое-что получится. И это ожидание чего-то принципиально нового можно включить в концепт России. Получится, если только власть будет предельно прагматичной, не откажется от корректирующей функции, а нашей установкой станет установка на интеллектуальную независимость.

Литература

1. *Новак А.З., Рыч К.* Европа нуждается в либеральном Кейнсе // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова. – 2014. – № 5. – 304 с.
2. *Кейнс Дж.М.* Взгляд на Россию // О свободе. Антология мировой либеральной мысли (I половина XX века). – М.: Прогресс-Традиция, 2000. – 696 с.
3. *Кейнс Дж.М.* Я – либерал? // О свободе. Антология мировой либеральной мысли (I половина XX века). – М.: Прогресс-Традиция, 2000. – 696 с.
4. *Осипов Ю.М.* Неодирижизм плюс неолиберализм равняется экономика современной России // Неодирижизм и модернизация российской экономики. Коллективная монография / Под ред. Ю.М. Осипова, С.Ю. Синельникова, Е.С. Зотовой. – М.: РГ-Прогресс, 2014. – 176 с.

Sergey Merzlyakov

Research scientist

Lomonosov Moscow State University

Faculty of Economics

(Moscow, Russia)

Model of Liberal economics and dirigisme in Europe and Russia

Abstract

The article is devoted to the liberal economic model and Keynesian economics in modern Europe and Russia.

Key words: dirigisme, Keynesian economics, liberal economics.

JEL-codes: A11, E12.

*Нина С.С.
к.с.-х.н., научный сотрудник
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

О проблемах лесопользования и лесовладения и их решении: исторический аспект

Аннотация

Рассматриваются вопросы обеспечения доходности лесопользования и возможности привлечения частного капитала. Приводятся исторические примеры рационального и эффективного хозяйствования в лесной отрасли.

Ключевые слова: лесопользование, лесной доход, лесное хозяйство, рыночные отношения, история лесного хозяйства.

JEL-коды: Q200, Q230, O130.

Затяжной системный кризис в России, обусловленный общемировой экономической и политической обстановкой, а также реформами социального строя в стране, привел к ослаблению, а в некоторых случаях к разрушению исторически сложившихся производственных связей между лесным хозяйством, лесной и лесоперерабатывающей промышленностью и другими смежными отраслями экономики.

Нашу уверенность в том, что вопреки всяческим кризисам российское хозяйство устоит и даже сильнее разовьется, обуславливают: изобилие и разнообразие отечественных природных богатств, пока еще не изжитый окончательно производственно-технологический потенциал и вера в неисчерпаемую изобретательность россиян. Однако эта уверенность от кризисов не спасает. Россия — страна самодостаточная, способная полностью обеспечить свое независимое существование и развитие за счет собственных же ресурсов, но эта самодостаточность — будь то экономическая, политическая, ресурсно-хозяйственная или же интеллектуально-культурная — также имеет пределы устойчивости. Лесная отрасль в этом отношении представляет особый интерес: Россия входит в число лидеров по запасам и площадям лесных ресурсов, по внутривосточному потреблению конечной продукции из древесины;

это не просто одна из сфер экономики, это жизнеобразующая сфера для населения, обеспечивающая большое число рабочих мест.

Перестройка общественной формации, повлекшая гибель значительной части отраслей российского хозяйства, разрушение сети международной производственной кооперации и системы комплексного бюджетного финансирования, привела в результате к своеобразной производственно-отраслевой структуре экономики скачкообразного типа — так называемой «кусочно-прерывистой самодостаточности» — с сильно ослабленными или отсутствующими, характерными для развитой независимой экономики, межотраслевыми взаимосвязями. Были надежды, что новая национальная рыночная экономическая система самоорганизуется, быстро восстановит утраченное, а также устранит технологическое отставание, что с мирным вхождением России в общемировую рыночную «демократическую» систему международных инвесторы будут развивать и совершенствовать качество и силу ее экономики. Однако коварство и совершенствование качества и силу ее экономики. Однако коварство рынка в том и состоит, чтобы не давать шансов на развитие конкуренту, тем более заграничному, — и российская перестроечная наивность обернулась в ряде отраслей реформированием «социалистической» самодостаточности в капиталистическую ресурсно-технологическую «придаточность». Там же, где внедрение рыночных отношений было пущено на бесконтрольный самотек, в конечном итоге развился и даже переразвился неформальный сектор — недобросовестная конкуренция, жульническая приватизация и расхищение ресурсов, сопутствующая коррупция, организованная преступность и бегство за границу теневого капитала. Все приведенные данные в полной мере могут быть отнесены к лесной отрасли: производство отечественной спецтехники для лесного хозяйства и лесозаготовок утрачено; станкостроение для переработки древесины перешло в разряд мелкосерийного сборочного изготовления на заказ непрофильными предприятиями с применением зарубежных комплектующих; систематическое промышленное лесовосстановление практически не выполняется, лесосохрана и лесозащита осуществляются недостаточно, лесостроительство практически не проводится, рынок древесины исполнительная власть регулировать и контролировать (в интересах государства) не способна, контрабанда круглого леса за рубеж приобрела катастрофические размеры и уничтожила почти весь приграничный зрелый лесной фонд.

Исследуя потенциал лесной отрасли как элемента в программе стабилизации российской экономики, нельзя не учитывать специфические для него факторы: права собственности на основной производственный актив — землю, длительность производственного цикла основного продукта — зрелого качественного леса. Другие, неэкономические особенности — привязанность к природным условиям, многофункци-

ональная роль леса как природного объекта – повышают значимость этих факторов. Долговременные стратегические национальные интересы, исчисляемые без преувеличения десятилетиями и веками, и краткосрочные интересы бизнеса, заключающиеся в минимизации времени оборота и фондоемкости капитала, сталкиваются в трудноразрешимом противоречии. Имеется ли способ устранения этого противоречия или хотя бы его компенсационного смягчения до приемлемого сторонами уровня? Каковы должны быть стимулы и гарантии для бизнеса, чтобы, с одной стороны, инвестиции в производство столь длительного цикла были по доходности сопоставимы хотя бы с вложениями в современные безрисковые активы, с другой – условия изъятия государством активов были бы законодательно закреплены и предполагали бы безубыточную компенсацию собственнику?

Лесному хозяйству исторически досталась незавидная роль отрасли, лишенной заботливого, постоянного и деятельного внимания властей. И на этом участке взаимодействия агрессивного растущего российского общества и природной среды – в безусловном проигрыше наше лесное богатство. Эпизодическое организующее вмешательство государства, так уж повелось, обуславливалось либо вопиющими нарушениями в установленном порядке ведения дел в государстве, либо достаточно редкими вспышками осознания значимости этого уголка экономики для текущих насущных проектов.

История централизованных эффективных долговременных решений по организации устойчивого, выгодного стране и властям хозяйствования в отрасли не так уж и богата.

Лесохозяйственные проблемы волновали умы передовых людей, ученых, мыслителей нашей страны с давних пор. Роль и значение леса для экономики страны отмечал М.В. Ломоносов, хотя в значительной степени лес его интересовал как объект научного изучения. О том, что осмысление проблем российского лесоводства началось задолго до того, как в России появились переводные лесоводственные сочинения, свидетельствует работа И.Т. Посошкова «О скудости и богатстве» (1724). Посошков в данной работе подчеркивает необходимость рационального использования леса и дает советы по его разведению и охране, рекомендует не рубить на дрова лес, который годится на строение, использовать валежник и не трогать молодой лес [7].

С лесным хозяйством связано также имя В.Н. Татищева, который в своих инструкциях ставил вопросы: о сбережении лесов, как заготавливать лес, чтобы не наносить ущерб естественному возобновлению. Организовывал лесопильное производство с целью экономии хорошего леса. Татищев понимал, что неумеренное уничтожение лесов приведет к общему оскудению края и может дойти до того, что в дальнейшем леса не будет [1].

Одним из первых отечественных лесоводов считается А.Т. Болотов. Хорошо зная иностранный опыт ведения лесного хозяйства, он в основу своих рекомендаций брал собственные исследования. Основная мысль в его работах — организовать лесное хозяйство на основе изучения естественно-исторических условий края и познания биологических свойств и экологических особенностей древесных пород и кустарников. Многие его работы посвящены разработке научных принципов рубок леса, изучению искусственного и естественного лесовозобновления, описанию экологических свойств древесных пород, лесной селекции [13].

Можно еще привести много других примеров, но и из этих следует, что уже в то время были сформулированы идеи устойчивого и рационального лесопользования, которые по-прежнему актуальны. Расцвет лесной науки в России приходится на конец XIX в. Русские лесоводы внесли большой вклад в изучение природы лесов, взаимосвязей и взаимовлияний леса, почвы, климата, разработали способы и методы лесовосстановления, первыми доказали возможность разведения леса в степях. Большое внимание уделялось охране и защите лесов, лесоуправлению. Особо следует отметить, что, понимая сложность и масштабность задач рачительного содержания лесного фонда такой страны, как Россия, ученые-лесоводы выступали за преобладание государственной собственности на леса, за вмешательство государства в хозяйство частных владельцев лесов. Особенно на этом настаивали профессора А.Ф. Рудзкий, Г.Ф. Морозов, М.М. Орлов. Эти ученые понимали, что частные владельцы на практике лес рассматривать будут в первую очередь как источник дохода от рубок, а не как природную экосистему, требующую бережного отношения и восстановления.

Начало системного государственного регулирования отрасли связано с именем Петра I. Впервые было проведено описание лесных ресурсов, разработаны запретительные меры по рубке, начаты работы по искусственному лесоразведению, что связано в первую очередь с началом строительства военно-морского флота. К началу XVII в. леса были значительно истощены, особенно в местах, удобных для сплава и устройства корабельных верфей, ощущался недостаток лесов, пригодных для кораблестроения (дуб, лиственница, вяз). Было составлено около 200 указов. Законодательно определялось преимущественное право государства на леса как часть государственного имущества, право собственности на них частных лиц ограничивалось в пользу государства. Началось формирование и функционирование централизованной системы управления лесами. В 1722 г. Были введены управляющие лесной частью — вальдмейстеры (в дальнейшем переименованы в формейстеров (1798), а с 1826 г. и по настоящее время — лесничие [6].

При Екатерине II произошло значительное уменьшение лесистости центральных губерний, чему способствовал Указ 1782 г. «О помещичьих дачах». Согласно этому Указу, все законодательные акты действуют только в государственных лесах, а леса, растущие в помещичьих дачах, находятся в полной собственности владельцев. Укрепление лесного законодательства вновь началось при Павле I. Он пытался остановить расхищение лесов. В мае 1798 г. Указом императора Павла I в ведомстве Адмиралтейской коллегии был образован Лесной департамент. Павлом I был введен ряд новшеств об использовании («употреблении») лесов: определены способы их вырубki и взыскания лесных доходов, утверждена первая такса «попенным деньгам» за вырубаемые из казенных лесов деревья. Определены штрафы за самовольную порубку лесов [5].

Дальнейшее реформирование лесной отрасли было направлено на совершенствование системы централизованного управления лесами, их сбережение, эффективную лесоэксплуатацию как в казенных, так и в частных лесах. Наиболее значимые указы и законы: Устав о лесах (1802), по которому Лесной департамент имеет власть и преимущества наравне с Государственными коллегиями, управляет и распоряжается всеми казенными лесами России; Положение о Корпусе лесничих (1839); создание единого Лесного департамента (1843); Закон о мерах к сохранению частных лесов (1867), по которому предоставлялось право чинам Корпуса лесничих поступать на частную лесную службу с правом числиться на государственной службе, что способствовало предотвращению истребления частных лесов; Положение о сбережении лесов (1888), распространялось на все формы собственности лесов, выделены защитные леса, определено создание в губерниях лесоохранительных комитетов; Устав лесной (1905) и Проект Устава лесного (1913), действие правил которых распространялось на казенные леса и леса всех форм собственности, на все местности империи [2; 15]. Сложившаяся в это время система управления лесами существенно укрепила связи между государственными органами управления лесным хозяйством, частными лесовладельцами и лесопромышленниками. Она была вертикально подчиненной — основу составляли лесничества, осуществлявшие комплекс административных и лесохозяйственных мероприятий в казенных лесах, а через лесоохранительные комитеты они проводили государственную лесную политику по отношению к частным лесам [12].

Таким образом, система управления лесным хозяйством, складывавшаяся в России на протяжении XVIII—XIX вв., преследовала четыре главные цели: охрану от пожаров и расхищения; регулирование лесопользования; практическое воспроизводство лесов независимо от вида собственности на леса; получение лесного дохода. Эта система обеспе-

чивала получение устойчивого высокого лесного дохода и опиралась на признание лесов и лесного хозяйства России в числе приоритетов государственного управления. Ведение хозяйства в государственных (казенных) лесах позволяло не только покрывать затраты на устройство и ведение хозяйства, но и существенно пополнять государственный бюджет [3].

Конец XIX в. характерен ростом внимания к защитному лесоразведению, закреплению песков, оврагов, увеличением ежегодных объемов лесокультурных работ. В 1898 г. был принят Закон о лесокультурном залоге, согласно которому лесопромышленники, вырубая лес, обязаны были его восстанавливать за свой счет или вносить средства на его искусственное возобновление. В связи с этим резко возросли площади ежегодно создаваемых лесных культур. Именно в этот период в нашей стране начали организовываться опытные лесничества, родилось лесное опытное дело. Но несмотря на предпринимаемые мероприятия, рост площадей создаваемых культур значительно отставал от роста площадей рубяемых лесов и невозобновлявшихся вырубок. Лесистость европейской части России с 1696 по 1914 г. уменьшилась с 54 до 35 % [16].

Период советской власти интересен тем, что произошла смена собственности на землю. В 1917 г. был принят Декрет о земле, по которому навсегда отменялось право частной собственности на землю, а год спустя был принят Декрет о лесах. Вместо лесного департамента было организовано Центральное управление лесами, подчинявшееся Народному комиссариату земледелия. На местах организованы Губернские земельные управления. После этого вплоть до современного времени лесное хозяйство несколько раз переходило из одного ведомства в другое. В период с 1917 по 1992 г. лесное ведомство было реорганизовано 20 раз, причем трижды упразднено [12]. Но при этом оставалось много нерешенных проблем — как в лесозаготовительном, так и в лесном хозяйстве. К существенному снижению лесистости привело интенсивное истребление лесов в 1920—1930-е гг. — в период индустриализации, в 1940-е гг. — во время Великой Отечественной войны и восстановления разрушенного хозяйства. Дальнейшей деградации лесного фонда способствовало неконтролируемое пользование лесом, нерегулируемые рубки в переходные 1990-е гг. Сплошные рубки ценных хвойных лесов Урала, Сибири и Дальнего Востока, небольшой объем мероприятий по лесовосстановлению, уходу за лесными культурами привели к тому, что сейчас большие площади в этих регионах заняты низкопродуктивными естественными насаждениями лиственных пород. Как результат — истощение сырьевой базы.

По данным ФАО ООН, Россия обладает 21,4 % всех лесных ресурсов мира, на втором месте по площади лесных земель после Канады.

В то же время результаты исследований, проведенных Институтом космических исследований РАН и Центром по проблемам экологии и продуктивности лесов РАН в 2004 г., показывают, что треть лесного фонда нашей страны образуют лиственные и вторичные леса низкого класса бонитета. Причем лесные запасы расположены на территории России крайне неравномерно: 2/3 их – в многолесных регионах Сибири (33,5 млрд м³), Дальнего Востока (20,8 млрд м³), Европейского Северо-Запада (10,4 млрд м³), значительно удаленных от рынков сбыта продукции и имеющих острый дефицит лесовозных дорог и рабочей силы [11].

Осознание того, что лесные ресурсы страны не настолько велики и безграничны, вызвало очередной пик внимания к лесной отрасли – на этот раз в контексте восстановления хозяйственной самодостаточности России. Характеристика состояния данной отрасли в настоящее время приведена в докладе председателя комитета Государственной Думы по природным ресурсам, природопользованию и экологии В.И. Кашина: «Обладая пятой частью мировых запасов лесов и имея огромный потенциал для освоения лесных ресурсов, Российская Федерация существенно уступает развитым зарубежным странам по уровню заготовки древесины (четвертое место после США, Канады, Бразилии). Использование лесов уже много лет не приносит экономический доход ни в федеральный, ни в региональные бюджеты» [4].

Таким образом, с учетом вышеизложенного, формулируется следующая аналитическая задача: каковы должны быть меры по превращению лесного хозяйства в самодостаточную, долговременно развивающуюся, инвестиционно привлекательную сферу коммерческой деятельности без изъятия возможности участия в ней государственных и частных организаций при условии сохранения и приумножения национального лесного фонда? Поиск путей решения основывается на исследовании действующих зарубежных систем организации отрасли, историческом анализе российского опыта, обработке предложений современной научной и управленческой общественности.

Под термином «отраслевая самодостаточность» в данной работе понимается способность отрасли генерировать прибыль (в относительном и абсолютном измерениях), достаточную для обеспечения при рефинансировании данной прибыли расширенного воспроизводства как минимум с учетом роста ВВП. Следует отметить, что термин «прибыль» в данном определении используется в традиционном экономическом понимании: как то, что получено и используется по закону. Если же рассматривать лесное хозяйство и лесозаготовку как сферы деловой активности, то будет получен неутешительный вывод – как источник благ, выгод и наживы они были прибыльны всегда. Альтернатива для предпринимателя: либо законно, сложно и невыгодно, либо незаконно, просто и прибыльно.

Перспективы любой отрасли экономики с точки зрения участия бизнеса зависят от степени развитости рыночных отношений. Структура рынков лесной отрасли включает следующие составляющие:

- рынок материальных средств производства: земель лесного фонда, объектов инженерной инфраструктуры, специализированной техники и оборудования, химических средств ухода за растениями, посадочного материала и семенного фонда;
- рынок готовой продукции: леса на корню, побочного пользования лесом (недревесная), лесоматериалов первичной обработки;
- рынок нематериальных и финансовых активов: объектов авторского и патентного права, прав пользования основными средствами, прав на готовую продукцию, инвестиционных предложений и инструментов фондового рынка;
- рынок труда: неквалифицированного и квалифицированного.

Рассмотрим кратко качественное состояние важнейших с точки зрения частного предпринимательства рынков и их секторов.

Рынок земель лесного фонда в настоящий момент отсутствует. Его функции частично выполняет рынок прав долгосрочной аренды. Сектор рынка лесозаготовительных услуг и торговли круглым лесом своей организацией типичен для некрупных транспортно-сервисных производств, относительно развит и достаточно динамичен для сферы бизнеса. Сектор же рынка распределения делянок для рубки – узкое место в организации лесопользования. Торговля ресурсом никак не компенсируется встречными обязательствами со стороны покупателя по лесовосстановлению в объемах, не меньших уничтоженных. Этот сектор рынка находится в стадии вывода из тени. Одна из форм такой работы – проведение публичных лесных аукционов.

Что же касается базового сектора рынка – торговли массивами зрелого, здорового леса для дальнейшей передачи в какую-либо систему комплексной эксплуатации, то его просто нет. Весь лесной фонд находится в ведении государственных региональных управлений лесного хозяйства. Его приватизация законодательно запрещена.

Рынок прав пользования основными средствами в настоящее время представляет собой совокупность предложений аренды лесных угодий со стороны государственных организаций, осуществляемых на конкурсной основе. Законодательно допустимые договорные условия аренды участков лесного фонда не гарантируют прав арендатора ни на возмещение вложений в улучшения данного вида недвижимости, ни на компенсацию товарного ущерба в случае прекращения арендных отношений: незрелый лес, по сути, незавершенное производство с признаками недвижимого имущества, но с растущей со временем стоимостью! Кроме того, сроки аренды законодательно ограничены и недо-

статочны для реализации полного цикла воспроизводства зрелого леса. Негативные эффекты действующего порядка аренды государственных лесных угодий на состояние рынка приведены в работе [10].

Рынок прав на будущую конечную продукцию в зарубежной практике основан на биржевой торговле фьючерсами. Внебиржевая торговля осуществляется в виде форвардных контрактов. В российской деловой практике эти формы договорных отношений применяются недостаточно. Общая незрелость рыночной организации российской экономики тормозит развитие этих форм торговли и в лесной отрасли. В этом отношении уместно поставить вопрос о доверии государства к бизнесу. В настоящее время в России получило признание и распространение такое институциональное начинание, как саморегулируемые организации (СРО). В рамках лесной отрасли СРО могла бы послужить фильтром для допуска к деятельности только добросовестных предпринимательских организаций.

Рынок финансовых активов – самый чувствительный и самый богатый в развитой рыночной экономике. Степень капитализации той или иной отрасли, ее потенциал привлечения инвестиций находятся в прямой зависимости от объема ценных бумаг в открытом обращении. Акции, облигации, вторичные ценные бумаги – все эти инструменты публичного финансирования для неприватизированного лесного хозяйства в настоящий момент невозможны. Единственный доступный инструмент – облигации целевого государственного займа. Однако случаев эмиссии лесных облигаций в постперестроечной России до сих пор не имеется.

Из данного краткого описания состояния рыночной инфраструктуры лесопользования следует вывод, что масштабное участие бизнеса в деятельности по приумножению и сохранению национального лесного фонда практически невозможно. Частному предпринимательству отведена роль потребителя конечной продукции. При общей дефицитности бюджетного финансирования отрасли государство не решается отдать частному бизнесу в полное распоряжение даже малую долю лесного фонда.

Вопрос о частной собственности на лесной фонд спорный и проблемный [8; 9; 10]. Например, стоит ли приватизировать часть лесного фонда, и если да, то в какой доле, в каком состоянии и где в территориальном отношении? Как вариант, возможна приватизация земель лесного фонда, не занятых лесом, для последующего их облесения при условиях субсидирования части инвестиционных затрат со стороны государства.

Может ли быть лесопользование как сфера деятельности самостоятельным в рыночной экономике без привлечения частного капитала? Существуют отдельные примеры организации коммерчески эффектив-

ной текущей производственной деятельности в рамках инновационных международных проектов – модельные леса («Гассинский модельный лес» (Хабаровский край), «Псковский модельный лес» (Псковская область), «Ковдозерский модельный лес» (Мурманская область), «Кологривский модельный лес» (Костромская область), «Прилузь» (Республика Коми) и др.). Однако начальные фазы проектов были профинансированы международными фондами развития.

В проекте «Псковский модельный лес», реализуемом на территории Стругокрасненского лесхоза в партнерстве с арендатором – фирмой «СТФ Струг», созданы и продемонстрированы важнейшие элементы системы интенсивного лесопользования для ответственных лесопромышленных компаний (любой формы собственности), получивших лес в долгосрочную аренду [14]. Применение такой модели хозяйства в условиях Псковской области позволяет минимум в 8–10 раз повысить прибыль с единицы лесной площади за оборот рубки. Причем доходность лесопользования планируется с самого начала, далее она повышается в ходе применения действительно коммерчески и лесохозяйственно обоснованных рубок ухода за лесом, достигая максимума к моменту рубки главного пользования, т. е. интенсификации лесопользования в уже освоенных лесах, что имеет и природоохранный аспект. Однако для успешной деятельности такого предприятия необходимо выполнение следующих условий: оформление долгосрочной аренды, размер расчетной лесосеки не менее 25 000 м²/год, наличие транспортной доступности, внедрение сортиментной технологии лесозаготовок, обеспечение прозрачности ведения бизнеса. Со стороны государства должна быть определена система управления, включающая нормативы для реализации ответственного лесопользования.

Что касается предприятий лесного хозяйства, практически исключенных из сферы рыночных отношений, то они не могут быть полностью самодостаточными. Специфика лесного хозяйства состоит в том, что оно выполняет не только функции источника сырья, но и системообразующие функции среды обитания человека, сохранения биологического разнообразия, и эти функции являются чрезвычайно затратными. Согласно точке зрения А.П. Петрова [9], чтобы лесное хозяйство могло стать доходной отраслью, необходимо признать его производителем товаров, услуг и материальных ценностей, наделить правом участвовать в формировании рыночных цен на собственные товары и услуги. Другими словами, наделить предприятия лесного хозяйства правами субъекта рыночных отношений, как это было в начале XX в. в период расцвета экономики Российской империи.

В заключение подчеркнем, что действительность исторически выработанных принципов рационального лесопользования в нашей стране была продемонстрирована именно в периоды активного участия вла-

сти в организации лесной отрасли. Система регулирования и управления лесохозяйственной и лесопромышленной деятельностью должна обеспечивать как прибыльность, так и сохранение экологических и социальных функций леса.

Литература

1. *Архипова Н.П., Ястребов Е.В.* Как были открыты Уральские горы. — Свердловск: Сред.-Урал. кн. изд-во, 1990. URL: <http://urbibl.ru/Knigi/kak-otkriti-uralskie-gori/29.htm>.
2. *Гурьев М.Д.* Лесное законодательство России. Этапы организации лесоправления в России. URL: http://www.mgul.ac.ru/info/flh/lesoustr/doc/1_2.pdf
3. Доклад о развитии лесного хозяйства и лесопользования в Российской Федерации. Заседание президиума Государственного совета № 21 «О развитии лесного хозяйства и лесопользования в Российской Федерации» 17 июня 2002 г. URL: <http://archive.kremlin.ru/text/stcdocs/2002/06/52417.shtml>.
4. Доклад председателя комитета Государственной Думы по природным ресурсам, природопользованию и экологии В.И. Кашина на парламентских слушаниях «Лесная политика России: взгляд в будущее» // 20.05.2013. URL: <http://www.komitet2-21.km.duma.gov.ru/site.xp/052050050124055055057.html>
5. *Зверев А.И.* 250 лет образования Лесного департамента России // Устойчивое лесопользование. — 2003. — № 1. — С. 47—48.
6. Лесная держава. История становления. URL: http://nashavlast.ru/article_description/119/1519.html
7. *Мелехов И.С.* Очерк развития науки о лесе в России. — М.: Издательство Академии наук СССР, 1957.
8. *Моисеев Н.А.* Лесные дела в России. Что дальше? // Лесное хозяйство. — 2012. — № 6. — С. 6—11.
9. *Петров А.П.* Расходы минус доходы // Российские лесные вести. URL: <http://pda.lesvesti.ru/news/power/5762/>
10. *Петров В.Н.* Частные леса в России: за и против // Российские лесные вести. URL: <http://lesvesti.ru/news/expert/960/>
11. *Печаткин В.В.* Эволюция лесопользования и лесовосстановления в России: мифы и реальность // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2013. — № 2. — С. 161—168.
12. *Писаренко А.И., Страхов В.В.* Лесное хозяйство России: от пользования к управлению. — М.: ИД «Юриспруденция», 2004.
13. *Правдин Л.Ф.* Андрей Тимофеевич Болотов — основоположник русского лесоводства (1738—1833 гг.). URL: http://www.booksite.ru/rusles/st_0036.html
14. *Птичников А., Романюк Б.* Интенсивное лесопользование. Опыт «Псковского модельного леса» WWF // ЛесПромИнформ. — 2004. — № 8, № 9. URL: <http://lesprominform.ru/jarchive/articles/itemshow/3303>

15. *Пуряева А.Ю., Пуряев А.С.* Лесное право: Учебное пособие. — М.: Деловой двор, 2009. URL: <http://95.154.104.206/Library>
16. *Редько Г.И., Трещевский И.В.* Исторический очерк искусственного лесовозобновления и лесоразведения в СССР // Рукотворные леса. — М.: Агропромиздат, 1986. С. 3—17.

Nipa S.S.
PhD in Agricultural Sciences
researcher
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

On the problems of forest usage and forest holding and their decision: the historical aspect

Abstract

Discusses the problems of a profitability in forest usage and the possibility of attracting private capital. Provides historical examples of rational and effective management in the forest industry.

Keywords: forest management, forest income, forestry, market relations, the history of forestry.

JEL-codes: Q200, Q230, O130.

Сазанова С.Л.
к.э.н., доцент
МГУ имени М.В. Ломоносова
Высшая школа бизнеса
(г. Москва, Россия)

Ценности хозяйственной этики и альтернативы экономической политики

Аннотация

Эволюция человеческих ценностей привлекает все больше внимания специалистов из различных областей знаний: социологов, психологов, историков, экономистов. Особого внимания заслуживают феномены конфликта ценностей, ценностного вакуума, а также институциональных атак на институты, транслирующие традиционные ценности.

Автор обосновала необходимость исследования ценностей как основной экономической поведения людей и экономической политики государства.

Ключевые слова: эволюция ценностей, институциональная атака, традиционные ценности самовыражения.

JEL-коды: A13, D46.

Современный мировой экономический кризис характеризуется многомерностью и глубиной, поскольку затрагивает не только большинство отраслей экономики, но и геополитическую, социальную и культурную сферы социально-экономических систем. Причины и последствия его настолько переплетены, что нуждаются в комплексном междисциплинарном исследовании. Но даже в первом приближении очевидно, что влияние экономических, геополитических, социокультурных и институциональных факторов носит кумулятивный возвратный причинно-следственный характер. Основная опасность заключается в формировании мультипликативного механизма кризиса, в котором усиливается роль геополитических и социально-культурных факторов, что увеличивает опасность глобального политического кризиса.

В комплексе социально-культурных факторов мирового кризиса особого внимания заслуживает проблема ценностей хозяйственной этики, требующая осмысления в аксиологическом, экономическом и институциональном аспектах.

Исследования изменения человеческих ценностей [1] проводятся уже несколько десятилетий, но эти исследования носят преимущественно социологический характер. На основе полученных эмпирических данных Р. Инглхарт и его коллеги сделали вывод, что на смену традиционным ценностям (ценностям выживания) приходят ценности самовыражения (секулярные демократические ценности). Этот эволюционный переход, по их мнению, есть объективная историческая закономерность, характерная для социально-экономических систем в стадии постиндустриального/информационного общества, поскольку традиционные ценности объективно устаревают по мере торжества научно-технического прогресса, информационных технологий и демократизации всех сфер жизни общества.

Распространение ценностей самовыражения отражается, в частности, в стремлении людей заявить о своем согласии/несогласии с общественными нормами/правилами, политикой властей и т.д. Эпатаж в искусстве, например, становится нормой, а следование традиционным ценностям – эпатажем. Нормой становится несогласие с политикой властей даже в странах с высоким уровнем демократии, что снижает эффективность всех государственных и общественных институтов.

Очевиден конфликт между традиционными ценностями и ценностями самовыражения, но насколько объективным является этот конфликт? Почему традиционные ценности часто высмеиваются СМИ и формируется негласный запрет на их защиту? Почему следование традиционными ценностям не считается самовыражением?

Закрепление за традиционными ценностями статуса «устаревших», не соответствующих современному технологическому укладу позволяет проводить институциональное проектирование и соответствующие реформы. Например, признание института семьи не соответствующим ценностям самовыражения позволяет создавать ювенальное законодательство как институт, разрушающий семью.

Несомненно, что институциональные преобразования происходят эволюционным, революционным или гибридным путем, их проводниками/инициаторами являются группы организованных интересов [3], получающие наибольшую выгоду от замены старого института новым.

На наш взгляд, объектом «институциональных атак» в последние десятилетия являются по меньшей мере три института, транслирующие традиционные ценности: семья, религия, государство. Под «институциональной атакой» я предлагаю понимать *целенаправленное воздействие на неформальные институты, формирующие общественное мнение,*

для последующего изменения формальных институтов. Инициаторами институциональных атак являются группы организованных интересов, которые получают наибольшую выгоду от институциональных изменений. Реализуются институциональные атаки с помощью широкого спектра методов и инструментов «soft power» и nudge-технологий [2].

Наибольший интерес, с нашей точки зрения, представляет экономический аспект конфликта между традиционными ценностями и ценностями самовыражения, который позволяет выявить альтернативы экономической политики государства.

Институциональные атаки на религиозные ценности объясняются тем, что все религии основаны на догме обуздания страстей, а значит, религиозный человек в меньшей мере склонен к потреблению на основе иррациональных мотивов.

Семья как объект институциональной атаки. Одинокий потребитель в большей мере склонен потакать своим желаниям, прихотям, особенно в период расцвета своей карьеры, активно пользуется потребительским кредитом и нередко совершает покупки, руководствуясь иррациональной мотивацией. Семья как организация нуждается в планировании, в том числе и потребления. Семья также склонна сберегать (ответственность за ближнего), тогда как одинокий человек – больше тратить.

Государство, основанное на традиционных ценностях (особенно религиозных), имеет законы, ограничивающие доступ иностранных корпораций к ресурсам и рынкам страны.

В условиях глобализации главными действующими лицами в экономике и политике стали не государства, а транснациональные компании и банки. Правительства развитых стран активно идут навстречу интересам ТНК и ТНБ, а понятие «национальный интерес» постепенно подменяется понятием «интересы (крупного) бизнеса». Транснациональные компании прямо заинтересованы в расширении рынков сбыта и снятии барьеров доступа к ресурсам стран. Такова природа транснационального бизнеса – стремление к сокращению затрат и росту продаж любыми способами. Развитие ТНК возможно как за счет развития технологий и создания продуктов, удовлетворяющих потребности людей, так и за счет получения доступа к ресурсам других стран путем политического и даже военного давления, а также удовлетворения ненасыщаемых желаний (характеристика Аристотеля).

Идеальный потребитель в глобальной экономике – человек, много потребляющий; готовый тратить деньги и живущий одним днем; он иррационален, стремится удовлетворить не потребности, а желания; он внушаем, т.е. ему легко внушить уверенность в необходимости того или иного товара/услуги; он постоянно желает большего, он уверен в том, что достоин лучшего, что также делает это объектом манипуляции.

Истоки ценностей западноевропейского общества лежат в индивидуалистической философии, методологическом индивидуализме и поведенческом индивидуализме. Индивидуалистическая философия стала основой общественной морали; методологический индивидуализм — основой экономической теории; поведенческий индивидуализм — основой социальных действий.

Ценности российского общества формировались в ходе исторического процесса под влиянием многочисленных природных, геополитических, социальных, религиозных факторов. В отличие от западноевропейских их истоки лежат в философии соборности, методологическом холизме, поведенческом коллективизме. Политика российского государства в той или иной степени в различные исторические периоды основывалась на соборности (дореволюционный период) или коллективизме (1917–1990 гг.). Либерализация российского общества в постсоветский период привнесла в социум и экономическую политику индивидуалистические ценности, что породило, с одной стороны, рост предпринимательской активности (положительный результат), а с другой — рост деструктивных тенденций (обогащение любой ценой и как результат: рост экономической и уголовной преступности, коррупция, рентоориентированное поведение и т.д.).

С точки зрения динамики ценностей российских экономических субъектов можно выделить две основные тенденции: конфликт коллективистских и индивидуалистических ценностей; ценностный вакуум (отсутствие четко определенных ценностных ориентаций у части хозяйствующих субъектов). Для экономических субъектов не самоочевидны преимущества ни индивидуалистических, ни коллективистских ценностей, именно поэтому формируется недоверие к экономической политике правительства, а ценностный вакуум порождает неэтичное поведение в бизнесе, которое лишь отчасти сдерживается импортированными институтами (этические кодексы и т.п.). Однако следует отметить рост интереса к исторически свойственным российским экономическим субъектам ценностям соборности, семьи, патриотизма (традиционным ценностям). Эту тенденцию не следует рассматривать как регресс, возврат к ценностям прошлого.

На наш взгляд, происходит процесс переосмысления исторически традиционных для России ценностей в современном контексте. Он требует глубокого эмпирического и теоретического исследования, что, в свою очередь, позволит: 1) выявить институциональные факторы эволюции ценностей российских экономических субъектов; 2) эффективно применять методы институционального проектирования для формирования ценностных оснований социально-экономической политики; 3) противостоять эндогенным и экзогенным институциональным атакам, препятствующим социально-экономическому развитию

страны; 4) сформировать социально-экономическую стратегию развития страны на основе аутентичной российскому хозяйствующему субъекту системы ценностей.

Выбор альтернатив экономической политики государства лежит в континууме выбора ценностных альтернатив экономических субъектов. Экономическая политика российского Правительства должна быть основана на ценностях хозяйственной этики российских экономических субъектов, в основе которых – свобода хозяйствования, сорбность, ответственность за результаты перед обществом.

Литература

1. Values Change the World. URL: <http://www.iffs.se/wp-content/uploads/2012/12/WVS-brochure-web.pdf>
2. Капелюшников Р. Поведенческая экономика и новый патернализм. URL: <http://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/>
3. Олсон М. Возвышение и упадок народов. – М.: Новое издательство, 2013.

Sazanova SL

Ph.D., Associate Professor

Lomonosov Moscow State University

Graduate School of Business

(Moscow, Russia)

Business ethics and values of alternative economic policy

Abstract

The evolution of human values is attracting more attention of specialists from various fields of knowledge: sociologists, psychologists, historians, economists. Particularly noteworthy are the phenomena of conflict of values, value vacuum, as well as institutional attacks on institutions, translating traditional values.

Author substantiated the need to study values as the basis of economic behavior and economic policy.

Key words: the evolution of values, institutional attack, the traditional values of self-expression.

JEL-codes: A13, D46.

Фадейчева Г.В.
к.э.н., профессор
кафедра экономики и финансовых дисциплин
АНО ВПО «Владимирский институт бизнеса»
(г. Владимир, Россия)

Неолиберализм как антикризисный рецепт

Аннотация

В статье обосновывается необходимость перехода от нелиберальной политики к политике инновационного дирижизма и перехода от пореформенной модели к инновационной модели развития. Изменение российской модели развития рассматривается как социальная инновация, а сам переход к инновационному развитию видится как проектно-регулируемый государством процесс. Переход к инновационному развитию позиционируется как определенный конкурентный вызов глобальному экономическому пространству, попытка позиционирования страны в данном пространстве. Показана взаимосвязь российского инновационного процесса с общественной потребностью развития, ставится вопрос о смысле инновационного развития, дан подход к пониманию инновационного дирижизма.

Ключевые слова: дирижизм, инновационный дирижизм, инновационное развитие, пореформенная экономика, неолиберализм, общественная потребность развития.

JEL-коды: A130, O100, O310.

Вынесение вопроса об альтернативах экономической политики в условиях замедления экономического роста в название юбилейной научной конференции «Ломоносовские чтения-2015» уже диагностирует состояние современной российской хозяйственной системы. Формулировка названия конференции содержит два основополагающих тезиса: диагностический и векторный. Первый тезис констатирует наличие кризиса, второй – уже осознанную общественную потребность развития. Отметим, что общественная потребность развития в настоящий период времени выступает как потребность в корректировке или смене траектории движения и постановке вопроса о российской социохозяйственной модели. Предложения по выработке альтерна-

тивной экономической политики существенно различаются в зависимости от позиции их инициатора в вопросе дальнейшего развития отечественной экономики. Прежде чем выдвигать те или иные предложения, необходимо разобраться с характером и причинами сложившейся ситуации, которые представителями различных научных направлений и школ трактуются по-разному.

Постановка вопроса об альтернативной политике предполагает поиск ответа на следующие блоки проблем:

- в чем причины сложившейся неблагоприятной экономической ситуации;
- о каких видах экономической политики идет речь;
- требуется ли кардинальная смена экономического курса или всего лишь его корректировка;
- какие субъекты национальной экономики и каким образом смогут реализовать альтернативные пути развития;
- какие институциональные преобразования могут потребоваться для воплощения предлагаемого варианта экономической политики;
- найдет ли поддержку в обществе предлагаемый проект.

Нам представляется правомерным поиск причинно-следственных связей кризиса в направлениях исследования трансформации российской пореформенной экономики, вобравшей в себя некоторые кризисные явления от предыдущей хозяйственной системы и тенденций эпохи экономического постмодерна, главная из которых обозначена Ю.М. Осиповым как глобалистическая реформа-революция от общественного по характеру бытия к частнособственническому [3, 3]. Согласимся с трактовкой ситуации как апокалиптического кризиса [2, 9], охватившего все стороны жизни российского социума, проникшего и в духовную сферу. Преодоление ситуации видится в преодолении экономического постмодернизма и выходе на траекторию развития, отвечающего общенациональным интересам.

Проблемы выработки альтернативной экономической политики предполагают поиск ответа на вопрос, о каких видах экономической политики идет речь, что должно выступить альтернативой. Обозначим одну из ключевых тем в данном блоке вопросов – вопрос о промышленной политике. Длительное время в пореформенной российской экономике тема промышленной политики вообще отсутствовала, она стала обсуждаться и дискутироваться во многом благодаря деятельности МЭФ (Московского экономического форума), дважды поднимавшего эту проблему. МЭФ-2013 проходил под лозунгом «Против рыночного фундаментализма – за разумную экономическую политику», лозунгом МЭФ-2014 стал призыв «За развитие производства». Консолидация научного сообщества и национально ориентированных пред-

ставителей бизнеса способствовала принятию Федерального закона от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». Принятие этого закона стало определенным вызовом рыночному фундаментализму. Однако современная российская пореформенная экономика по-прежнему находится под сильным воздействием неолиберальных идей.

Триумф неолиберализма на постсоветском пространстве связан тем, что в девяностые годы прошлого века произошел резкий отказ от господствовавшей ранее экономической парадигмы, место которой заняла неолиберальная доктрина. Заимствованные в период реформирования отечественной экономики неолиберальные идеи уверенно обосновались в образовательном процессе и в практике реформирования народно-хозяйственного комплекса. Современные амбициозные проекты перехода к инновационной экономике, экономике развития, выхода России на лидирующие позиции в глобальном экономическом пространстве требуют пересмотра неолиберального подхода и роли государства в экономике.

Формирование инновационной экономики, решение намеченных амбициозных задач требует пересмотра политики неолиберализма в пользу наметившейся тенденции к усилению проектной роль государства, к программированию социоэкономического развития, которую можно охарактеризовать как тенденцию к дирижизму.

Отметим, что в ряде ведущих стран мира наметился некоторый отход от неолиберальной доктрины, проявляющийся в том, что параллельно с неолиберальными лозунгами происходит реальное усиление в них роли государства. Ярким подтверждением пересмотра тезиса о невмешательстве государства в экономические процессы служит опыт преодоления мирового финансового кризиса 2008–2009 гг., когда к помощи государства взывали различные институциональные единицы, прежде всего – крупные частные банки.

В нашей стране в пореформенный период сложилась ситуация проектно-государственного бездействия, отразившаяся на всех сферах жизни российского общества, у которого изменение экономического строя отобрало старые общенациональные цели и вектор движения. В этих условиях сложились объективные предпосылки для атоминизации социума, развития индивидуализма по западному варианту, что исторически было чуждо сложившейся общероссийской общности. Но главным негативным последствием данных процессов является, на наш взгляд, отсутствие реального субъекта, способного к инновационному изменению нынешней пореформенной модели российского «развития». Страна оказалась вне процессов государственного проектирования, прежде всего – стратегических. Для российской пореформенной экономики налицо противоречие между вызревающей потреб-

ностью в гармоничном общенациональном развитии и отсутствием общенациональных субъектов регулирования национальной экономики, которые могли бы легитимно, достаточно быстро и с минимальными социальными издержками реализовать общенациональный проект перехода от пореформенной экономики к экономике развития. В ситуации сжатого временного периода, отпущенного на изменение вектора развития, роль субъекта, призванного реализовать общенациональный проект, может, на наш взгляд, выполнить только само государство.

Особо подчеркнем, что проектная деятельность государства по реализации вышеобозначенной задачи должна быть реализована в форме стремительного перехода к качественно иному социоэкономическому развитию. Удачным термином описания данного проекта следует признать предложенный термин «вырыв к развитию», озвученный Ю.М. Осиповым и вынесенный им в название международной научной конференции, состоявшейся 5–7 декабря 2012 г. на экономическом факультете МГУ им. М.В. Ломоносова.

Таким образом, на наш взгляд, преодоление неолиберального вектора развития пореформенной российской экономики предполагает проектную деятельность государства дирижистского типа, которая может быть охарактеризована по форме реализации как «вырыв к развитию», а по содержанию – как реализация общественной потребности развития.

Переход к инновационному развитию следует, на наш взгляд, рассматривать прежде всего как социальную инновацию, как определение вектора и фундамента построения иного по отношению к нынешнему социоэкономического пространства. Инновационность в таком понимании противопоставляется инерционному развитию, время которого для современной России исчерпано, и требуется поиск субъекта макроуровня, способного обозначить и реализовать национально ориентированный проект развития. В противном случае стране будет уготована роль источника экономических ресурсов для глобального экономического пространства. Причем, если до недавнего времени поставки ресурсов шли в основном в постмодернистские страны так называемого золотого миллиарда, то в дальнейшем страна может стать донором экономических ресурсов, в том числе и части территории (худший сценарий) для всего глобального экономического пространства.

Переход к инновационному развитию, к экономике развития – это определенный конкурентный вызов глобальному экономическому пространству, попытка позиционирования страны в данном пространстве, что предполагает:

- четкое определение вектора социоэкономического развития;
- определение хотя бы в основных чертах модели формируемого инновационным механизмом хозяйства;

- понимание инновационности не только исключительно в техническом смысле, но и в социальном как инновационного развития хозяйства;
- постановку цели, формулировку ожидаемых результатов инновационного развития, т.е. определенное программирование развития, его макроэкономическое регулирование;
- наличие определенной проектной деятельности различных институтов социума по воплощению целей и задач инновационного развития, при этом особая роль в контролировании проектной деятельности должна, на наш взгляд, отводиться государству (эту функцию можно обозначить как неодирижизм).

Для современной России общественная потребность развития про-
является по следующим направлениям:

- 1) как потребность занять достойное место в современной глобальной экономике;
- 2) как потребность к лидерству в современном глобальном мире;
- 3) как потребность в поисках альтернативных современному пост-модерну способов социохозяйственного бытия;
- 4) как потребность поиска смысла социохозяйственного бытия вообще и отдельного человека в частности;
- 5) как потребность реализовать многовековую мечту человечества о гармоничном развитии.

В условиях имеющейся в обществе и в институтах власти относительной неопределенности модели хозяйственного развития нашей страны требуется:

- четко определить цели развития российской социохозяйственной системы, его задачи и критерии оценки достигнутых результатов;
- четко определить модель человека как продукта социохозяйственной системы, его мотивацию в процессе общественного воспроизводства и в общественной жизни;
- выработать общенациональную политику в отношении российских экономических ресурсов, их эксплуатации и распределения доходов от их использования;
- создать действенный институциональный механизм формирования общественных потребностей, адекватный целям инновационного развития российской экономики.

Для успешной реализации российского инновационного проекта требуется консолидация всего российского общества, наличие сильного государства, необходим концептуальный сдвиг от либерализма к неодирижизму, подтверждаемый соответствующей экономической политикой.

Кризис неолиберальной модели развития, как было отмечено выше, выдвигает задачу поиска новых концептуальных решений и реализации развития в соответствии с ними. Усиление роли государства в определении вектора развития и отстаивания избранного пути на глобальном уровне – актуальная проблема, что подтверждается событиями вокруг Украины: любое ослабление государственных институтов на постсоветском пространстве воспринимается как повод для навязывания различных вариантов развития, отвечающих интересам внешних субъектов – игроков глобального экономического пространства.

В качестве концептуального решения видится сдвиг от неолиберализма к неодирижизму как отражение общественной потребности развития. Поскольку с момента возникновения дирижизма как концепции, воплощенной наиболее ярко в послевоенной французской экономической модели, прошел значительный период времени, и налицо специфика современной российской пореформенной экономики, поэтому, на наш взгляд, возможно уточнение термина. Вполне допустимо, по нашему мнению, постановка вопроса о современном российском неодирижизме как о инновационном дирижизме. При этом термин «инновационный дирижизм» применительно к российской пореформенной экономике возможно, на наш взгляд, трактовать двояко:

- как саму социальную инновацию – внедрение (переход к) экономической политики дирижистского типа;
- как реализацию дирижистских методов в отношении исключительно инновационных проектов.

С точки зрения реализации общественной потребности развития первый путь представляется наиболее рациональным.

Литература

1. Постреформизм и развитие: Монография / Под ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. – М.; Ирпень: Изд-во Национального университета государственной налоговой службы Украины, 2013. – 458 с.
2. *Осипов Ю.М.* Российский антикризис // *Философия хозяйства*. – 2014. – № 4. – С. 9–18.
3. *Осипов Ю.М.* Российский антикризис как насущная актуальность (семь значимых тезисов) // Программа международной научной конференции «Российский антикризис: потребности, препятствия, исходы (социум, государство, экономика, культура)». – М., 2014. – С. 3.
4. *Фадеечева Г.В.* Инновационный процесс в контексте общественной потребности развития / *Инновационное развитие экономики России: региональное разнообразие: Шестая международная научная конференция; Москва, МГУ им. М.В. Ломоносова, экономический факультет; 17–19 апреля 2013 г.: Сборник статей. Т. 2 / Под ред. А.А. Аузана, В.П. Колесова, Л.А. Тутова*. – М.: ТЕИС, 2013. – С. 105–109.

5. *Фадейчева Г.В.* Самоутверждение России в контексте общественной потребности развития / Экономическая теория в XXI веке-8 (15): экономика модернизации: монография / Под ред. Ю.М. Осипова, А.Ю. Архипова, Е.С. Зотовой. – М.; Ростов н/Д: Вузовская книга, 2011. – С. 316–321.
6. *Фадейчева Г.В.* Система общественных потребностей и ее макрорегулирование в условиях глобализации. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2004.

Galina Fadeycheva
PhD (Economics), Professor
Vladimir institute of business
Department of economy
(Vladimir, Russia)

Innovative dirigisme as a manifestation of public need of development

Abstract

The article substantiates the necessity of transition from a neo-liberal policy to innovation policy dirigisme and the transition from the post-reform model to an innovative development model. Changing the Russian model of development is considered as a social innovation and the transition to innovative development is seen as a design and a government-regulated process. The transition to innovative development is positioned as a certain competitive challenge to the global economic space, attempt positioning the country in a given space. The interrelation of the Russian innovation process with public need of development, the question of the meaning of innovation development, gives approach to understanding innovation dirigisme.

Key words: dirigisme, innovative dirigisme, innovative development, postreform economy, neoliberalism, public need of development.

JEL-codes: A130, O100, O310.

Шулевский Н.Б.
д.ф.н., профессор
философский факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Потенциал университетского образования

Аннотация

Исследуется созданный М.В. Ломоносовым мир русского Образования. Выделяются его суть, функции, формы, его социокультурная творящая роль в истории российского общества. Особо исследуются основные структурные звенья образования, его социально-смысловые императивы.

Ключевые слова: творение, образование, Россия.

JEL-коды: Z10, V31.

Есть дела, о которых история оглушительно молчит. Так, великое дело М.В. Ломоносова до сих пор не осознано, не понято, а это значит, что заложенный в нем потенциал русской субстанции в полной мере не используется во благо современной России.

М.В. Ломоносов свершил, прежде всего, величайший педагогический подвиг, создав единое образовательное пространство, мир мудрости софийной¹, ноосферный и метафизический разум России, его институты, показав, как нужно опыт Запада превращать в самобытную образовательную субстанцию России. Создав Московский университет, он сам, по формуле Пушкина, «был нашим первым университетом». Ломоносов рассматривал Образование и модернизацию национальной государственности в нераздельном единстве; во всеобщем и общедоступном образовании, сливающим в единую целостность науку, религию, искусство и философию, он видел миротворный проект России, угрожающий менеджерам апокалиптики. Образование в России выполняет не только социально-культурные и профессиональные

¹ «Премудрость построила себе дом» (Притч. 9. 1–6). И дом этот именуется – Образование мира и для мира. Для Премудрости Образование, создание, смысловоявление и целевые причины совпадают.

функции, но в нем живет всеобщий дух спасения человека от его растворения в энтропии псевдобытия. Образование, школу критикуют за оторванность от «жизни», не замечая, что оторванность от гиблой жизни есть в то же время привязанность к высшей жизни спасительного знания.

В сакральном плане Образование¹ есть само Творение. В Премудрости, с Премудростью, через Премудрость и для Премудрости Софии создается мир «под ключ». Но Премудрость становится много-смысловым и многоликим творящим органом мира только посредством Образования, которое несет в себе ее жизнедарящие истины. Без Софии не свершилось бы Боговоплощение; София принесла в мир Образование, посредством которого Мария и стала собственно Богородицей. София выражает коллективную форму Премудрости, и ее адекватной формой может быть только Образование. Посредством образования каждое бытие обретает свою форму, свое подобие и свою связь с творящей причиной. Идея и замысел бытия, его семантика осуществляются через энергии миротворного Образования. Сам мир, все многообразие его созданий есть непрерывно длящееся Образование. А опекает, ведет, хранит Образование, растит его семантику и смыслологию, его знаниевые царства София Премудрость.

Образование концентрирует в себе все узлы Провидения, мира, ума, человека, идей и языка. Тем самым Образование (с большой буквы) становится основной формирующей и формообразующей силой бытия — силой спонтанно-естественной и субъективно-разумной, силой Провидения и Свободы. Образование пресекает отрицательные инициативы хаоса и энтропии; но оно ограничивает и насилие, искусственный порядок, превращая их деструктивную энергию в образ и подобия творения.

Все аспекты высшей смысловой реальности, реальность всякой реальности коренятся в Образовании, которое представляет процессы со-творения образов сущего, мысли, человека сообразно законам первотворения, в котором исходное содержание разворачивается во множество единичных форм, фигур, ликов, завершаясь созиданием человеком культурного мира для своего провиденциального образа. Всегда нужно ждать благ лишь от Образования России, русского народа, почти ничего не ожидая от реформаторов и элиты.

М.В. Ломоносов организовал созданное им образовательное пространство в растущий русский Космос, начал формирование смысло-

¹ Термин «Образование» почти совпадает с терминами «формирование», «творение», «созидание», «знание»; но его идея означает и требует, чтобы каждая единичность стремилась к обретению своего предвечного «Образа» — формирующей, смысловой и целевой причины.

вой стати русского общества и русского человека, которые определяются именно характером образования, служащего двигателем развития людей и Отечества. Он даже рок запряг в космоколесницу русского Образования. М.В. Ломоносов знал, верил, был убежден и делал все для того, чтобы Образование одолело все проблемы и завалы на пути расцвета русского общества и человека. Именно Образование творит онтологию партитуры Спасения и дирижирует его инструментами.

Посредством Образования действует особый миротворный тайнопроект, превосходящий религиозные, научные и философские смыслы, преодолевающий терминологические каноны, хранящий творческие прорывы бытия, пронизывая своими нормативными, символическими, смысловыми и экзистенциальными инициативами мирозданию. Образование задает миротворные *контексты* для любых предметов и креатур, динамических композиций; оно устанавливает матрицы культур, цивилизаций, будучи незримым эсхатологическим режиссером возможных событий и невозможных происшествий. Образование служит смысловыми крыльями и сакральной программой мудрости. Все проблемы людские возникают вследствие разрыва животворного смысла Образования с формами, структурами, устройством мира. Образование живет не по закону денег и технократии, идущих путем Атлантиды и НАТО, а по закону софийных цивилизаций, которые посредством хозяйства и правды ведут людей путем Спасения. И властно-дирижерским центром Образования служит философия, точнее, метафизика и софиасофия – мудрость самого Образования, которое продолжает незримое Писание мира, готовит сакрогенез апокалиптики.

Но метафизика и софиасофия, являясь самосознанием, *автократическим центром* Образования, задают и методологические, ценностные, мировоззренческие, смысловые и творческие перспективы, пути и ритмы общества и личности. Не случайно образование служило предметом болезненных размышлений Платона, Аристотеля, Ф. Аквинского, Ф. Шеллинга, Г. Гегеля, М.В. Ломоносова, С.Н. Булгакова. Трудно найти ученых, мыслителей, общественных деятелей, для которых вопросы Образования не занимали бы первостепенного места в спасении рода человеческого. А в университете великие умы видели воплощение сакральных заветов Образования. Советский Союз выстроил не имеющий аналогов в мире и поныне, многоуровневый и многофункциональный Космос Образования, но, видимо, чудеса сразу не получаются¹. Но мы тепеливые!

¹ IQ вовсе не является показателем развития, зрелости интеллекта; его качество и плоды его может примерно определить лишь вся жизнь и дела человека, включая его глупости, неудачи и пороки.

Основные миротворные ступени и задачи Образования

В энциклопедическом уме М.В. Ломоносова определяющее место занимают педагогические идеи, составляющие в своем единстве уникальный образовательный ансамбль. Ученый рассматривал изучение, обучение, учительство, умение работать с умом и в уме, с сознанием и в сознании, с душой и в душе, с языком и в языке, со смыслами и в смыслах как важную часть мудрости; и высший плод мудрости — понимание — созревает в Образовании, которое превращает мудрость в справедливое, рационально технологическое и экологически безопасное устройство жизни. При создании российского Образования Ломоносов выделил оптимальные формы европейского просвещения, органично соединив их с задачами модернизации страны. Его образовательный проект представляет ноосферный ансамбль, состоящий из семи социокультурных императивов, которые, подобно нотам, задают все смысловые социальные партитуры и структуры общества.

1. *Образование* — это усвоение *первозыка*. Образование начинается с вхождения, введения человека в мир языка, его значений, законов, грамматики, упорядочивающих смыслов. Рассмотрение образования и науки как особого языка («наука есть язык») предвещает последующие идеи европейской философии. С появлением образования возникает и новый — терминологический — язык, имевший у древних римлян даже свое божество — Термин. Крайне важно, что первые языки всех народов были священными, а их слова служили сакральными терминами. Поэтому и в быту древние люди имели два имени — сакральное тайное и общеизвестное мирское.

Европейское Образование формировалось на основе древнегреческого и латинского языков, служащих и поныне истоком новой терминологии. М.В. Ломоносов оформлял юный мир русского Образования на базе античной традиции, существенно преобразуя и обогащая ее старославянским, древнерусским, церковнославянским языком, художественной литературой. М.В. Ломоносов твердо знал, что творческое и плодотворное образование возможно лишь на основе древнейшего национального языка, откуда растущий разум и самосознание берут лектоны и глубинные смыслы своего содержания¹. Первозык народа — это особый язык, на котором общаются судьба, боги, люди, ангелы, демоны и неизвестное. Этот аспект образования абсолютизировал постмодернизм, признав текст, слова и термины субстанцией любой реальности.

¹ В своей теории «трех штилей» в «Предисловии о пользе книг церковных в российском языке» Ломоносов показал государственную важность изучения церковных книг, хранящих массу ценных смыслов, необходимых народу [2, 585—592].

Учитывая всеобщее забвение, изгнание древних и сакральных языков, сегодня это введение в мир Образования частично осуществляется в церковных учебных структурах, приобщающих учащихся к первоначальным мыслям. Ведь знать любую дисциплину — это значит овладеть ее терминами, использовать их как органы познания сверхчувственного мира. Образование ословеснивает невидимые реалии. Освоение терминологии — важнейшее начало образования. Слова не только раскрывают, но и укрывают выражаемое, требуя от человека сознательного отношения к терминам, за которыми стоит океан потаенных смыслов, обращающихся к людям через науки, искусство, религию, мораль, мистику. Образование начинается с грамматики, приучающей детей к изучению внечувственных значений, смыслов, формирующих ум. Вначале ребенок — объект, слуга, друг, субстанция языка, а посредством образования он становится субъектом языка, его творящим знанием. Нужно изучать древние, «знатные языки», чтобы обрести инструменты для учебной работы. Бог тоже начинал свой мирострой со Слова-Термина, превращающего посредством Образования дикость хаоса в бытие. В сакральном и смысловом плане Образование, Творение, Мудрость, Слово суть одна и та же священная субстанция.

2. *Образование — это учеба, научение.* Образование — это творческая способность, созидающая новые способности, умения учиться, новые каноны умственной, социальной, профессиональной, культурной, изобретательской деятельности. Гомер назвал умение человека творить новые способности софией-мудростью, которая затем стала мудростью Олимпа — Афиной Палладой. Животные лишь исполняют свою программу жизни, но только человек изменяет эту программу, творя невозможные программы из непрограммного и непрограммируемого материала.

В этом плане Образование открывает перед человеком новую реальность — мир абстракций, чисел, символов, знаков, укрепляет его ум и снабжает его новым и крайне опасным оружием — абстракциями, идеями. В овладении этим видом оружия решающая роль остается за *Учителями*. Большинство философов и ученых были и выдающимися учителями. Науки и философия есть непрерывное обучение, в котором рождаются новые способности и умения пользоваться своим умом. Главное умение — это способность находить общие константы в хаосе изменяющихся чувственных впечатлений. Образование делает человека знающим и понимающим, умеющим учиться у самого образования, используя его термины как универсальные Самоучители и всезнающие Учителя. Образование есть креативное знание, созидающее и пробуждающее в человеке любовь к познанию истины, к обучению необученных. Образование формирует научные способности, умение ра-

ботать с невидимыми сущностями, превращать их в проекты, в формулы, в дела, в изделия блага народного.

3. *Образование — это возвращание ученого, специалиста-энциклопедиста, носителя высшей пользы самой пользы.* Уже само пребывание в реторте Образования радикально изменяет человека, делает его если и не полноценным специалистом (что весьма прискорбно!), то как минимум полезным работником данной профессии. В любом деле нужны и квалифицированные чернорабочие. «Неудобоучающиеся физики», например, незаменимы в обслуживании реакторного зала; а пути улучшения ими своей профессии не закрыты.

Но в нормальных случаях Образование растит специалистов, которые не только знают, умеют выполнять нужные функции социума, которые могут стать учеными, изобретателями, умелыми предпринимателями. В этом аспекте Образование есть общая *эвристика*, посредством которой формируется полноценная специализация, задействуется потенциал всего человека, который становится способным искать причины, выражать их содержание в технологических и управленческих формулах. Быть образованным — это значит знать и понимать *пользу самой пользы*, состоящей в целостном развитии человека как источника и носителя всяких полезностей мира сего. *Образование* — это не только производительная, потребительская, гедонистическая и полезная сила, но и неиссякаемый источник пользы для самой пользы. Высшая польза от образования в том, что оно отучает от узкого восприятия пользы для человека и мысли. Ф. Бэкон изрек: «Знание — сила!» И только!! Нет, Образование — смысловой источник тех сил, умений и пользы, которые могут быть только плодом истины. А эта польза работает в целостном хозяйствующем человеке.

4. *Образование — это форма и способ самовозрастания и самосовершенствования разума.* Посредством Образования в ходе изучения философии, наук, искусств, технологий разум возвращает производственные, социальные, личностные и сакральные силы человека. Но не только. Решая задачи людей, разум посредством добываемых им знаний усиливает, укрепляет свои собственные смысловые ресурсы, преобразуется в знающую, умелую и священную силу, создающую высшие ценности — понимающие способности человека. И в *решении этой задачи образование выступает как самоцель и высшее благо жизни.* Именно такой тип образования составляет суть фундаментальных исследований.

Дело в том, что наличный ум людей не соответствует задачам мира и человека, который пытается изменить реальность своим незрелым разумом. Человек создает логику, правила, формы, методы, принципы, законы, доказательства, аргументацию для разума, творит аналитику, диалектику, триалектику, интеллектуалистику (программирование),

чтобы усилить продуктивность ума. Но разум больше порождает проблем, чем решает. В чем дело? А дело в том, что разум данного человека аморален, хорошо отстреливая «своих» и «чужих». Значит, разум должен преобразиться, чтобы решать задачи своего же носителя, а не стрелять в него.

Но дело в том, что и мир не соответствует тем силам, которые косятся в разуме его же человека; и эти силы могут сработать в любой миг — как позитивно, так и негативно. Значит, сам мир должен измениться, чтобы соответствовать своему же разуму, выступающему целевой причиной бытия¹. А пока нет человека и мира, имеющих положенный им разум; но нет и разума, имеющего нужный ему мир и нужных ему людей. Нет человека с разумом, адекватным миру; но нет и мира с разумом, адекватным человеку. Задача эволюции в том и состоит, чтобы взрастить мироподобный разум и разумоподобный мир. И это самоизменение разума и мира, выработка их взаимосоответствия возможна лишь в динамике Образования, в котором изменение разума, мира и человека совпадает, ну, хотя бы в перспективе. Человек должен создать свой разумный мир, а мир — воспитать подобающего ему разумного человека.

Идеалом разума служит мудрость и мудрец — человек, знающий целевые причины событий, суть знания, как оно творит мир и человека. И высшего знания о самом себе, о своих возможностях разум достигает в философии, которая есть самосознание разума и его цели — понимания. А Домом мудрости и самосознания разума служит Образование.

И общество людей может возникнуть только на основе Образования, которое утвердит царство справедливости, правды и человечности. Идеал этого общества, названного «Царством Божиим», был открыт христианством, а вот его полноценная реализация возможна лишь в Царстве Образования, которое естественно утвердит высший Образ человека. Образование-самоцель порождает высший разум, который и создаст гуманно-технологическое общество. Эта идея была скрытым демиургом фантастической интеллектуальной силы Ломоносова, его верой и убеждением, на которых и поныне держится русская культура, наука, победа.

5. Образ-ование — это обретение человеком своего Образа, усвоение его сакральной и нравственной субстанции. Так, Образование в школе-общине Пифагора готовило не просто знающих, умелых специалистов, но прежде всего — учителей по очеловечиванию людей; многие,

¹ Аристотель полагал, что сама природа стремится посредством своих изменений, превращений и метаморфоз найти именно свой разум, свою целевую причину, «то, ради чего» все существует, меняется. «Для нас разум и ум — цель, к которой стремится природа» [1, 620].

ох, сколь многие ошибаются, считая себя уже человеками! А ведь даже изучение азов арифметики и геометрии изменяет человека, превращая его в существо с нравственными императивами жизни. Для Сократа подлинное образование совпадает с добром, ибо зло и пороки продукты необразованных людей.

Образование выступает мощным средством нравственного, социального и патриотического воспитания людей. Образование позволяет достичь человеку величайших высот самообладания, вменяемости и самоконтроля, подчиняя хаос страстей мудрой совести. Образование обучает людей пользоваться свободой, ибо только образованные люди могут быть свободными, избавиться от капризов своей воли. Образование воспитывает ум, превращая мысль в *способность не делать зло, в неумение делать зло даже под давлением зла*. Образование не только учит, но оно и отучает от умения делать зло, выступая как нравственное самосознание.

Образование предстает как особый мир, формирующий полноценного человека, осознающего свою социальную и сакральную значимость. Постоянной константой Образования служит высокое достоинство человека, его совести, охрана его таинственного и непостижимого «Я». Образование содержит в себе закон *постоянного роста уважения* человека, иначе гуманизм станет самовозрастающей ненавистью агрессии. Дельфийский оракул изрек: «Познай самого себя, и ты познаешь богов и вселенную!» Но это самопознание человека, переходящее в познание богов и вселенной, возможно лишь в мире Образования.

Сам М.В. Ломоносов был учителем и педагогом «милостью Божьей». Он не только преподавал различные дисциплины, но и писал учебники почти по всем изучаемым в то время дисциплинам, создавал учебные планы, составлял даже расписания занятий. Он понимал, что Образование — штука опасная, которая легко может сломать личность, поэтому ее нужно оберегать хотя бы лингвистическими кольчужками.

В этом плане любая система оценок калечит учащихся, противореча самой сути Образования (почти все великие ученые в школе были с «неудами»). Поэтому Ломоносов исключил оценку «неуд», заменив ее туманным словечком «неудобоучающийся». Оценка «В. И.» у него означала — «Всё исполнено»; «В. И. С.» — «Все исполнил с избытком»; «Н. У.» — «Не знал уроку»; «Н. Ч. У.» — «Не знал части уроку»; «З. У. Н. Т.» — «Знал урок нетвердо»; «Н. З.» — «Не подал задачи»; «Х. З.» — «Худо, но сделана задача»; «Х» — «Не был в школе — хворал»; «Ш» — «Шабаш, т. е. прогул»¹. Ученики должны выполнять нормативные работы по заданным темам в прозе и в стихах. Оценки таких работ фиксируют лишь формальное исполнение; но выставьте оценки стихам

¹ Была у него еще оценка: «Б.» — «Олень». Но автор не смог найти ее смысл.

Блока или прозе Горького! Для Ломоносова главное, чтобы работы учеников были самостоятельными и творческими! Ведь потенциально все ученики лидеры в каком-то знании; в лесу нужны деревья, кустарники, травы. А количество демократических «красных дипломов» говорит лишь о потере краски стыда у педагогов.

Образование само дает человеку систему нравственных критериев самооценки своих знаний, умений, их совершенствования и возвышения до уровня профессионализма, достоинства и уважения.

6. *Образование – спасение обреченных.* М.В. Ломоносов впервые в России разработал программу государственной помощи сиротам и бездомным детям. Он открыл первый государственный дом, в котором обучали и воспитывали этих обездоленных детей. М.В. Ломоносов доказывал властям очевидное: обездоленные дети через успехи в науках, ремеслах, военных делах смогут быстро стать полезными членами общества. И в этом плане образование служит спасением детей и взрослых, выбитых из колеи жизни, открывает им перспективу спасения от аннигиляции в потемках плазмы. Образование преобразует страдания в понимание. Слезы и муки детей терзали Ломоносова, как затем они изводили Ф.М. Достоевского. Образование выводит в мир смыслового света массу детей и людей, придавленных нуждой и мраком невежества, обреченных на исчезновение в хаосе материи. М.В. Ломоносов впервые в России создал социальные каналы для продвижения низших сословий к вершинам науки и культуры.

7. *Образование есть богопознание. Образование завершается богословием, богославием, имяславием.* М.В. Ломоносов требовал завершать изучение любой дисциплины сочинением од, прославляющих Бога, оставив нам великолепные «Утреннее размышление о Божием величестве» и «Вечернее размышление о Божием величестве при случае великого северного сияния». Именно в богопознании Образование раскрывается как смысловая гавань, куда приходят корабли всех наук. Маяком этой гавани служит метафизика, изучающая невидимый мир, в котором зарождаются причины и законы, следствия которых мы изучаем в зримом мире. Бог мыслит вещами, а потому, существовать – это и значит быть мыслимым, быть памятуемым или, наконец, быть познаваемым Богом. А людей, достойных этого слова, Бог находит в мире Образования. В своем высшем смысле Образование есть познание сакральной сути всех вещей. М.В. Ломоносов требовал, чтобы ученики на русском и латыни сочиняли оды божеству, как бы завершая этим свое образование, превращая его в самодействующую силу, посредством которой они постигают науку Спасения. Ведь перед тем как спастись, надо знать, что умеют спасатели, что они с тобой сделают. Человек должен стремиться к познанию Бога не только ради спасения, но и ради сверхъестественной красоты и величия, святости и превосход-

ства самого этого знания. В жизни нет бескорыстной доброты, вечности, истины, но мы все же стремимся к ним и ради них отвергаем земные блага. Это говорит о том, что вне нас есть вечная правда. И Образование через свои ценности открывает, указывает путь к этой правде, становясь в итоге ее молитвой и гимном.

Итак, образование как особый смысловой мир охватывает терминологические скрижали, созидание новых способностей, формирование целостного специалиста, знающего пользу самой пользы, метафизику разума и наук, нравственную инфраструктуру личности, спасение отверженных, богопознание. Единство всех этих аспектов и функций Образования превращает его в главную науку Спасения. Образование — «начало всех начал», «конец всех концов», продолжение творчества и творения Образа и Подобия Неизвестного, у коего нет образов и подобий. Именно эта скрытая сакральность Образования сделала его основанием и перво-двигателем проекта «Просвещение», который осуществлялся эллинизмом, христианством, прогрессизмом, сциентизмом и социализмом. Болонская реформа образования XX в. отвергла этот проект, запустив процесс массового расчеловечивания людей посредством антиобразования.

А куда стремится сегодня Образование? Какова его целевая причина, эсхатология? Что заменит Образование, проект Просвещения? Образование, движимое законом истины, идет путем Спасения человечности. Это и есть его целевая причина, его эсхатология.

А куда идет современный мир, влекомый блеском золотого тельца? Социализм, капитализм, сциентизм, прогрессизм, фашизм рухнули перед неведомым строем, скрытым в золотом тельце. Утверждается неизвестная и непонятная власть — криптократия, которая правит посредством информационных, виртуальных технологий, создающих систему тотального контроля людей. Электронно-сетевые технологии позволяют этой власти жестко править посредством контролируемого хаоса — естественного и создаваемого, строить прочную иерархию неравенства, зомбируя человека. Эта новая мировая власть и готовится заменить Образование, которое сдает сегодня позиции болонскому обскурантизму.

Образование есть *«перспективный центр»*, в котором пересекаются пути всего движущегося, действующего, мыслящего, познающего и размышляющего, живого и мертвого, земного и небесного. Все останавливается здесь, чтобы сверить свою сакральную навигацию.

Новое Образование нашла, открыла, исследовала русская философия, откликнувшись на зов самой Софии-мудрости. М.В. Ломоносов несет в себе загадку этого Образования, естественно сочетающего в себе богопознание, философию, науку, искусство, эксперименты, почитание и незаметное воспитание власти, ее институтов. В нем ис-

кал выходы подземный океан северных смыслов – идей, планов и проектов, надежд и любви к земле своей, веры в победу правды и правых дел; бурление подземных вод сочеталось в нем с потрясающим реализмом и практической умелостью, отвергающей всякое фантазерство, гадание и бесплодные грезы.

Север – единственное в России место, где царит вечность – источник сущего, живого, творящего, непобедимого существа. Древнейшие легенды считали Север-Гиперборею працивилизацией русичей и ариев. Гиперборейцы были для древних греков не мифами, а вполне конкретными людьми, с которыми у них были живые связи. Из легенд трудно соткать точное знание. Рельно живым доказательством существования Гипербореи служат многие виды птиц. Они улетают ежегодно на Юг, но птенцов выводят в том месте, где когда-то, согласно преданиям, находилась их родина, где ни льды, ни потопаы не смогли уничтожить наших неведомых предков.

Через М.В. Ломоносова идут к нам смысловые послания от далекой-далекой, но нашенской, родной России Гиперборейской, в которой древние видели родину Аполлона и на землях которой староверы основали свой духовный центр. М.В. Ломоносов пришел в Москву не из глуши, а из сакрального места России, хранящего связь с неведомой нам Россией, открывшейся через феномен М.В. Ломоносова.

М.В. Ломоносов – великоросс Севера, а потому в нем нет ничего лишнего, никакой южной экзотики, пустой украшательности, а лишь суровая и мужественная красота ледяной вечности. Под его солнечно-гиперборейским взором все становится ясным, достоверным и практически осуществимым. Его солнечно-софийная натура чужда не только всяким гаданиям и мечтам, но в ней вообще нет места фантазии, воображению, интуиции. М.В. Ломоносов всегда знал только дельное, верша только знаемое и знаниевое дело. На Севере с мечтаниями, гаданиями, интуицией, воображением погибнешь; здесь нужно точное, рассчитанное и благое знание-умение в сочетании с благодатью небес. Север сохраняет только необходимые элементы жизни и человека, безжалостно устраняя все излишнее, паразитическое. «Я вижу умными очами // Колумб российский между льдами // Спешит и презирует рок». (Не в мечтах видит, не в фантазии, а «умными очами!».) Для Ломоносова на Севере рок уступает власть вечности («вечным льдам», «вечной мерзлоте», «чистоте»); рок царит лишь над временными реалиями, да и царит-то он силой неведомой ему вечности.

Жизнь на Севере чисто человеческий ум не сохранит; здесь нужна благодная помощь сакрального ума. И М.В. Ломоносов возводит саму науку в чин священного знания; и святость знания не только возмещала ему фантазию, воображение, но и превосходила эти мнимые силы слабых, тщеславных гедонистов. На Севере интуиция, воображе-

ние не усиливают, а ослабляют, разрушают ум; они здесь антиразумные вериги безумия. Святость же, усиливая ум и сохраняя его цельность, оградила ученого от слепоты рационализма и позитивизма, которые ослабляют ум его специализацией. А Святость превыше даже разума, который является ее частью. Разум и наука тогда достигают совершенства, когда осознают превосходящую и порождающую их Святость. Ум растет в человеке не только из книг, из общения с умными людьми, а из искреннего признания святости, которая и превращается у своих почитателей в умные силы науки и жизни. И только через признание Святого чтение умных книг, общение с умными людьми становится полезным, превращаясь в силы ума! А о бессознательном у М.В. Ломоносова даже неприлично как-то говорить, ибо бессознательность и Север несовместимы. (От одного взгляда М.В. Ломоносова все эти Мефисто и Воланды сдохли бы, как медузы зловонные.) Вот где истинная лечебница для пациентов Фрейда и Юнга!

Ломоносов России от агрессивного Просвещения; подчиняя его добро России, он оградил ее от гильотины и революции Европы. Он следовал глубинной традиции России, сделавшей и христианство частью своей жизни. Христианство для России, а не Россия для христианства! Россия сможет служить христианству, только исполняя заветы русской природы! (Так же Россия поступила с социализмом; так же она поступит с либерализмом. И апокалипсис, ад станут частью России, а не наоборот.)

М.В. Ломоносов выработал уникальную целостную программу многоуровневого и многофункционального образования, которое он использовал и как основное средство модернизации, самоутверждения России, и как высшую самоцель личности в ее служении Богу и Отечеству. Особенность этой программы состояла в том, что в ней теория, как по волшебству, сразу же порождала проект, институт своей реализации, его устав, учебные планы и экспериментальную базу, определяла педагогов и учащихся, финансовые источники, рабочие места, формы гражданского и национального самосознания народа. Его идея непрерывности дошкольного, начального, среднего, высшего образования и самообразования стала основанием отечественной культуры, науки, педагогики. А созданные им институты, обеспечивающие эту непрерывность, служат нам и сегодня.

М.В. Ломоносов мыслил целостными «алгоритмами». Любой предмет он одновременно выражал и как теорию, и как поэтический образ, и как проект, и как эксперимент, и как новый инструмент-прибор, и как институт, и как учебную программу, и как финансово-кадровое решение, и как божественное присутствие в мире. Теория, создание проекта, института по его осуществлению, реализация личности шли одновременно; теория подхлестывала практику, практика озадачивала,

а личность Ученого, превосходя практику и теорию, устремлялась в сердце тайн божественного творения! Великий муж вовсе ни в чем не ведал сомнений и скепсиса, зная, что дело правое победит даже вопреки нашим поражениям; победа была для него геном русскости, которая творит свои победы и посредством своих поражений. Победа сама стремится к ней даже в самых отчаянных положениях. Он не сомневался в знаниях, в России, в ее народе, в отличие от многих водителей России. Разве случайно немало великих писателей России в итоге отrekliсь от плодов своего творчества: догадывались, что ли, что не сами пишут, а пересказывают внушения Европы. Поэтому Ломоносов предостерегал от умственного и научного холопства¹.

Образование – созидатель, перводвигатель бытия, мира, человека, сознания и разума, вообще, любое существование становится достоверной реальностью только через образование, в котором и посредством которого оно обретает форму, смысл, идею, сакральную печать, целевую динамику. И возвращение России к самой себе из коварных лабиринтов системы европейского образования, которое ведет Европу в никуда, – неперемное условие возрождения и сохранения русской идентичности. Россия создана русским, а не европейским Образованием (конечно, с использованием элементов европейской культуры), а потому созидать свою жизнь она может только на основе своего Образования.

Именно Образование является «субстанцией-субъектом» (Гегель), институтом обновления и развития страны. Все средства, ресурсы, все толковые люди сегодня должны служить Образованию, детям и ракетами. Надо все народы России поднять на защиту от золотого тельца отечественного Образования, чтобы оно растило поколения, способные овладеть развитием, сделать его средством творческого возрождения страны.

Средневековую культуру, образ жизни создало Образование, создавшее даже своеобразную философию – схоластику, которая и ныне лишает покоя педофильский интернационал, ибо схоластика обучала детей владеть шпагой. Это Образование породило новое словие, ставшее творцом научно-технического прогресса. Реформам 1861 г. в России предшествовала образовательная реформа, которая дополнила классическое образование естественно-научным. СССР сотворил новое Образование, мощь творческой педагогики (А.С. Макаренко, Л.С. Выготский, В.В. Давыдов, Ш.А. Амонашвили, В.Ф. Шаталин, А.В. Апрашев, А.И. Мещеряков, Э.В. Ильенков, В.П. Зинченко,

¹ «Сами свой разум употребляйте. Меня за Аристотеля, Картезия, Невтона не почитайте. Если же вы мне их имя дадите, то знайте, что вы холопи; а моя слава падет и с вашею» [3, 249].

Д.Б. Эльконин А.М. Арсеньев, Ю.К. Бабанский, М.Н. Скаткин, А.Р. Лурия, С.Л. Рубинштейн, А.В. Запорожец и др.), получившей мировое признание и отечественное загубление.

Россией сегодня должны править Образование, дети и ракеты, остальное – обслуживающий персонал. И тогда все общество очистится от нечистот золотого тельца, сделает шаг к выполнению своей метафизической задачи Спасения. А в России серьезно только армия работает с Образованием, затачивая его для решения именно русских проблем. Игры, игрушки, литература, учебники пишут и делают для наших детей в основном заморские Кошеи, выбивающие из них человеческий облик, заменяя его бесоклавиатурой. Нужно всем нам осознать, понять, что Третья мировая война уже идет в сфере Образования, и главными трофеями в ней являются дети, дети России. Какой смысл растить детей, если базовые ценности жизни, знания и формы интеллектуальной работы, свое воспитание они получит от недругов, пытающихся уничтожить Россию своим образованием?

Нужно доверять детской фантазии, соединенной со святыми интуициями Гомера, Христа, Данте, Серафима Саровского, Шекспира, Гёте, Ломоносова, Пушкина, Лермонтова, Достоевского, Менделеева, Толстого, Маркса, Ленина, Сталина, Королева, Фиделя Кастро. И слияние золотых зерен детских душ с благороднейшей, благодатнейшей и благодарнейшей почвой Образования создаст новую Россию. *Нормальное (некоммерческое) Образование есть основное орудие решения всех проблем современной России. Будем все работать на Образование – будут решаться даже неразрешимые проблемы. Детская фантазия в сочетании с прозрениями Великих, взрослея, преобразит и взрослых, избавит их от бесконечных проблем материи. Будем использовать Образование как средство «взрослых» – видеть нам не пенсии достойные, а концы недостойные.*

Сам опыт ежечасно вдалбливает в самые непробиваемые головы тот факт, что сегодня решение взрослых проблем самими взрослыми невозможно. Государство дает чудовищные средства промышленникам, банкирам, ученым, спортсменам, актерам, регионам для развития и еще раз для развития. А развития как не было, так и нет! Часть средств разворовывают, часть лежит мертвым грузом. И дело не только в коррупции; немало есть специалистов-патриотов, знающих и умелых людей. Но и они не могут переломить ситуацию, когда не работает навигатор Образования, а потому неизвестны цели страны. В.И. Ленин требовал в сложных ситуациях находить главное звено, которое вытягивает всю цепь проблем. Образование и есть тот решающий фактор, который тянет караван России вопреки всему. Куда? В жизненный мир предвечного света, окруженного вечной тьмой.

Образование – структурно-динамическая матрица общества и человека, их перводвигатель; в нем заложен смысл жизни людей, сокрыта

тайна их Спасения. И не Образование — часть общества и человека, а общество и человек части, этапы Образования, продолжающего творение, преображение бытия согласно стандартам жизни вечной.

Литература

1. *Аристотель*. Соч. в 4 т. Т. 4. — М., 1984.
2. *Ломоносов М.В.* Предисловие о пользе книг церковных в российском языке. ПСС. В XI т. Т. 7. — М.-Л., 1952.
3. *Ломоносов М.В.* Труды по физике. ПСС. В XI т. Т.3. — М.-Л., 1952.

Nikolay Shulevskij

Ph.D., Professor

Lomonosov Moscow State University

Faculty of Philosophy

(Moscow, Russia)

Potential of University Education

Abstract

The article is devoted to the Russian education created by M.V. Lomonosov. The author shows the essence of the education, functions, forms, its sociocultural role in creation of the Russian society. The article especially reveals the main structural links of education, its social and semantic imperatives.

Keywords: Creation, Education, Russia.

JEL-codes: Z10, B31.

РАЗДЕЛ 2

Социальная и демографическая политика в новых экономических условиях

2.1. Демографическая, семейная и миграционная политика

Зверева Н.В.
д.э.н., профессор
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Повышение рождаемости в России: есть ли альтернативы?

Аннотация

В статье показано, что в настоящем и следующем годах рождаемость в России по крайней мере не будет сокращаться, но не благодаря введению новых экономически затратных мер (пособия на третьего или последующего ребенка в размере его прожиточного минимума (и пособия на второго ребенка малообеспеченным семьям в размере половины прожиточного минимума). Рождаемость не сократится благодаря уже введенным в 2007 г. мерам, которые влияют на реализацию рождений третьих и последующих детей вслед за резким повышением вторых рождений в 2007–2008 гг. Для дальнейшего повышения рождаемости предлагается обратить внимание на укрепление репродуктивного здоровья и здоровья детей, обеспечение детей качественными и доступными (по цене и территориально) дошкольными учреждениями. Материальные меры положили начало созданию элементов «среды, дружественной к детям». Первоочередной альтернативой могут стать меры пропагандистские, организационные, повышение квалификации

управленческих кадров, разработка закона о минимальных федеральных социальных гарантиях семьям с детьми (подростками), обеспечивающих дальнейшее создание «дружественной к детям среды».

Ключевые слова: рождаемость, демографическая политика, материнский капитал, ежемесячная денежная выплата на ребенка, дружественная к детям среда, нематериальные меры социально-демографической политики.

JEL-код: 314.

Необходимо уточнить поставленный в заголовке статьи вопрос: какие критерии использовать для ответа на него? В общем можно сказать следующее: в настоящее время и в будущем альтернатив повышению рождаемости нет. Согласно прогнозу Федеральной службы государственной статистики (ФСГС), и в 2025 г. (год окончания действия Концепции демографической политики), как и в 2030 г., суммарный коэффициент рождаемости (СКР) не превысит двух детей на одну женщину условного поколения даже по высокому варианту прогноза, а в реальных поколениях (согласно результатам переписи 2010 г.) число рожденных детей продолжает снижаться. Достижение целевого показателя в области рождаемости, заложенного в Концепцию демографической политики Российской Федерации до 2025 г. (1,95), — это только один из критериев. Есть и дополнительные критерии:

— **демографический** (выполнение не только федеральной Концепции, но и региональных (и муниципальных) демографических программ. В силу значительной дифференциации регионов по СКР (3,4 в Республике Тыва, 2,9 в Чеченской Республике, 2,8 в Республике Алтай, 1,2 в Ленинградской области, 1,4 в Республике Мордовия, около 1,5 в Пензенской области) задачи в регионах должны стоять разные: или стабилизировать, или повысить рождаемость, снизив тем самым ее региональную дифференциацию. Регионов с СКР выше 2,1 в 2013 г. в России было восемь. Регионов с рождаемостью, уровень которой уже достигнут в соответствии с целью Концепции демографической политики до 2025 г. (1,95), было 10 (в них достаточно пока поддерживать рождаемость на том же уровне) [8];

— **экономический:** устойчивое обеспечение страны и регионов населением трудоспособного возраста (необходимая численность которого определяется уровнем научно-технологического развития страны и регионов), увеличение доли молодежи в занятом населении, что невозможно без повышения рождаемости. В противном случае мы можем столкнуться с обострением проблемы роста демографической нагрузки, его негативным влиянием на бизнес (ростом затрат на социальную поддержку, налоговым бременем) и ростом доли населения в возрасте 50 лет и старше среди занятых, что также оказывает воздействие на технологическое развитие (порождая необходимость обеспе-

чения непрерывного образования, затрат на него для усвоения людьми старшего возраста новых компетенций), а также увеличения продолжительности здоровой жизни пожилых людей;

– **социальный:** обеспечение гендерного равенства, равных возможностей занятости женщин с маленькими детьми, их разным числом (и вариативных форм занятости населения); равенства внутрисемейных трансфертов (трудовых, временных) между женщинами и мужчинами, поколениями, равных возможностей для развития человеческого капитала детей разной очередности (всех и каждого) из семей с различным числом детей, иждивенческой нагрузкой, уровнем достатка, живущих в регионах России, неоднородных по уровню жизни семей;

– **временной:** повышение рождаемости сейчас с помощью финансовых вливаний в демографическую политику может, скорее всего, способствовать повышению степени удовлетворения потребности в детях при неизменности самой потребности, после чего может наступить сокращение рождаемости, что породит «демографическую волну», которая окажет отрицательное влияние и на демографическую ситуацию в будущем, и на стабильное социально-экономическое развитие страны. Повышение рождаемости *в настоящее время* может оказать воздействие не только на рост социальных расходов, но и отрицательно повлияет на рынок труда (снижение уровня занятости женщин, родивших детей, особенно в случае продления выплаты пособия на третьего или последующего ребенка). В то же время нужно иметь в виду, что повышение рождаемости сейчас через 16–22 года может благоприятно сказаться на рынке труда, когда рожденные дети выйдут на него, и на демографическую ситуацию через 25–40 лет, когда рожденные девочки станут мамами (особенно после 30 лет – когда рождаются вторые и последующие дети);

– **критерий условий** (материальных возможностей проведения политики повышения рождаемости на всех уровнях управления), материальных возможностей самих семей, прежде всего с тремя и более детьми, уровня их доходов (среднедушевого дохода, дефицита доходов малообеспеченных семей с детьми). В настоящее время среднедушевой доход семей даже с двумя детьми (тем более семей с тремя и более детьми) ниже среднероссийского;

– **критерий учета взаимосвязи демографических процессов, возможности компенсации** низкой рождаемости снижением смертности, ростом миграционного прироста. Так, в письме Министерства труда и социальной защиты (Росминтруда), направленном в регионы со сложной демографической ситуацией, предлагаются меры по повышению рождаемости, приведен список регионов, к которым эти предложения прежде всего обращены [2]. В письме не учитывается указанная взаимосвязь, поэтому в перечень регионов попали, к примеру, Республика

Алтай и Ненецкий АО с высоким уровнем рождаемости (выше 2,1), Удмуртская Республика и Амурская область, где СКР выше средне-российского. Вероятно, предполагается, что повышение рождаемости, компенсирующее относительно высокую смертность или отрицательное сальдо миграции – задача простая, которую можно быстро решить в отличие от снижения смертности, увеличения сальдо миграции.

Учитывая комплексность проблемы и экономические сложности, с которыми столкнулась наша страна в настоящее время, ограничусь следующим вопросом: есть ли альтернативы введенной в 2013 г. в ряде регионов ежемесячной денежной выплате на третьего или последующего ребенка, рожденного после 31 декабря 2012 г., в размере его прожиточного минимума тем семьям, чей среднедушевой доход ниже среднего по региону, где они проживают? Также обозначу альтернативу предложению Росминтруда о продлении выплаты ежемесячного пособия на второго ребенка до трех лет малообеспеченным семьям в размере половины его прожиточного минимума в регионе. Это предложение изложено в Рекомендациях Росминтруда: «Проект Примерного плана мероприятий субъекта Российской Федерации по повышению рождаемости на период 2014–2018 гг.» (№ 651н от 18 сентября 2014 г.) [3].

Сначала покажу отношение населения к мерам, способствующим повышению рождаемости (с использованием результатов социолого-демографического обследования, проведенного ФСГС в 2012 г., – табл. 1 и 2).

Таблица 1

**Иерархия оценок женщинами, родившими ребенка с 2007 г.,
некоторых мер политики, направленной на повышение рождаемости
(«Репродуктивные планы населения», 2012 г.)¹**

Меры политики	Место
Предоставление дополнительного к федеральному регионального материнского капитала	2–3
Предоставление земельных участков под строительство жилого дома или дачи семьям при рождении третьего (или последующего) ребенка	5
Предоставление пособия на третьего или последующего ребенка до трех лет в размере прожиточного минимума ребенка семьям, чей среднедушевой доход ниже среднего по региону	4
Компенсация затрат родителей на посещение детских дошкольных учреждений до 60 % на второго и до 100 % на третьего и последующих детей	2–3
Частичное погашение кредита или субсидии на приобретение жилья при рождении первого и второго ребенка, полное – при рождении третьего ребенка	1

¹ Обследование было проведено под руководством ФСГС, охватило 10 тыс. человек в 30 регионах России (в подготовке как инструментария, так и отчета принимал участие автор).

Первые по их значению для рождения ребенка – это меры, связанные с жильем. Однако их относительно наиболее высоко оценивают как женщины, собирающиеся иметь ребенка в ближайшее время, так и женщины, не собирающиеся иметь ребенка вообще. Скорее всего, высокая оценка мер, помогающих семьям получить собственное жилье, обусловлена, прежде всего, жилищными проблемами семьи в нашей стране, а помощь семье в его приобретении выступает мерой социальной (или семейной) политики.

В связи с этим рациональным представляется объединение однородных мер (или направлений их использования) в единые модули (например, федеральный и региональный материнский капиталы, частичное погашение кредита на жилье, пониженные ставки по кредитам, субсидии и льготы, помощь при найме и оплате жилья, развитие института государственного коммерческого социального жилья, предоставление для студенческих семей при необходимости комнат в общежитиях, обеспечение жильем молодых специалистов, намеревающихся работать в непривлекательных для молодежи регионах, отраслях). То же можно сказать о пособиях, компенсирующих дополнительные расходы, связанные с рождением ребенка, или упущенный доход, о системе мер по укреплению репродуктивного здоровья в части не только медицинских мероприятий, но и обеспечения беременных и кормящих женщин из малообеспеченных семей полноценным питанием, помощи членам семьи в получении дополнительной дистанционной занятости и т.д. Работа с такими модулями мер может привести к мультикативному эффекту (когда одна мера усиливает результативность другой), поможет своевременно обнаружить «пробелы», которые мешают повышению результативности каждой из мер, их «взаимной поддержке» в модуле.

Таблица 2

**Оценка по 5-балльной шкале условий,
важных при принятии решения о рождении ребенка
в разрезе репродуктивных планов женщин**

Условие	Оценка в зависимости от репродуктивных планов			
	беременна	в ближайшее время	позже	нет
Качество работы детских дошкольных учреждений, их доступность	4,9	4,2	4,3	3,8
Качество работы учреждений здравоохранения для детей	4,5	4,4	4,4	4,0
Собственное благоустроенное жилье	4,7	4,5	4,6	4,2
Уровень заработной платы	4,3	4,4	4,5	4,2

Для беременных женщин наиболее важным условием принятия решения о рождении ребенка явилось качество работы детских дошкольных учреждений и их доступность, на втором месте — собственное жилье, на третьем — качество работы учреждений здравоохранения для детей (ожидаемые ответы). Женщинами, собирающимися иметь ребенка в ближайшее время (часть которых действительно его родит), качество работы учреждений здравоохранения для детей, жилье, заработки оцениваются примерно одинаково, несколько ниже оценивается качество работы детских дошкольных учреждений и их доступность. Значимы различия оценок разных мер указанными группами женщин и между ними только по оценке детских дошкольных учреждений в сравнении с другими мерами.

В уже упомянутом Проекте Примерного плана мероприятий по повышению рождаемости предполагается и такая мера, как профилактика и снижение числа абортот (медико-психологическое консультирование; центры помощи беременным; социальное сопровождение молодых и студенческих семей). Важным также представляется и социальное сопровождение одиноких матерей (но это мера семейной политики). Профилактика абортот уже прописана, к примеру, в демографических программах и планах Республик Коми, Мордовии, Калужской, Курганской, Курской, Самарской, Псковской областей, Санкт-Петербурга и др. Обеспечение населения (в случае необходимости) новыми репродуктивными технологиями — в Астраханской, Ростовской областях, Санкт-Петербурге, Алтайском крае, Республиках Мордовия, Карачаево-Черкесская и др. Региональный материнский капитал уже можно использовать на лечение ребенка, в том числе на санаторно-курортное обслуживание, на ежегодный отдых ребенка (детей) — в Республиках Калмыкия, Коми, Саха (Якутия), в Хабаровском крае, в Воронежской, Ростовской, Самарской, Тульской областях. В Хабаровском крае, Самарской области его можно использовать на оплату медицинских услуг также и матери.

Кроме того, по моему мнению, сейчас особенно необходимо по крайней мере не снижать уровень доходов членов семьи, обращая особое внимание на обеспечение занятости родителей с маленькими (или несколькими) детьми, их переквалификации, ее повышения (особенно для женщин, которые становятся относительно более уязвимой, чем мужчины, группой), помогать им в трудоустройстве, в дополнительной дистанционной занятости, в открытии собственного малого бизнеса (обучение ведению дел, выдача кредитов под госгарантии, временное снижение налога на землю и помещения, включая и предоставление воспитательных услуг, необходимых для получения ими более высоких доходов). В Самарской области одно из направлений использования регионального материнского капитала — оплата образования заявите-

лем (т.е. получение необходимой квалификации, обеспечивающей возможности более высокого дохода). В Республике Дагестан службами занятости организовано обучение женщин профессиям гувернантки, сиделки, няни (уходу за детьми).

По моему мнению, особое внимание нужно обратить не только на строительство государственных (и муниципальных) детских садов, а и на развитие вариативных форм воспитания и образования детей. В их создании участие принимают регионы, муниципалитеты (детские дошкольные учреждения или группы с разным режимом работы, в том числе при УСЗН, и соответственно разной платой за пребывание ребенка), объединения молодых или многодетных мам (которые для себя могут создавать детские дошкольные мини-учреждения), группы краткосрочного пребывания детей в любой организации (в них могут подрабатывать няни из студенток педколледжей и вузов); организации, где работа мамы (затраченные средства организации освобождаются от налогов). Так, во всех регионах Приволжского федерального округа приняты «дорожные карты» решения этой проблемы. В Республике Саха (Якутия), Камчатском крае, созданы группы кратковременного пребывания, домашние детские сады, центры для неорганизованных детей, институт нянь, услуги которых предоставляются через центры социального обслуживания населения; в Калужской области при тех же центрах созданы «детские сады на час», открываются детские сады при (и за счет) предприятий.

В Проекте Примерного плана мероприятий предлагается также введение мер поддержки рождения первого ребенка женщинами в возрасте до 25 лет (единовременное пособие в повышенном размере, ежемесячная денежная выплата на первого ребенка от 1,5 до 3 лет); для студенческих семей предоставление в повышенном размере единовременной выплаты при рождении ребенка и ежемесячной денежной выплаты на ребенка в возрасте от 1,5 до 3 лет. Эти меры, видимо, направлены на «неоткладывание» рождения ребенка и стимулирование его рождения до 25 лет и в студенческих семьях. Рождение ребенка у студентов, живущих в общежитии, т.е. в отдалении от родителей, — это проблема, которую только деньгами (как и первоочередным предоставлением места в детском учреждении хотя бы в первые два года) не решить. Более разумной выглядит такая мера, как предоставление компенсации части стоимости аренды жилья экономического класса молодой семье в случае рождения ребенка определенной очередности (если «молодой» считается семья, где супруги моложе 35 лет, то фактически — всем семьям, находящимся в активном репродуктивном возрасте).

Введение для студенток с детьми дистанционного обучения (если это позволяют федеральные образовательные стандарты) вряд ли будет

способствовать повышению качества образования. Кроме того, многие студенты старших курсов работают. Эта мера стимулирования рождаемости у студентов (если они не живут с родителями) также вряд ли повлияет на жизненные планы молодежи, но потребует дополнительных затрат, будет способствовать возникновению нового специфического даже не «сэндвич-поколения», а «гамбургер-поколения»: работа, учеба, ребенок, домашние обязанности.

Рекомендуется продление выплаты пособия на ребенка до трех лет (на третьего или последующего) в размере прожиточного минимума ребенка семьям со среднедушевым доходом ниже среднего по региону; на второго в размере его половины прожиточного минимума малообеспеченным семьям; семьям, которые не получили место в детском саду в настоящее время, – все эти «продления пособия до трех лет» мне не представляются разумными¹. Мы привыкли «затыкать прорехи» в нашей социальной политике в основном деньгами (в данном случае – пособиями). Однако, особенно сейчас, следовало бы обратить внимание и на другие средства повышения рождаемости, прежде всего на укрепление репродуктивного здоровья, детские сады (точнее, вариативные формы детского воспитания), качественное и бесплатное для семьи здравоохранение для детей с любым заболеванием, детский (семейный) отдых, на меры, повышающие саму потребность в детях, ее первоочередное удовлетворение на любом этапе жизненного пути семьи.

В. Елизаров справедливо отмечал, что меры, имеющие долгосрочный эффект, т.е. направленные на увеличение самой потребности в детях, а не на повышение степени ее удовлетворения в данном году (ближайших годах), относительно более эффективны с точки зрения достижения устойчивости результата, в данном случае – уровня рождаемости, обеспечивающего хотя бы простое воспроизводство населения. Меры, направленные на временный краткосрочный результат, могут впоследствии привести к снижению суммарного коэффициента рождаемости, поскольку потребность в детях будет удовлетворяться раньше, чем планировалось без увеличения итогового числа рождений. С этой точки зрения меры, направленные на повышение потребности в детях, более эффективны [1, 592]. Учет этого мнения имеет особое значение в настоящее время. Так, согласно результатам исследования ФСГС «Репродуктивные планы населения, 2012», при оценке двоих детей как одной из жизненных целей на 1–2 балла (по 5-балльной шкале): ожидаемое число детей – 1,3; при оценке на 4–5 баллов ожидаемое число детей – 2,1. При оценке троих детей на 1–2 балла их

¹ При возможности электронной записи в очередь, которая, если записаться сразу после рождения ребенка, подойдет через два года максимум. Зато более поздняя запись поможет получить пособие.

ожидаемое число – 1,63; при оценке на 4–5 баллов ожидаемое число детей – 2,5. Среди неверующих ожидаемое число детей – 1,89, среди верующих – 2,69. Повышение потребности в детях, ее положения в системе жизненных целей оказывает большее влияние на повышение рождаемости, чем экономические условия (факторы)¹.

Социальная и коммерческая реклама, в которой нормальной, обычной, привычной выступала бы семья с тремя детьми, которыми занимаются как мама, так и папа, могла бы воздействовать на сознание людей, формирование в новых поколениях более высоких репродуктивных ориентаций, при этом не требуя таких затрат, как на пособия (и даже получая деньги от внятной, разумной, демографически обоснованной коммерческой рекламы), что особенно важно в настоящее время. Имеется в виду не только реклама, но создание особой «общественной атмосферы» в отношении семей с несколькими детьми. Опыт формирования семейных ценностей в регионах наработан, например, награждение знаками отличия родителей, имеющих трех и более детей, – в Удмуртской Республике, в Астраханской, Белгородской, Кировской, Нижегородской, Белгородской, Пензенской областях. Вместе со знаками отличия родителям выплачиваются и единовременные денежные выплаты.

Проводятся праздники: Международный день семьи, Всероссийский день семьи, любви и верности, День матери. День отца (Волгоградская, Липецкая, Ульяновская области, Республика Карелия, Алтайский край); конкурсы детских творческих работ «Я и моя семья» (ЦФО, Ямало-Ненецкий АО). В Кабардино-Балкарской Республике в общеобразовательных учреждениях введен обязательный курс, посвященный семье; в Республике Дагестан, Курской области работают курсы повышения квалификации педагогических кадров по этому предмету. Во многих регионах этот предмет имеет статус факультатива. На социальную рекламу обращается внимание в демографических программах Республик Карелия, Марий-Эл, Удмуртской Республики, Хабаровского края, Калининградской, Калужской, Курской, Омской, Рязанской областей. Необходимость использования СМИ, интернета отмечена в программах Республик Карелия, Мордовия, Удмуртской Республики, Хабаровского края, Рязанской области.

Не случайно на Гайдаровском форуме министр Росминтруда А. Топилин отметил, что повышать рождаемость можно не только экономическими мерами, а созданием среды, «дружественной к детям». Министр отметил, что «возможности дополнительного материального

¹ Хотя связь между экономическими и неэкономическими мерами есть, но она проявится в формировании более высокой репродуктивной ориентации у молодого поколения.

стимулирования процессов, связанных с рождаемостью, исчерпаны. На программу материнского капитала, дополнительных пособий семьям с детьми тратятся достаточно серьезные финансовые ресурсы. Мы сейчас двигаемся в той конструкции, в которой не предполагаем стимулировать рождаемость дополнительными материальными мерами» [6].

«Дружественная к детям среда» — это, в том числе, детские сады, инфраструктура, возможности для обучения молодых мам, создание «общественной атмосферы». Государство будет направлять свои усилия именно на эти программы. Хочется надеяться на то, что это направление социально-демографической политики связано не только с недостатком материальных средств на проведение политики повышения рождаемости, но имеет долгосрочный характер. Если среднедушевой доход семьи даже с двумя детьми (не говоря уже о многодетных семьях) ниже среднего по стране, то повышение его — не задача демографической политики, а политики социальной в области конструкции достойного труда, связанной с уровнем заработной платы, возможностями самообеспечения, переквалификации, а не только с повышением пособий. В отдельных случаях (безработица, сложная жизненная ситуация) пособия нужно, по моему мнению, повышать, но на условиях социального контракта. Меры помощи женщинам работать по гибкому графику, неполный рабочий день заложены в программах Кабардино-Балкарской Республики, Калининградской области. Так, на условиях социального контракта ежемесячная денежная выплата на третьего или последующего ребенка выдается в Республике Саха (Якутия), как правило, контракт заключается на год.

Обращу внимание на такую меру, как пособие на третьего (или последующего) ребенка, рожденного после 31 декабря 2012 г., в размере его прожиточного минимума (фактически для семьи, где мама до рождения ребенка работала, это означает продление выплаты пособия на третьего или последующего ребенка от 1,5 до 3 лет). О необходимости введения такого пособия сказано в п. 2 знаменитого Указа Президента от 7 мая 2012 г. № 606 [4, 2]. 53 регионам эта выплата пока софинансируется федеральным бюджетом (в 2013 г. на нее перечислено 3 млрд руб. В 2014 г. федеральный бюджет перечислил на нее 10,4 млрд руб. [5]. В Центральном федеральном округе такая выплата предоставляется 16 регионам.

Список регионов, которым эта выплата софинансируется федеральным бюджетом, ежегодно переутверждается, что ставит региональные законодательные органы и правительства в сложное положение, поскольку они также должны принимать свои законодательные акты (региональные законы, распоряжения, постановления региональных правительств), и делать это следует не на один год, а на более длитель-

ный промежуток времени, иначе мера «не заработает», как ожидалось. Что делать, если на следующий год регион не войдет в список, а своих денег для финансирования этой выплаты в полном объеме нет, особенно сейчас? Поэтому ряд регионов, «обезопасив» себя, ограничили его выплату определенным сроком: Кемеровская, Иркутская области – до 2015 г., Краснодарский край – до 2017 г., Новгородская область – до 2018 г. и т.д.

Отдельные исследователи связывают повышение рождаемости (СКР) в 2013 г. именно с введением данного пособия (ежемесячной денежной выплаты – ЕДВ) в 67 регионах России. Она предоставляется не всем семьям, а только имеющим доход ниже среднего по региону, где семья проживает. Однако необходимо иметь в виду, что, если такая мера, как введение материнского (семейного) капитала, подействовала через год после принятия соответствующего закона (поскольку наши женщины хотя бы до двух-трех считать умеют), то здесь ситуация и оценки возможностей для семьи получения такого пособия требуют усилии и знаний. Какой региональный среднедушевой доход считать: на момент рождения третьего или последующего ребенка, за год (за девять месяцев, за два года) до его рождения? Еще более сложные вопросы возникают и при расчете среднедушевого дохода семьи (кроме указанных выше, есть еще и дополнительные вопросы: учитывается ли доход до уплаты налогов (и/или после выплаты налогов, обязательных платежей), считается ли только денежный доход, или полный (включающий также и другие материальные меры помощи семье, как долго нужно постоянно проживать в регионе и т.д. Если доход учитывается на момент рождения ребенка, то стоит ли в знаменателе этот ребенок или нет.

Женщина, даже самая образованная, скорее всего, обратится в свое Управление социальной защиты населения (УСЗН), где ей скажут, что Указ Президента есть, имеется и утвержденный Распоряжением Правительства РФ перечень регионов, где эта выплата будет производиться (и данный регион в него вошел), однако отсутствует или указ главы данного региона, или закон, принятый региональным законодательным собранием, или постановление (распоряжение) регионального правительства о такой выплате, поэтому нужно подождать. Предположим, что после принятия соответствующих региональных документов и их опубликования женщины на следующий же день (что маловероятно) опять обратятся за разъяснением, будут ли они иметь право на такую выплату. В УСЗН им ответят, что региональный документ принят, но не утвержден порядок предоставления выплаты, где и будет четко прописаны те вопросы, о которых я писала.

Проведенный анализ дат принятия основных региональных документов (порядки предоставления, как правило, принимались позже)

показал, что раньше конца мая – начала июня 2012 г. ни в одном регионе соответствующий документ не был принят. Часть регионов приняла свои документы до сентября 2012 г., часть – осенью-зимой 2012 г. (Карачаево-Черкесская Республика – в январе 2013 г.). Проанализируем динамику СКР в группах регионов, которые приняли региональные законодательные акты к началу сентября (или его первых числах) 2012 г. (13 регионов с непрерывной статистикой по очередности рождения с 2005 г.¹ – рис. 1), осенью-зимой 2012 г. (19 регионов – рис. 2) и не приняли таковых (или по которым нет непрерывной статистики – рис. 3).

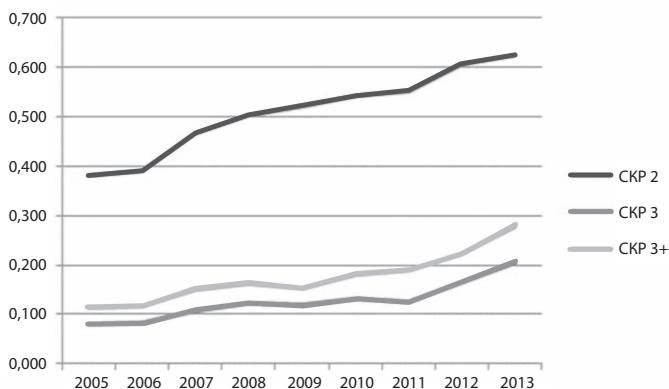


Рис. 1. Динамика суммарного коэффициента рождаемости в группе регионов, принявших региональные законодательные акты до начала сентября 2012 г.

Из рис. 1 видно, что СКР по третьим и последующим рождением (как и по вторым рождением) начал резко повышаться в 2011 г. до Указа Президента, тем более до принятия региональных законодательных актов, причем в 2012 г. несколько выше был прирост по третьим и последующим рождением, а не только по третьим. Скорее всего, этот рост связан с ростом вторых рождений в 2007–2008 гг. Женщины, родившие второго ребенка в 2007–2008 гг., родили третьего (и последующего) через 4–5 лет (соотношение СКР по третьим и последующим рождением в 2013 г. и по вторым в 2007 г. – 0,6).

И в данной группе регионов повышение СКР по вторым, третьим, третьим и последующим рождением заметно произошло в 2011 г., однако повышение СКР по более высокой, чем вторые, очередности рождения было ниже, чем в первой группе (соотношение СКР по тре-

¹ Допускается только один пропуск, год, когда в регионе данная статистика не собиралась.

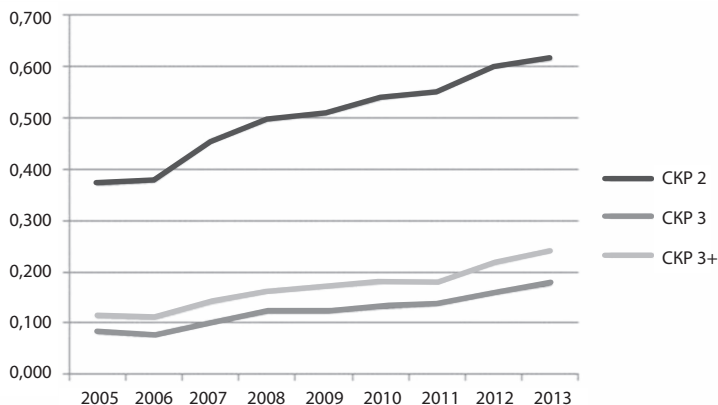


Рис. 2. Динамика суммарного коэффициента рождаемости в группе регионов, принявших региональные законодательные акты осенью-зимой 2012 г.

тым и последующим рождением в 2013 г. и по вторым в 2007 г. – 0,54). Видна стабилизация (в отличие от первой группы) СКР по вторым рождением в 2008 г., что, видимо, и привело к относительно низкому по сравнению с первой группой соотношению СКР по вторым и третьим (и последующим) рождением.

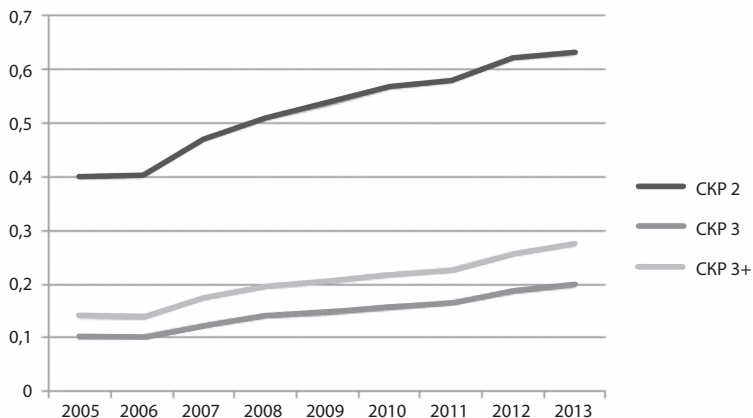


Рис. 3. Динамика суммарного коэффициента рождаемости в группе регионов, не введших ЕД

Заметного резкого роста СКР в 2011 г. в группе регионов, не введших ЕДВ, нет (хотя небольшой «перелом» в сторону его повышения наблюдается, особенно по третьим и последующим рождением).

Но в этой группе регионов исходный уровень СКР по вторым, третьим, третьим и последующим рождениям был выше, чем в других группах регионов. И в 2013 г. СКР по третьим, третьим и последующим рождениям в 2013 г. оставался более высоким, чем в регионах, где ЕДВ была введена. Вероятно, ежемесячная денежная выплата на третьего или последующего ребенка, рожденного после 31 декабря 2012 г., окажет некоторое влияние на рост СКР по третьим и последующим рождениям в 2014 и в 2015 гг., но в какой степени, сказать трудно. У нас в статистических публикациях отсутствует распределение семей с разным числом детей по уровню среднедушевого дохода по регионам страны, поэтому невозможно точно оценить количество семей с двумя, тремя и т.д. детьми, имеющими доход ниже среднедушевого дохода по региону (не забывая и о региональной специфике расчета среднедушевого дохода по региону и среднедушевого дохода семьи).

Нужно также учитывать как репродуктивные намерения, выясняемые с помощью социологических исследований, в отношении рождения третьего или последующего ребенка, так и степень их реализации в определенный период времени (далеко не все репродуктивные намерения реализуются в данный период времени, поэтому нужна их корректировка). Оценка репродуктивных планов, как и степени их возможной реализации в определенный период времени — отдельная сложная исследовательская задача. Кроме того, нужно иметь в виду, что все меры демографической политики действуют в комплексе, и повышение СКР по третьим (или последующим) рождениям, если оно произошло через год после введения меры, не всегда имеет причинно-следственную связь с данной мерой.

В современных экономических условиях, по моему мнению, следовало бы обратить больше внимания на укрепление репродуктивного здоровья, здоровья детей, обеспечение их качественными и доступными (по цене, территориально) медицинскими услугами, занятости родителей с маленькими или несколькими детьми, детские дошкольные учреждения, развитие вариативных форм детского воспитания, позволяющих маме раньше выйти на работу (поэтому важно также обратить внимание не только на обеспечение потребности в них родителей детей до трех лет и детей от трех до семи лет, но и детей до полутора лет).

Численность женщин молодых репродуктивных возрастов в ближайшие годы будет сокращаться, численность 30–34-летних (до 2020 г.), а затем и 35–39-летних (до 2024 г.) женщин будет возрастать (возраста рождения 3–4-го ребенка) — общее число родившихся в ближайшие два года будет расти (при волне роста СКР по третьим и последующим рождениям). Кроме указанных мер, важным направлением демографической политики в области рождаемости представляется

разработка (до 2017 г.) системы минимальных федеральных социальных гарантий семьям с детьми (подростками) до 18 лет (на их основе – системы социальных стандартов семьям с детьми (подростками)). Необходимо формирование единой организационно-пропагандистской системы: кроме Федерального закона, создание единого федерального органа, занимающегося этими вопросами, подготовка квалифицированных кадров на всех уровнях управления, совершенствование экономико-демографической статистики, проведение панельных социологических исследований в регионах, осуществление комплекса пропагандистских мер по повышению самой потребности семьи в нескольких детях.

Литература

1. Экономика народонаселения / Под ред В.А. Ионцева. – М., 2007.
2. <http://www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/protection/80>
3. <http://www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/protection/148>
4. <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1610890>
5. <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70685422/>; <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70685422/#ixzz3RVhkupap>
6. <http://www.rosmintrud.ru/social/demography/61>
7. http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_50/Main.htm

Nataliya Zvereva
Ph.D., Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Increase fertility in Russia: is there an alternative?

Abstract

This article shows that this and next year, the birth rate in Russia will not shrink, but not because of the introduction of new economic costly measures (allowance for third and subsequent children in the amount of the minimum subsistence level (and second child allowance for poor families in the amount of half the subsistence level). Temporary alternative in a time of crisis can be propaganda, organization, management development, the law on minimum federal social guarantees to families with children (teenagers). The birth rate in the 2014 and 2015 years would not be reduced through already established measures that affect going births of third and subsequent

children following a sharp increase of second births in the 2007–2008. In order to increase fertility there should be paid more attention to providing children with high-quality and available (costs and territorially) preschool institutions, to the reproductive health and the health of children, Material measures initiated the creation of an environment «friendly to the children», and in the difficult period of the crisis, in addition to these areas, should be worked the intangible measure (organizational and advocacy), creating «an environment friendly to families with children».

Key words: fertility, population policies, maternal capital, monthly cash payment to a child, child-friendly environment, non-economic measures of socio-demographic policy.

JEL-code: 314.

Донец Е.В.
к.э.н., с.н.с.
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
Центр по изучению проблем народонаселения
(г. Москва, Россия)

Социально-экономический статус и занятость мигрантов в Российской Федерации в современных условиях экономического развития

Аннотация

В современных условиях экономического кризиса возможен рост напряженности в отношениях с мигрантами, которые рассматриваются частью населения как конкуренты на рынке труда и в социальной сфере. Нелояльное отношение может проявляться также к мигрантам, отличающимся от коренного населения рядом характеристик, определяющих их привычный жизненный уклад. По этой причине с целью развития и поддержки программ интеграции указанной категории мигрантов именно сейчас необходимо уделять особое внимание изучению и мониторингу показателей, характеризующих социально-экономический статус мигрантов, постоянно проживающих на территории России. На основании данных государственной статистики и микроданных переписей населения Российской Федерации автором проведено изучение основных показателей, характеризующих социально-экономический статус иностранных граждан из стран СНГ, постоянно проживающих на территории России, и их динамики.

Ключевые слова: мигранты, иностранные граждане, социально-экономический статус.

JEL-коды: O150, J610.

Экономическое развитие России на современном этапе сопряжено с серьезными проблемами, связанными с необходимостью выхода из кризиса. В настоящее время основное внимание уделяется разработке антикризисных мер, преодолению «переходного» периода, определению конкретных путей перехода к развитию новой современной эко-

номики. Рассматриваемые в контексте принимаемых решений миграционные проблемы связаны прежде всего с трудовой миграцией: с условиями и процедурами привлечения труда мигрантов, регуляризацией их присутствия на территории Российской Федерации и т.д. Принятые в последние месяцы поправки к законам, регулирующим нахождение иностранных граждан на территории Российской Федерации и порядок осуществления ими трудовой деятельности, носят систематизирующий и одновременно ограничительный характер.¹ В то же время на фоне усиления внимания к первичной адаптации прибывающих в страну иностранных граждан на дальний план отходят проблемы интеграции мигрантов, уже проживающих на территории Российской Федерации и ожидающих в дальнейшем натурализации.

Однако именно изменения условий социально-экономического развития диктуют необходимость более пристального отношения не только к мигрантам, временно находящимся и работающим в Российской Федерации, но и к контингенту, который в перспективе составит ядро иммиграции, — лицам, уже проживающим в России на постоянной основе, но не получившим еще российское гражданство.

Центральной задачей данной работы стало изучение основных показателей, характеризующих социально-экономический статус мигрантов, проживающих на территории Российской Федерации, поскольку именно стабильный, адекватный сложившимся в конкретной стране условиям социально-экономический статус, имеющийся и формирующийся при смене страны проживания, является залогом успешной (или неуспешной) интеграции в принимающее сообщество.

Объект исследования — иностранные граждане, постоянно проживающие на территории Российской Федерации. Базовая совокупность — граждане стран СНГ. Основными источниками данных стали микроданные переписей населения Российской Федерации 2002 и 2010 гг., текущая статистика ФМС. Основанием для выбора послужил относительно широкий набор обобщающих характеристик населения, предоставляемых переписями для всех иностранных граждан, охваченных учетом.

Общие характеристики

Иностранные граждане, проживающие в России в 2010 г., составляли около 0,5 % населения, учтенного переписью, при этом 84 % всех

¹ Так, осенью 2014 г. подписан закон, направленный на совершенствование порядка привлечения иностранных работников к трудовой деятельности в России в качестве высококвалифицированных специалистов; в Трудовой кодекс внесены изменения, регулирующие положение иностранных граждан; внесен ряд изменений в закон о правовом положении иностранных граждан.

иностранцев имели гражданство стран СНГ (в 2002 г. аналогичные величины составляли 0,7 % и 83 % соответственно).

В структуре постоянных мигрантов из стран СНГ преобладают граждане Узбекистана, Украины, Таджикистана (рис. 1).



Рис. 1. Удельный вес иностранных граждан из отдельных стран СНГ, проживающих на территории Российской Федерации, в общем числе граждан из СНГ, 2010 г., % к общей численности

В то же время данные переписи показывают сравнительно небольшие значения для Белоруссии, Казахстана, что может быть связано с тем, что процедура натурализации для граждан этих стран в годы последних переписей была упрощенной, и они практически не задерживались в статусе постоянно проживающих в Российской Федерации иностранных граждан. В целом же неравномерность перехода из одного статуса в другой является одной из причин наблюдаемых изменений общего соотношения численностей иностранных граждан по странам (табл. 1).

Таблица 1

Численность иностранных граждан, постоянно проживающих на территории Российской Федерации, по данным переписей и ФМС

Иностранные граждане	2002	2010	2013*
		1 025 413	686 993
из них имеющие гражданство стран СНГ, тыс. человек	906,3	578,7	637,6
Азербайджан	154,9	67,9	67,2
Армения	136,8	59,4	102,3

Окончание табл. 1

Иностранцы граждане	2002	2010	2013*
	1 025 413	686 993	715 831
Белоруссия	40,3	27,7	14
Казахстан	52,9	28,1	65,5
Киргизия	69,5	44,6	22,4
Молдавия	28,8	33,9	41,2
Таджикистан	51	87,1	82,9
Туркмения	6,4	5,6	4,4
Узбекистан	64,2	131,1	115,3
Украина	70,9	93,4	122,3

Источник: данные переписей 2002 и 2010 гг. и данные ФМС. См. [4].

Возрастная структура иностранных граждан, проживающих в Российской Федерации, существенно отличающаяся от возрастной структуры граждан Российской Федерации, характеризуется повышенной долей молодежи и лиц в активных трудоспособных возрастах (табл. 2). Особенно заметен высокий удельный вес групп 20–24, 25–29 и 30–34-летних. В старших возрастах, начиная с группы 50–59-летних, отмечаются противоположные расхождения – более высокий удельный вес пожилых в структуре граждан Российской Федерации по сравнению с аналогичной долей среди мигрантов.

Таблица 2

Возрастная структура населения, иностранные граждане из стран СНГ и граждане Российской Федерации, 2010 г., %

Возраст	Иностранцы граждане из стран СНГ	Граждане Российской Федерации
0–4	2,9	5,6
5–9	3,2	5
10–14	3,4	4,7
15–19	7,5	5,9
20–24	15,3	8,5
25–29	15,6	8,3
30–34	14	7,6
35–39	11,5	7,1
40–49	15,8	13,9
50–59	6,9	15,1
60–69	1,9	8,3
70 и более	1,9	10,1

В результате превышение удельного веса населения в трудоспособном возрасте составляет более 23 %, доля же населения в возрастах

старше трудоспособного у граждан Российской Федерации более чем в 4,5 раза выше, чем у иностранных граждан (рис. 2).



Рис. 2. Распределение граждан Российской Федерации и иностранных граждан из стран СНГ по основным возрастным группам, 2010 г., %

Неодинаково и распределение по полу (табл. 3). Если в целом в населении Российской Федерации наблюдается перевес женского населения, то среди мигрантов их стран СНГ отчетливо прослеживается преобладание мужчин. Среди граждан стран Центральной Азии – Таджикистана, Узбекистана, Туркмении – преобладание мужчин наиболее заметно.

Таблица 3

Удельный вес женского и мужского населения, граждане Российской Федерации и иностранные граждане, 2010 г., %

	Азербайджан	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Республика Молдова	Таджикистан	Туркмения	Узбекистан	Украина	Страны СНГ	Российская Федерация
Мужчины	57,4	54,4	59,7	53,1	58,0	60,0	76,7	62,2	73,1	53,4	62,8	45,6
Женщины	42,6	45,6	40,2	46,9	42,0	40,0	23,3	37,8	26,9	46,6	37,2	54,4

Социально-экономический статус: характеристики

Под социально-экономическим статусом (СЭС) понимаем совокупность характеристик, дающих представление о положении индивида (или группы) в стратифицированном обществе, основывающуюся на ряде социальных и экономических показателей. Показатели, характеризующие СЭС, разнообразны и формируются на основе объективных и субъективных оценок положения в обществе.

Следует обратить внимание на тот факт, что СЭС мигрантов, не вполне обосновавшихся на новом месте, фактически находится в стадии трансформации. Как следствие, значимость некоторых характе-

ристик, таких, например, как наличие средств существования, выступает на первый план. В переходный для мигранта период обустройства базовые характеристики (такие как уровень образования и др.) могут играть менее важную роль по сравнению с той значимостью, которую они в принципе имеют среди коренного населения.

В числе наиболее важных характеристик СЭС отметим:

- *образование;*
- *занятость: структура, характер занятости;*
- *средства существования;*
- *положение детей и молодежи;*
- *положение женщин.*

Оценивая СЭС мигрантов, нужно иметь в виду, что мы рассматриваем характеристики большой, разнородной в демографическом плане группы. Ядро этой группы составляют лица, прибывшие в Российскую Федерацию для постоянного проживания и нашедшие в нашей стране работу, многие привезли сюда свои семьи. Поэтому и система показателей, описывающих указанную группу, должна как можно более полно охватывать все ее составные части.

Современные мигранты – это прежде всего часть трудовых ресурсов, поэтому показатели, характеризующие условия труда и жизни, так называемые индикаторы достойного труда, сформулированные Международной организацией труда¹, кажутся уместными в качестве варианта сравнительной оценки, который может дополняться и расширяться в зависимости от задач исследования. Перечень индикаторов достойного труда содержит по крайней мере 22 основных показателя, характеризующих, прежде всего, саму трудовую деятельность и опосредованно – некоторые социальные аспекты, оценивающие степень социальной защищенности трудящихся и фактически их семей². Не имея своей целью расчет полной системы показателей, возьмем в качестве ориентира лишь часть предлагаемых МОТ индикаторов, свидетельствующих о наличии заметных расхождений признаков двух изучаемых групп населения. Среди них:

- *доля занятых лиц в общей численности населения в возрасте 15–72 лет, процентов;*

¹ Концепция достойного труда разрабатывается и находит как своих сторонников, так и противников на протяжении последних 15 лет. Основные положения сформулированы в докладе «Достойный труд. Доклад генерального директора» [3]. Среди признаков достойного труда выделяются [1, 5]: справедливый доход работников; безопасность на рабочем месте; социальная защита (от безработицы, в случае беременности, необходимости ухода за ребенком, временной нетрудоспособности, пенсионное обеспечение); перспективы индивидуального развития и социальной интеграции; равные возможности для обоих полов.

² Полный перечень см.: [2].

- молодежь, которая не учится и не работает, в возрасте 15–24 лет в общей численности населения соответствующей возрастной группы, процентов;
- детский труд (доля занятых в возрастной группе 15–17 лет), процентов;
- дети, которые не посещают школу (процент возрастной группы).

Главным критерием нашей оценки являются различия значений для граждан Российской Федерации и иностранных граждан из стран СНГ.

Общая занятость

Общую занятость оцениваем с помощью данных о лицах, имеющих работу. Отдельного внимания заслуживают тренды повозрастной динамики занятости женщин из СНГ и Российской Федерации (рис. 3). Среди ответивших (перепись 2010 г.) на этот вопрос граждан Российской Федерации в возрасте 15–72 года имели работу около 62 %, среди граждан стран СНГ – 70,9 %, в целом доля лиц, имеющих работу, по сравнению с 2002 г. выросла.

Самый высокий уровень занятости практически во всех возрастах наблюдается среди мужчин – граждан стран СНГ, одновременно самый низкий уровень – среди женщин – граждан стран СНГ. Дифференциация уровня занятости женщин и мужчин – граждан Российской Федерации менее заметна: она ощутимо ниже только у женщин в репродуктивных возрастах, а также в течение пяти лет, начиная с возраста выхода женщин на пенсию и кончая возрастом выхода на пенсию мужчин.

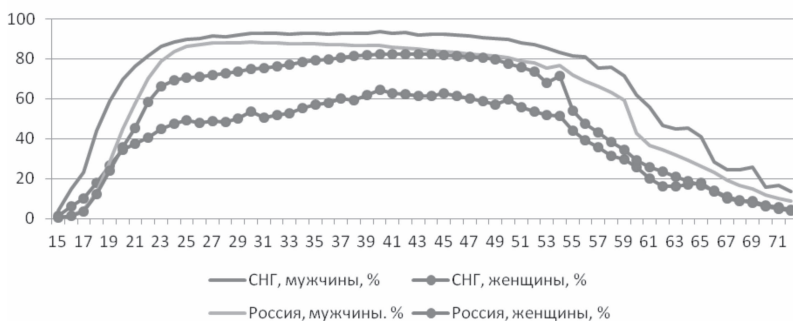


Рис. 3. Удельный вес иностранных граждан из стран СНГ, имеющих работу, по полу и возрасту, 2010 г., %

Отдельно рассматривался вопрос о наличии второй работы у граждан стран СНГ и Российской Федерации. Оказалось, что вторая работа

(по ответам респондентов) – малораспространенное явление. И величины, и дифференциация этого показателя по странам выхода незначительны и практически незначительно отличаются от аналогичного показателя для Российской Федерации (рис. 4).

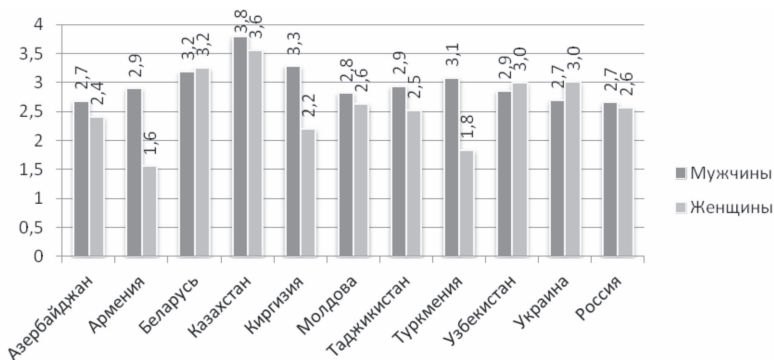


Рис. 4. Удельный вес иностранных граждан из стран СНГ и граждан Российской Федерации в возрасте 20–39 лет, имеющих вторую работу, 2010 г., %

Среди индикаторов достойного труда – работа по найму малоимущих. Его оценка по данным переписи невозможна. Мы же рассмотрим дифференциацию такого показателя, как работа не по найму. В принципе это менее регулярный вид работы, роль которого оценивать сложнее, чем работу по найму. Тем не менее результаты этой оценки представляются интересными (рис. 5). На фоне относительно ровного распределения выделяются только две страны – Азербайджан и Армения, граждане которых в Российской Федерации чаще работают не по найму.

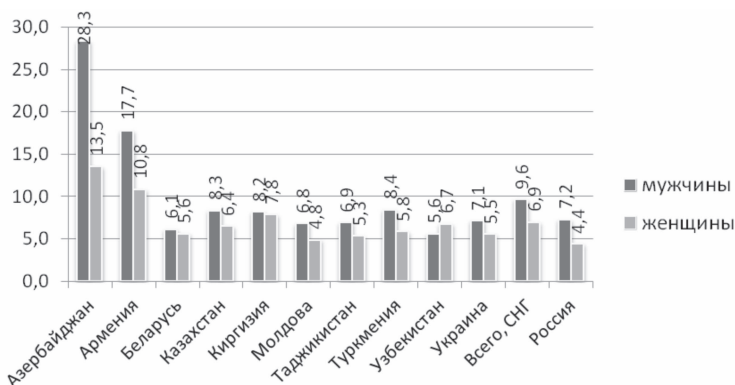


Рис. 5. Удельный вес граждан СНГ в возрасте 15–72 года, проживающих в Российской Федерации и работающих не по найму, 2010 г., %

Сам по себе факт работы не по найму не имеет прямого отношения к статусным характеристикам. Однако формы организации этой работы (с применением или без применения наемной рабочей силы) к статусным характеристикам уже могут иметь, хотя и косвенное, отношение (табл. 4) .

Таблица 4

Формы работы не по найму: удельный вес работающих с применением и без применения наемных работников среди граждан СНГ, работающих не по найму, 2010 г., %

	Работающие не по найму – с применением наемных работников	Работающие не по найму – без применения наемных работников	Работающие не по найму – иное	Работающие не по найму – не указавшие применение наемных работников	Всего
Граждане СНГ в Российской Федерации					
женщины	23,1	68,8	4,7	3,4	100
мужчины	28,1	65,3	3,4	3,2	100
Всего	27,2	65,9	3,6	3,2	100
Граждане Российской Федерации					
женщины	37,9	56,5	2,5	3,1	100
мужчины	33,4	60,5	2,7	3,4	100
Всего	36,2	58,0	2,6	3,2	100

Удельный вес работающих не по найму с применением наемных работников среди граждан стран СНГ понижен по сравнению с аналогичным показателем для граждан СНГ.

Активность молодежи в возрасте 15–24 года

Показатель активности молодежи интересен для изучения СЭС, учитывая тот факт, что подавляющее большинство мигрантов приезжают в Россию на работу или учебу. В связи с этим повышенный удельный вес неработающей и не обучающейся в учебных заведениях молодежи (табл. 5) среди граждан СНГ несколько настораживает и может сигнализировать об относительно неблагоприятном состоянии этой группы мигрантов, даже если это состояние и временное. Разрыв между показателями, рассчитанными для юношей и девушек, более существенен в группе мигрантов: в 2010 г. более 1/3 девушек из стран СНГ не работали и не учились, в целом этот показатель заметно повышен среди девушек из Армении, Азербайджана, Таджикистана (рис. 6). Это может свидетельствовать о существенной роли традиционных установок и образа жизни.

**Удельный вес молодежи, которая не работает и не учится,
среди граждан стран СНГ и Российской Федерации, 2010 г., %**

	Гражданство стран СНГ		Гражданство Российской Федерации	
	2002	2010	2002	2010
Мужчины	20,4	8,5	16,7	11,9
Женщины	39,7	33,3	20,6	16,0

Заметим, однако, что динамика показателя положительна. Активность молодежи постепенно возрастает: удельный вес этого контингента в 2010 г. заметно меньше, чем в 2002 г. (см. рис. 6 и 7).

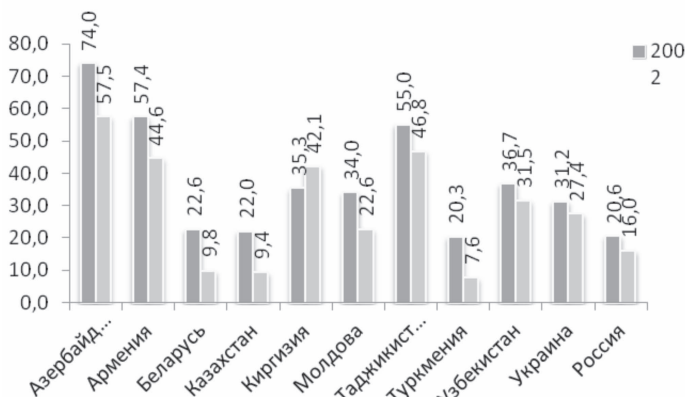


Рис. 6. Удельный вес девушек в возрасте 15–24 года, которые не работают и не учатся, по странам гражданства, СНГ, 2010 г., %

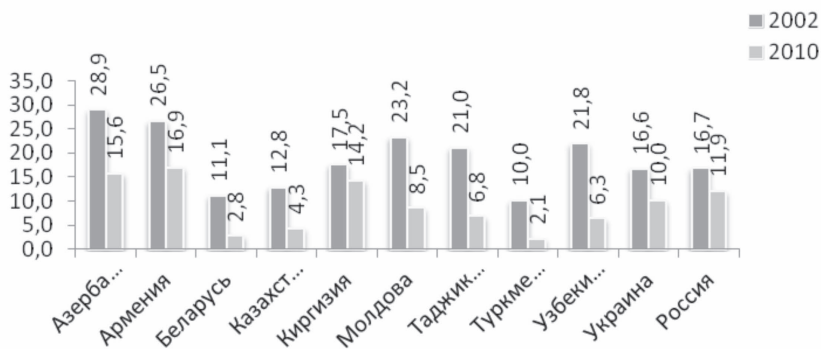


Рис. 7. Удельный вес юношей, которые не работают и не учатся, в возрасте 15–24 года, по странам СНГ, %

«Детский труд»

В полной мере детским труд подростков в возрасте 15–17 лет называть нельзя. Однако возрастной период, который мы рассматриваем, — это время, наиболее благоприятное для получения образования. В этой связи раннее привлечение к труду может сказаться на дальнейшей трудовой карьере молодежи, получившей в конечном счете образование, не соответствующее современным требованиям.

Наименьший удельный вес этого показателя наблюдается среди россиян (рис. 8). Занятость молодежи резко возрастает с окончанием средних учебных заведений (к 17-летнему возрасту). Существенно повышена доля работающих среди граждан Узбекистана (более 40 % в возрасте 17 лет), Таджикистана (29,9 %), Киргизии (26 %).

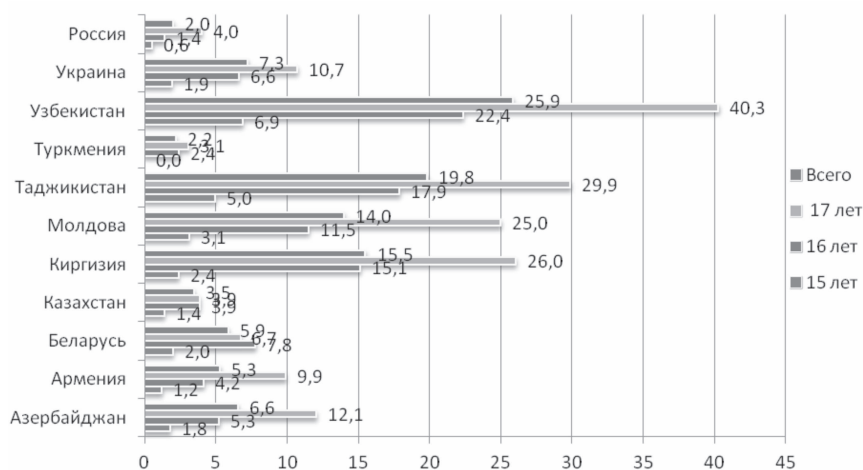


Рис. 8. Удельный вес лиц, имеющих работу, по странам гражданства, СНГ, возрасту (15–17 лет), 2010 г., %

Труд подростков дифференцирован по полу (табл. 6). В целом можно отметить, что удельный вес имеющих работу к 2010 г. снизился по сравнению с 2002 г. Исключение составляют граждане Узбекистана, доля работающих среди которых повысилась. Относительно высокой можно считать долю работающих девушек — среди граждан Киргизии, Узбекистана, Молдовы, долю юношей — среди граждан Узбекистана, Таджикистана, Киргизии и Молдовы. Практически не работают девушки Казахстана (2010 г. — 1,6 %), Туркмении (1,4 %) и России (1,8 %).

**Удельный вес имеющих работу в возрасте 15–17 лет
по странам гражданства, СНГ, полу, 2002, 2010 г., %**

	2002		2010	
	юноши	девушки	юноши	девушки
Азербайджан	16,7	2,3	8,8	3,7
Армения	12,3	3,4	7,6	2,8
Беларусь	7,2	3,6	8,4	4,1
Казахстан	6,7	3,4	5,1	1,6
Киргизия	23,9	14,7	18,0	12,6
Молдова	27,3	15,8	17,5	10,6
Таджикистан	43,5	14,6	25,6	8,3
Туркмения	5,9	2,7	2,6	1,4
Узбекистан	17,6	9,7	34,5	11,3
Украина	12,9	8,4	8,1	6,8
Россия	3,7	2,4	2,3	1,8

Образование детей

Дети иностранных граждан, постоянно проживающих на территории России, имеют право учиться в образовательных учреждениях. Видимых препятствий для этого не существует, но уровень знаний является критерием для определения, в каком классе может учиться ребенок. Известная, но неявная проблема – неполное вовлечение детей иностранных граждан в образовательный процесс. При этом эти дети, не посещающие школы, как правило, не имеют противопоказаний к обучению. Наличие возможного лага времени между прибытием в страну и определением ребенка в школу также нельзя считать достаточным объяснением для всей совокупности необучающихся детей.

Существует устойчивое расхождение рассматриваемого показателя для граждан Российской Федерации и СНГ, оно подтверждается двумя переписями и поддерживается примерно на одном уровне для всех возрастов от 7 до 18 лет (рис. 9). Доля всех детей в возрасте от 14 до 18 лет, не посещающих образовательные учреждения, к 2010 г. стала снижаться, однако среди граждан стран СНГ она достаточно высока. В возрасте от 7 до 12 лет аналогичная доля детей из стран СНГ была ниже в 2002 г., а к 2010, хотя и незначительно, повысилась. Российские дети, наоборот, стали чаще посещать образовательные учреждения практически во всех возрастах. В целом мальчики чаще девочек не посещают образовательные учреждения.

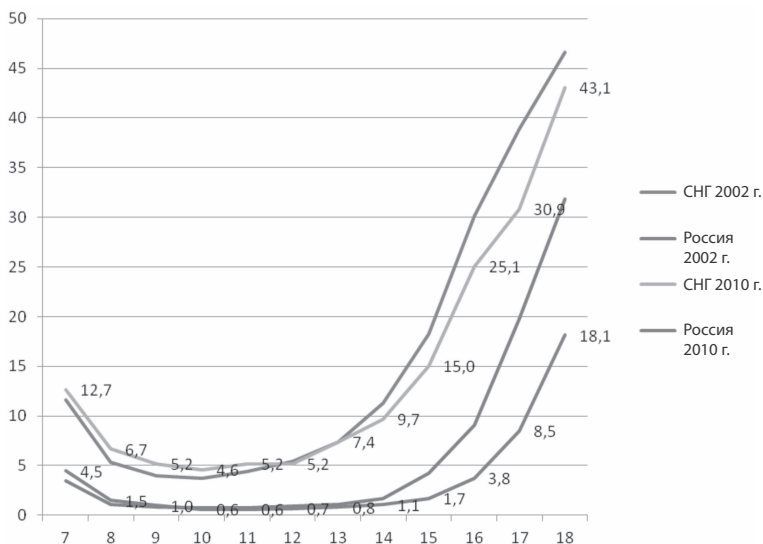


Рис. 9. Удельный вес детей, не обучающихся в образовательных учреждениях, граждане стран СНГ и России, %

Средства существования

Рассмотрим отдельно вопрос о том, каковы в реальности источники средств существования иностранных граждан, проживающих в Российской Федерации. Вопрос переписи населения включал 13 вариантов ответа (табл. 7). Безусловно, наиболее распространенный вариант ответа – трудовая деятельность. В то же время многие респонденты отмечали наличие такого источника, как иждивение, помощь других лиц, алименты. Удельный вес ответов, включающих указанный источник существования, достигает или приближается к 50 % у граждан Туркмении и Казахстана и минимален для граждан Узбекистана (12 %). Относительно малая группа (доля ответов не превышает 1,3 % (Киргизия) указала такой источник, как сбережения, дивиденды и проценты.

Рассчитанный отдельно удельный вес иждивенцев и лиц, получающих помощь других лиц или алименты, достаточно высок среди женщин Азербайджана, Армении, Казахстана, Туркмении (рис. 10). Ожидаемый результат связан с отношением этой группы населения к трудовой деятельности. Завышенный, особенно в 2010 г., удельный вес иждивенцев и лиц, получающих помощь других лиц, среди мужчин – граждан Туркмении – явление, требующее дальнейшего изучения и обоснования.

**Источники средств существования, граждане стран СНГ, 2010 г.,
% ответов**

	Сбережения, дивиденды, проценты	Пособие (кроме пособия по безработице)	Иждивение, помощь других лиц, алименты	Трудовая деятельность	Личное подсобное хозяйство	Стипендия	Пенсия (кроме пенсии по инвалидности)	Пенсия по инвалидности	Пособие по безработице	Другой вид государственного обеспечения	Сдача внаем или в аренду имущества, доход от патентов, авторских прав	Иной источник	Значение не задано	Всего
Азербайджан	0,8	0,3	38	55	1,8	0,3	1,6	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	1,3	100
Армения	0,9	0,2	34,2	56,9	2,4	0,2	3	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	1,2	100
Беларусь	0,4	0,4	16,5	72,2	0,6	1	5,7	0,5	0,1	0,2	0,1	0,1	2,1	100
Казахстан	2	0,3	49,2	35,7	1,9	3,1	4,4	0,4	0,2	0,4	0,1	0,1	2,1	100
Киргизия	1,3	0,2	26,1	68,9	0,6	0,5	1	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0,9	100
Республика Молдова	0,9	0,2	15,8	78,8	0,8	0,4	1,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	1	100
Таджикистан	0,5	0,1	15,6	81	0,6	0,3	0,5	0,1	0,1	0,4	0	0,1	0,7	100
Туркмения	0,8	0,3	50,7	36	0,8	4,5	4,2	0,3	0,1	0,2	0	0,2	2,1	100
Узбекистан	0,7	0,1	12,8	82,9	0,7	0,2	1,2	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0,9	100
Украина	1	0,4	19,4	67,2	1,8	0,3	7,5	0,6	0,2	0,1	0,1	0,2	1,3	100
Всего	0,9	0,2	22,9	69,6	1,2	0,5	2,8	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	1,1	100
Россия	0,3	0,9	15,1	58,6	2	0,5	17,2	2,7	0,9	0,1	0,1	0	1,6	100

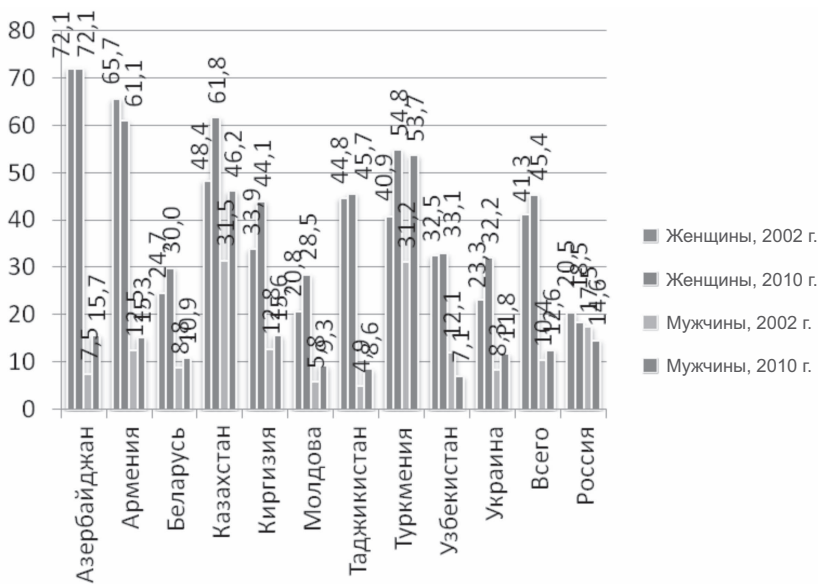


Рис. 10. Удельный вес лиц, находящихся на иждивении, получающих помощь других лиц, алименты, граждане России и граждане СНГ, проживающие в России, %

Жилищные условия

Данные о жилищных условиях очень важны. Они могут быть не только характеристикой конкретной позиции иностранных граждан в Российской Федерации и их СЭС, но и косвенно свидетельствовать о намерениях относительно дальнейшего проживания в России. Более вероятно, что лица, которые приобрели на территории Российской Федерации недвижимость, связывают с этой страной свои дальнейшие долгосрочные жизненные планы. В этом смысле данные, представленные в табл. 8, могли бы быть гораздо более информативны для характеристики СЭС, если бы к общей характеристике жилища можно было бы прибавить данные о наличии жилья в собственности. К сожалению, перепись 2010 г. этого сделать не позволяет.

Как показывают данные, общежитие или гостиница не являются в настоящее время популярными у иностранных граждан. Исключение составляют граждане Туркмении и Казахстана, чаще выбирающие эти виды жилья. Индивидуальное частное жилье чаще выбирают граждане Армении (23 %), Казахстана (18 %), Украины (17 %). В целом иностранные граждане проживают в индивидуальном частном секторе в 1,7 раза реже, чем россияне. Наиболее популярным видом жилья явля-

ется многоквартирный дом, но эта характеристика малоинформативна без обозначения условий, на которых это жилье предоставляется иностранным гражданам.

Таблица 8

**Жилищные условия иностранных граждан из стран СНГ
и граждан России, 2010 г., %**

	Индивидуальный дом частного жилищного фонда	Индивидуальный дом государственного жилищного фонда	Многоквартирный дом	Общедетские	Гостиница	Другое жилье	Не указан тип жилища
Азербайджан	13,9	1,1	77,2	4,4	0,4	1,9	1,0
Армения	23,4	1,0	68,2	3,6	0,3	2,6	0,9
Беларусь	9,4	1,3	67,5	10,1	0,6	8,4	2,7
Казахстан	17,6	0,7	47,8	29,4	0,5	1,5	2,4
Киргизия	9,3	1,2	75,0	8,2	0,2	4,7	1,4
Республика Молдова	11,1	1,5	67,2	6,9	0,4	9,2	3,7
Таджикистан	14,4	1,2	61,1	11,1	0,9	8,5	2,8
Туркмения	12,3	0,7	39,7	40,1	1,0	3,2	3,1
Узбекистан	15,0	1,3	60,1	11,5	1,3	8,5	2,2
Украина	17,0	1,4	69,9	5,3	0,4	3,8	2,2
Всего	15,2	1,2	65,9	9,3	0,7	5,7	2,1
Россия	26,6	1,1	70,0	1,8	0,0	0,3	0,3

Анализируя рассмотренные выше индикаторы, характеризующие положение иностранных граждан, проживающих на территории Российской Федерации, можно заключить следующее:

1. Существующая дифференциация населения, постоянно проживающего на территории Российской Федерации, в зависимости от гражданской принадлежности, по ряду учетных признаков, фиксируемых переписями населения, является причиной заметного расхождения социально-экономического статуса мигрантов из стран СНГ и коренных жителей Российской Федерации. (В конечном счете это может быть одной из причин неприятия иммигрантов коренным населением);
2. Наиболее проблемными являются значения показателей, характеризующих положение детей, женщин, молодежи (более низкая степень вовлеченности детей и молодежи в образовательный процесс, относительно более высокая занятость детей

старших школьных возрастов (15–17 лет), специфическая занятость женщин);

3. Изменение темпов экономического развития может стать причиной вытеснения мигрантов с рынка труда, что заметно осложнит решение социальных проблем не только временных, но и постоянных мигрантов и будет замедлять процесс интеграции. (В результате, при ряде сложившихся обстоятельств, получение гражданства и интеграция мигрантов станут мало связанными друг с другом процессами.)

Изменение условий социально-экономического развития диктует необходимость мониторинга социально-экономического положения мигрантов в Российской Федерации и принятия решений, облегчающих процесс адаптации и интеграции наиболее уязвимых групп мигрантов – детей школьного возраста, молодежи.

Кроме того, отметим, что микроданные последних двух переписей населения Российской Федерации позволяют составить комплексное представление об иностранных гражданах, проживающих в стране на постоянной основе; на данный момент по ряду характеристик они составляют наиболее полную доступную базу данных об этой категории населения. Наряду с основным на данный момент источником данных об иностранных гражданах – базой данных, формируемой ФМС, для расширения аналитических возможностей такую информацию целесообразно использовать в исследованиях.

Таким образом, практические дальнейшие шаги могли бы быть следующими:

- использование возможности дополнительного привлечения доступных источников информации для оценки социально-экономического статуса постоянных мигрантов;
- постановка вопроса о необходимости более полной разработки микроданных переписей населения и (по возможности) предстоящей выборочной микропереписи населения Российской Федерации с целью расширения возможностей качественной оценки иммиграционного потенциала в России;
- обоснованная формулировка задач по разработке дополнительных программ адаптации и интеграции мигрантов, способствующих более полному охвату наиболее уязвимых групп населения (детей школьного возраста, молодежи, женщин).

Литература

1. *Барет-Рид П.* Неотъемлемые признаки достойного труда – нормальные условия работы, справедливая зарплата, адекватная социальная защита, отсутствие дискриминации, право голоса // Человек и труд. – 2003. –

- № 3. — С. 4–10. URL: <http://www.ippnou.ru/print/000164/> (дата обращения: 16.12.2004).
2. Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 2014–2016 годы. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156312/?frame=3 (дата обращения: 16.12.2004).
 3. Достойный труд. Доклад генерального директора // Международная конференция труда, 87-я сессия, Женева, 1999.
 4. OECD Continuous Reporting System on Migration. Chudinovskikh O. The Russian Federation International Migration Report-2014.

Ekaterina Donets

PhD (Candidate of Economics), Senior researcher

Lomonosov Moscow State University

Faculty of Economics

Centre for Population Studies

(Moscow, Russia)

Socio-economic status and employment of migrants in the Russian Federation in modern conditions of economic development

Abstract

In modern conditions of an economic crisis the growth of tension is possible in relations with migrants who are considered to be indigenous population competitors in labour market and in social sphere. Disloyalty can be shown also to migrants, different from the RF population by a number of characteristics that define their usual way of life. For this reason, referring to development and support of integration programs for the specified category of migrants, it is necessary to pay special attention to studying and monitoring indicators characterizing social and economic status of migrants – permanent residents in Russia right now. On the basis of the RF State statistics data and Census microdata the author examines the main indicators characterizing social and economic status of foreign citizens from the CIS countries constantly residing in the territory of the Russian Federation, and their dynamics.

Key words: migrants, foreign citizens, socio-economic status.

JEL-codes: O150, J610.

*Потанина Ю.А.
младший научный сотрудник
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Пути оптимизации социально-демографической политики для пожилых людей в России

Аннотация

Оптимизация расходов на программы для пожилых людей рассматривается с точки зрения междисциплинарного экономико-демографического подхода, который начал формироваться в конце 60-х гг. в исследованиях советских демографов. Для эффективного управления социально-демографическими процессами в России необходима согласованность между приоритетами, мерами экономической политики с учетом демографических показателей, которые могут характеризовать ее влияние, а также механизмами институциональной экономики, среди которых предлагается использовать транзакционные издержки.

Ключевые слова: демографическое старение, социально-демографическая политика, менеджмент, транзакционные издержки.

JEL-коды: J11, J14, J18, J26, K19.

В условиях глобализации и необходимости повышать конкурентоспособность эффективность социально-экономической политики в области поддержки для пожилых людей в России зависит, в том числе, от организации процесса государственного управления социально-демографической сферой. Учет точки зрения демографов в изучении вопросов государственного менеджмента может способствовать комплексному и более взвешенному решению проблемы оптимизации затрат на программы для лиц старших возрастов и созданию междисциплинарного подхода, реализация которого из-за использования взаимосвязей между различными науками была бы приемлема для лиц различных политических взглядов, как государственныхников, так и либералов.

Например, в России в 70–80-е гг. прошлого столетия публиковались работы, которые в той или иной негативно складывающейся демографической ситуации в развитых государствах обвиняли капиталистическую систему управления, политику этих стран, несостоятельность самой капиталистической модели. Рассматривая эти работы как часть идеологической борьбы, нельзя недооценивать те или иные экономические модели государства и их роль в успехе управления демографическими процессами. Перед демографией в России стоят сложные задачи, опирающиеся на культурные, правовые и экономические национальные традиции, которые значительно отличаются от, например, стран с развитой рыночной экономикой и законодательством.

В частности, Н.В. Панкратьева в своей работе «Закон народонаселения при социализме», опубликованной еще в 70-х гг. прошлого столетия, традиционно трактуя вопросы социальной политики и распределения бюджетных средств, отмечала, что экономические условия воспроизводства отражаются на народонаселении не только через занятость трудоспособного населения в общественном производстве, но через непосредственное участие всех членов общества в распределении совокупного фонда потребления. Являясь крупным инвестором и одновременно заботясь о предоставлении общественных благ, государство в России традиционно стремилось перераспределять свои усилия, способствуя равномерности социального развития и институциональной инфраструктуры в субъектах Федерации. С этой точки зрения социальная эффективность государственных программ региональной поддержки убыточных регионов, в частности получения ими недорогих кредитов, несмотря на затраты, достаточно высока. Такого типа программы с распределительным по классификации ведомств, принятой в США, характером, имеют тенденцию к первостепенному сокращению в периоды ухудшения экономической обстановки, несмотря на тот факт, что они способствуют выравниванию социально-экономического положения территорий России, предоставляя возможность доступа к услуге тем регионам, которые не могут взять дорогие кредиты.

В теории общественных благ государство ограниченно предоставляет блага в том случае, если они не могут быть предоставлены другим способом. Для эффективного управления социально-экономическими процессами в России необходимо использовать более тонкий демографический анализ, искать показатели, которые могут характеризовать те или иные меры экономической политики государства с точки зрения их влияния на демографическую структуру и, основываясь на традиционных взглядах, обосновывать социальную эффективность проектов.

Следует отметить, что поиском путей применения комплексного и междисциплинарного подхода для решения вопросов оптимального управления демографическими процессами в условиях плановой

и при переходе от плановой к рыночной экономике занимался ряд демографических школ в 70–90-х гг. прошлого столетия в рамках активных научно-практических дискуссий, которые велись на пространстве бывшего СССР и стран социалистического лагеря, несмотря на известные трудности их осуществления. Развитие научной демографической мысли через специализацию и кооперацию шло в обоих направлениях, многим демографическим школам было свойственно способствовать кооперации дисциплин, в том числе с целью решения практических проблем управления демографическими процессами народно-хозяйственного комплекса.

На макроуровне изменение реальной возрастно-половой структуры носит эволюционный характер. Как известно, в основе значительных изменений демографических процессов лежат глубокие перемены в сознании, ценностях, поведении населения, многие причины которых до сих пор остаются неизвестными науке. Для экономистов может быть полезным использование таких демографических показателей, критическое изменение которых приводит, в частности, к повышению темпов старения.

Доля городского населения — комплексный показатель, который отражает влияние не только демографических, но и экономических факторов на возрастно-половую структуру. Эти факторы, в том числе, обусловлены развитием и концентрацией промышленности и направлением частных финансовых капиталов преимущественно в города. Показатели урбанизации достаточно высоки в России и, достигая уровня выше 70 %, начинают влиять на рост темпов старения сельского населения. Это происходит постепенно, как это имело место с понижением рождаемости, которое не сразу привело к повышению доли старшей возрастной группы в общей численности населения.



Рис. 1. Схема, показывающая взаимосвязь между государством, транзакционными издержками и получением потребителями его услуг

Оптимизация программ и политики для старшего поколения путем сокращения непроизводительных бюджетных затрат, в частности, включает в себя снижение непроизводительных издержек на функционирование бюрократической системы, темпы роста которых, по мнению некоторых специалистов, значительно обгоняют рост социальных расходов бюджета, связанных с высокими показателями старения (долей и абсолютного числа женщин старше 55 лет и мужчин старше 60 лет в общей численности населения). Такого рода издержки могут снижать эффективность социальных реформ и приводить к размыванию их целей.

С другой стороны, формирование определенной демографической политики в современных российских условиях должно учитывать возникающие риски роста затрат, связанных с рынком. Для характеристики производительных и непроизводительных бюрократических затрат можно использовать один из терминов новейшей экономической теории, а именно транзакционные издержки (по заключению сделок, контрактов). Такие издержки иногда называют убытками, так как они могут препятствовать нормальному заключению контракта.

Простой перенос института транзакционных издержек на почву государственного управления демографическими процессами вряд ли возможен, поскольку у фирмы цель – получение прибыли, удовлетворение личных интересов владельца компании, а у демографической политики государства – совсем другие цели, которые должны иногда осуществляться даже при высоких затратах, например выплата пенсий. При этом технические особенности транзакционных издержек, несмотря на различие роли фирмы и государства, конкретные методы изучения этих убытков и приемы для решения конкретных задач (например, для контроля качества государственных программ, расчета и выявления неэффективных затрат в действующих программах) могли бы использоваться теми демографами, кто применяет междисциплинарный и комплексный подход в исследованиях.

Следуя логике понятия транзакционных издержек государства, они должны различаться в условиях государственной монополии, приватизации, открытой и закрытой экономики (рис. 1). На различных этапах – сбора или получения, распределения, расходования средств и оказания услуги потребителю – в демографическом аспекте издержки касаются эффективного функционирования государственных программ для лиц «третьего возраста», развития организационных и социальных взаимосвязей, а также совершенствования технических функций конкретных государственных структур. Сокращение транзакционных издержек внутри ведомств, например в результате объединения организаций и уменьшения дублирующих служб на федеральном уровне, не всегда приводит к снижению транзакционных издержек

в региональных структурах укрупненного ведомства, а также у населения. Почему эти проблемы представляются необходимыми для исследования в рамках демографии? Поскольку в случае высоких издержек может увеличиваться демографическая нагрузка на трудоспособное население, и факт увеличения темпов старения и роста пенсионных и социальных бюджетных выплат опосредуется транзакционными убытками.

Транзакционные издержки могут возникать в связи с несовершенством законодательства, отсутствием информации, являющихся плодотворной средой для мошеннических действий. В частности, согласно отчетам Пенсионного фонда России (ПФР) в июле 2012 г., в период с 2009 по 2011 г. Фонд национального благосостояния (ФНР) предоставил 5,9 млрд руб. для обеспечения софинансирования пенсионных накоплений, а сумма платежей граждан по этой программе за этот период превысила 12 млрд руб. с числом участников, достигшим более 8 млн человек. Эффективность этой инициативы в сфере старения представляется достаточно высокой, несмотря на инфляционные опасения. Опросы населения свидетельствуют, что под влиянием финансово-экономического кризиса, информации о возможном повышении пенсионного возраста озабоченность в обществе продолжающейся тенденцией старения населения подтверждает опасение, что будущие поколения не смогут обеспечить пенсии для тех, кто работает в настоящее время, и приводит граждан к необходимости делать накопления, особенно перед выходом на пенсию [1].

По данным ПФР, средний платеж добровольных участников программы равнялся около 1,5 тыс. руб., что не соответствует условиям софинансирования, по которым он не мог составлять менее 2 тыс. руб. [3]. Такая ситуация может свидетельствовать о том, что среди участников программы софинансирования могли находиться «мертвые души», не производившие взносов. Среди заинтересованных в использовании средств накоплений организаций, которым они передаются ПФР, управляющие компании (УК) или негосударственные пенсионные фонды (НПФ), а в случае, если гражданин не выбирал УК или НПФ, — государственная управляющая компания «Внешэкономбанк». Низкий уровень грамотности населения относительно работы пенсионной системы вследствие отсутствия информации по безопасному выбору УК или НПФ, а также издержки законодательства способствуют снижению доверия граждан к Правительству, а высокий уровень транзакционных издержек не ведет к успеху инициатив властей в области демографического старения.

Транзакционные издержки иногда возникают на промежуточных звеньях между процессом разработки демографической политики и оказанием услуг населению. Их размер может определяться в законода-

тельном порядке, если государство озабочено получением доходов и их перераспределением между исполнительными ведомствами, банками, фондами, занятыми в области поддержки пожилых людей. Чем больше организаций вовлечено в это, тем сложнее становится процесс определения размера транзакционных издержек и тем больше они возрастают. Об этом может свидетельствовать Федеральный закон от 30 ноября 2011 г. № 360-ФЗ «О порядке финансирования выплат за счет средств пенсионных накоплений», принятие которого вызвало много разногласий и который в течение десяти лет не удавалось согласовать бывшему Минздравсоцразвития России. С 1 июля 2012 г. указанный закон предусматривал вознаграждение госкорпорации «Внешэкономбанк», государственной управляющей компании (УК), за управление средствами выплатного резерва (формируется ПФР для финансирования выплаты накопительной части трудовой пенсии по старости) в размере 10 % дохода от их инвестирования. Был также установлен максимальный уровень оплаты: 1) расходов, связанных с инвестированием, не превышающих 1,1 % средней годовой стоимости чистых активов в управлении УК, 2) услуг специализированного депозитария, не превышающих 0,1 % их средней стоимости. Активными участниками процесса управления накоплениями также являлись Минфин России и Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР), наделенные полномочиями по регулированию, контролю и надзору в сфере формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений. За Минфином закреплены полномочия по утверждению типовых договоров по инвестированию средств пенсионных накоплений застрахованных лиц, которым установлена срочная пенсионная выплата.

Как представляется, высокий уровень транзакционных издержек непроизводительного характера стал одной из причин и способствовал неэффективности накопительных программ, несмотря на то что в инвестировании средств пенсионных накоплений были заинтересованы многие инфраструктурные проекты. Например, Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 г. предусматривает около 170 трлн руб. в виде капитальных вложений, Стратегия развития железнодорожного транспорта до 2030 г. оценивает необходимые инвестиции в размере 11,5 трлн руб., а Энергетическая стратегия на тот же период требует вложения 1,8 трлн руб. в электроэнергетику. Часть этих инвестиций ложится на плечи государства, часть финансируется бизнесом, и специалисты отмечают, что средства будущих пенсионеров также могут быть вложены в подобные инфраструктурные проекты.

С точки зрения НПФ, текущие доходы пенсионной системы не соответствуют объему пенсионных прав, которые не подвергались оценке с начала реформы. Дополнительные бюджетные доходы, направляемые

на выплату пенсий, не могут гарантироваться государством. Среди необходимых транзакционных издержек, связанных с функционированием рыночной экономики, Минэкономразвития в своем законопроекте, представленном в конце июня 2012 г., предлагало создание гарантийного фонда за счет дохода, полученного ПФР. Фонд размещает страховые взносы, перечисленные работодателями в течение года, в государственные бумаги и на депозиты до момента передачи этих средств в УК и НПФ. Например, в 2011 г. доход от временного размещения 377 млрд руб., поступивших в ПФР, составил 23,5 млрд. Часть этого дохода Минэкономразвития предлагало направить в гарантийный фонд, исходя из тарифа 0,5 %, что соответствует 5 руб. гарантий на 1000 руб. взносов [4]. С позицией этого ведомства не согласились Минфин и бывшее Минздравсоцразвития, считая, что гарантийный фонд должен формироваться за счет отчислений не только государственного, но и частного сектора [2]¹.

Сокращение неэффективных издержек и, наоборот, предусмотренные законодательным путем необходимые затраты могут стать альтернативой для стимулирования развития экономики России. О чрезмерно высоких транзакционных издержках в России пишут многие исследователи. Создание различных консалтинговых подразделений без привязки к конкретным результатам деятельности, организаций-посредников, выдающих ненужные согласования, некоммерческих структур на бюджетные деньги без определенной программы, целей и оказания полезных услуг обществу или населению отвлекает средства бюджета, увеличивает нагрузку на трудоспособное население. Разделение необходимых транзакционных издержек, вызванных функционированием рыночной экономики, в том числе законодательным путем между ведомствами, частным сектором и населением, следует проводить с учетом нагрузки, финансовой и нематериальной (включая информационную составляющую и вопросы безопасности), которая ложится на плечи всех участников программы. Учитывая эффективность процесса разработки и внедрения государственных программ, не стоит забывать о населении как конечном потребителе услуги, испытывающем на себе неэффективные издержки.

Литература

1. Ведомости. – 16.07.2012.
2. Ведомости. – 03.07.2012.
3. Независимая газета. – 20.07.2012.
4. Сайт Минэкономразвития России. URL: <http://www.economy.gov.ru>

¹ Ведомости. – 03.07.2012.

Yulia Potanina
Researcher
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Approaches to Optimization of Socio-Economic Policy for the Elderly in Russia

Abstract

Optimization of spending on the socio-economic public programs for the elderly is considered from the point of view of multidisciplinary economic and demographic approach, which has firstly appeared in research studies of Soviet demographers in the late 60-s of the previous century. The efficient management of socio-demographic processes in Russia requires interconnections between priorities, measures of socio-economic policy taking into account demographic indicators which may characterize their impact and concepts of institutional economics (transaction costs).

Key words: demographic aging, aging factors, socio-demographic policy, economic and demographic approach.

JEL-codes: J11, J14, J18, J26, K19.

2.2. Труд и занятость в условиях экономической неопределенности

Колосова Р.П.

д.э.н., профессор
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Разумова Т.О.

д.э.н., профессор
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Неустойчивость занятости: введение в анализ

Аннотация

Статья посвящена неустойчивости (прекаризации) занятости как явлению, которое сравнительно недавно привлекло к себе внимание ученых, исследователей, практиков. Авторы подчеркивают нетривиальность задачи определения методологии и методик изучения неустойчивости занятости как многообразного феномена, плохо поддающегося стандартным методам исследования. В качестве факторов, влияющих на неустойчивость занятости, в статье рассматриваются эволюция рынка труда, индивидуализация и гибкость трудовых отношений, глобализация экономики, новые формы занятости. Представлена классификация рисков, связанных с заемным трудом, оцениваются перспективы прекаризации при разных сценариях экономического развития.

Ключевые слова: неустойчивая занятость, рынок труда, социально-трудовые отношения, глобализация экономики, заемный труд.

JEL-коды: J210, J230, J580, J600.

1. Неустойчивость занятости — одно из самых сложных социально-экономических явлений с точки зрения методологии и методик его изу-

чения, моделирования и поиска управленческих решений. Но ее изучение абсолютно необходимо для понимания процессов формирования и развития причинно-следственных связей в сфере трудовых отношений, оценки состояния и прогнозирования рынка труда, а самое главное — для выработки научно обоснованной политики в трудовой сфере, нацеленной на достижение сбалансированности экономической эффективности производства и социальной защищенности участников трудовых отношений.

Для понимания и позиционирования данной проблемы очень важно отметить следующее. Профессор, доктор **Марко Риччери (Ricceri)**, генеральный секретарь Института экономических и социальных исследований (Eurispes, Рим, Италия) — один из ведущих европейских исследователей данной проблемы, в своем докладе «Социальная прекаризация и ее влияния на политические и демократические институты в Европе» [1] подчеркнул, что «феномен прекаризации все больше проявляется как структурная характеристика современного исторического периода. Это явление глубоко изменяет жизнь людей, оказывая как минимум следующее влияние: 1) негативный эффект от роста безработицы, разрушающей человеческие ресурсы; 2) культурный и политический эффект, выражающийся в невозможности планировать жизнь (сложность ответов на вопросы: где жить, как планировать жизнь и др.)». Согласно методике Евростата, лица, находящиеся в прекаризации, классифицируются как «сетевые люди» (net people). Они, находясь вне рынка труда, активно участвуют при этом в протестном движении, и поэтому необходимо изучать стратегии выхода людей из состояния прекаризации в рамках реформ рынка труда. При этом баланс между гибкостью рынка труда и неустойчивостью занятости может быть найден, по мнению многих специалистов, только через эффективную социально-экономическую политику.

Прекаризация в занятости и социально-трудовых отношениях (СТО) и формирование прекариата как относительно нового социально-экономического феномена стали объектом активного «муссирования социологов» европейских стран, отмечает профессор Йенского университета Клаус Дерре (Klaus Doerre) [4] в интервью корреспонденту газеты Frankfurter Allgemeine, особо подчеркивая, что «прекаризация в последнее время затронула уже благополучный в прошлом средний класс». Далее Клаус Дерре справедливо утверждает, что прекаризация для этой категории работников, конечно, не означает абсолютную нищету, но состояние ненадежности и ущемленности трудовых отношений может постепенно отсечь их от привычного уровня некоторых материальных благ. Вместе с тем боязнь потерять работу, лишиться определенного уровня материальной обеспеченности и опу-

ститься на социальное дно стала в современной Германии таким **массовым явлением для всех категорий работников**, что позволяет говорить даже о «некоей эпидемии страха, который знаком представителям всех социальных слоев».

Сущность качественного и количественного исследования феномена неустойчивости занятости заключается, как справедливо отмечают специалисты (В.Н. Бобков, О.В. Вередюк и др.), в анализе отклонений фактических социально-трудовых отношений занятости от установленного минимального, нормативного стандарта с учетом достигнутого уровня экономического развития страны.

Сложность решения на этой методической основе вышеуказанных задач **предопределяется прежде всего масштабами и многообразием явлений, идентифицируемых как неустойчивость** занятости (поскольку известно широкое распространение в социально-трудовой сфере России несоответствия состояний де-юре и де-факто), а также — недостаточной пока проработанностью научных критериев и практики их систематизации.

Вторым фундаментальным аргументом, предопределяющим высокий уровень сложности, является **многообразие факторов**, влияющих на формирование неустойчивости занятости.

Третьим элементом сложности является следующее обстоятельство: современная экономическая наука в рамках и имеющихся и развивающихся научных школ предлагает исследователю множество методологических подходов к анализу социально-экономических явлений. «Богатейшая палитра» **явлений, идентифицируемых как неустойчивость** занятости, может быть рассмотрена в контексте **классического факторного анализа, а также положений экономической теории труда и институциональной теории**, как это сделали мы в рамках нашего поискового исследования. Но очевидно, что, исходя из положений современной концепции методологического плюрализма в социально-экономических исследованиях, такое сложное явление, как прекаризация, далее должно стать предметом и функционального анализа, и эконометрического моделирования, и более того — междисциплинарного научного поиска.

2. Классификация факторов, определяющих состояние рынка труда и далее формирование и развитие прекаризации занятости в России, проводилась нами по важнейшим основаниям. Первым из них является **деление по уровням** — макро-, мега-, микроэкономические факторы и др. **Другим аспектом этого деления** может быть тот факт, что развитие российского рынка труда происходит на протяжении уже почти четверти века под воздействием внешних и внутренних факторов.

Далее. По «силе» воздействия факторы дифференцированы на сильные и слабые, а по характеру — на экономические, политические, административные, организационно-структурные, криминальные, социальные, психологические и т.д. По времени действия факторы разделены на: однократные, постоянные, краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные. По форме воздействия их можно структурировать на группы: прямые и косвенные.

3. Базовую роль в формировании социально-экономической прекаризации занятости в России играет состояние и эволюция развития рынка труда и его институтов. Обобщив современные сложившиеся представления об этом процессе, можно сказать, что развитие рынка труда в России в период 1990—2014 гг. определялось огромным количеством факторов, причем значимость их для социально-экономической прекаризации занятости на отдельных этапах реформирования российского общества была, безусловно, различна¹. По уровню и характеру воздействия они были в основном комбинированными, а по форме — как прямыми, так и косвенными. Основными из этих факторов, на наш взгляд, являются следующие, причем в связи с «силой воздействия» и комплексностью их, по существу, следует называть ключевыми — это **глобализация и ее элементы, информационные технологии, гибкость рынка труда и индивидуализация социально-трудовых отношений, новые формы занятости.**

4. Глобализация как внешний, сильный, комплексный и долгосрочный фактор глубоко, многообразно и разнонаправленно модифицирует динамику, структуризацию и сегментацию рынка труда России. Уже сейчас глобализация экономики России, ее транснациональный характер, технологические изменения, информационные и финансовые потоки, миграционная активность, социокультурный контекст видоизменяют многие традиционные географические, отраслевые, профессионально-квалификационные границы в международном и внутринациональном разделении труда и **разрушают стереотипы** во внутрифирменном использовании труда и трудовых отношениях, **формируют новые риски, новые проблемные поля в прекаризации занятости.** Так, к примеру, из-за разной степени восприимчивости и работников и работодателей к технологическим инновациям и, как следствие, дифференциации в уровнях развития создаются **новые глубокие барьеры** между отдельными сегментами рынка труда, которые, очевидно, будут сохраняться и далее. При этом в ряде случаев могут усилиться проявле-

¹ Исследование этих процессов широко представлено, в частности, в работах В.Н. Бобкова, Н.А. Волгина, В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшниковой, Р.П. Колосовой, А.Г. Коровкина, С.Г. Кузнецова, В.Г. Мартынова, А.Д. Попова, Т.О. Разумовой, Л.А. Санковой, Л.С. Чижовой и мн. др.

ния противоречий исторических и национальных особенностей рынка труда.

5. Новая социальная и экономическая организация труда и социально-трудовых отношений, основанная **на информационных технологиях, выступающих долговременным и сильным фактором преобразования рынка труда**, причем как общенациональным, так и внутрифирменным, ведет – и это уже отмечено специалистами – к дальнейшей децентрализации управления, индивидуализации трудовых отношений, ориентации на индивидуального и производителя и потребителя. Наиболее высокие требования в условиях экономики знаний предъявляются к занятым в отраслях, предопределяющих научно-технический прогресс. Именно эти группы работников окажутся в **наибольшем выигрыше по важнейшим показателям гарантий устойчивой занятости, организации и оплаты труда, социальных выплат и т.п.** В то же время появляется технологическая возможность инновационных решений по обеспечению коммуникативности между сегментированными видами труда на уровне рабочих мест, творческих групп и на межфирменном уровне (сетевые организации, субконтракты и др.).

Таким образом, влияние на труд и трудовые отношения информационных технологий многообразно, но с **позиции прекаризации занятости важен следующий концепт: чем более высок уровень образования человека, тем больше становится роль индивидуализации трудовых отношений и, как следствие, резко возрастает значимость индивидуального контракта как инструмента, регулирующего трудовые отношения.** А это означает, что снижается защищенность работника как члена большого трудового коллектива, **сужается сфера влияния профсоюзных организаций** на гарантии сохранения занятости, обеспечения достойных условий труда, а **риски, обусловленные индивидуальными характеристиками работника и – главное – поведением работодателя, существенно возрастают.**

6. Возможно, **предопределяющим фактором** формирования прекаризации является **резкое изменение тактики и стратегии менеджмента**, требующего от работающих по найму все больших и больших жертв. В объясняющие причины широкого использования менеджментом неустойчивых форм занятости принято включать влияние естественных элементов общей неолиберальной экономической доктрины, рассматривающей человека лишь как специфический товар – «рабочую силу», переизбыток которого на рынке снижает его стоимость и позволяет «оптимизировать» производственные издержки. Кроме того, отмечается влияние характера проводимых государствами экономических реформ, которые привели к тому, что полноценные трудовые отношения сегодня более не гарантируют устойчивый соци-

альный статус. (К примеру, в последнее время дошло даже до того, заметил профессор К. Дерре, что некоторые достаточно крупные предприятия перевели в категорию «неустойчивых», «неполноценных» трудовых отношений (prekäre Beschäftigung) определенную часть руководящих работников, обрекая их на неуверенность в завтрашнем дне.)

7. В рамках научных исследований нами был проанализирован ряд аспектов **дистанционной занятости и заемного труда**, являющихся наиболее динамично развивающимися новыми формами занятости, сочетающими преимущества гибкости занятости (экономическую эффективность для работодателя и части работников) и ее проблемное последствие – прекаризацию (экономическую и социальную ненадежность занятости для многих работников) [2].

Общим **сильным и, к сожалению, долгосрочным фактором** формирования прекаризации для этих групп работников является несовершенство нормативов регулирования социально-трудовых отношений. Отметим, что для дистанционно занятых в рамках уже усовершенствованного трудового законодательства имеется, к сожалению, достаточно оснований для прекаризации. Эти работники сталкиваются на своем рабочем месте с классическими формами прекаризации: с увеличением рабочего времени и усложнением его режима, с контрактами на определенный срок (если таковые вообще заключаются), чаще всего носящими гражданско-правовой характер на выполнение работ, с более низкой заработной платой по сравнению с работниками, трудящимися на традиционных рабочих местах, и др.

Однако в рамках нашего исследования, помимо факторного анализа, стояла и **другая задача** – рассмотреть **проблему формирования предпосылок прекаризации на основе методологии, предлагаемой институциональной теорией, особенно в ее части, касающейся информационной асимметрии, трансакционных издержек и др.**

И тогда основные риски, возникающие, к примеру, при использовании **заемного труда, должны быть увязаны с несовершенством рынка** (табл. 1). Обращаясь к причинам рисков, следует сказать, что они присутствуют повсеместно и напрямую не связаны с заемным трудом. Однако причины рисков могут выступать либо как ограничения использования заемного труда, либо как факторы, стимулирующие его применение. Такой подход восходит к взглядам на природу фирмы с точки зрения экономической теории трансакционных издержек, которая, как известно, черпает идеи из статьи Р. Коуза (1937) [3].

Риски и последствия, связанные с деятельностью занятости, предоставляющих услуги заемного труда в условиях несовершенства рынка

Факторы несовершенства рынка труда	Риски	Стороны, несущие последствия
<p>Дефицит и асимметричность информации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • между предприятием-заказчиком и агентством занятости; • между агентством занятости и заемным работником; • между предприятием-заказчиком и заемным работником 	<ul style="list-style-type: none"> • Низкое качество исполнения агентством занятости заказа со стороны предприятия-заказчика; • введение в заблуждение заемного работника об условиях занятости; • зависимость репутации агентства занятости от качества информации со стороны заемного работника и предприятия-заказчика 	<p>⇒ Предприятие-заказчик (несоответствие заемного работника требованиям предприятия-заказчика → рост издержек);</p> <p>⇒ заемный работник (несоответствие рабочего места представлениям заемного работника → рост издержек);</p> <p>⇒ агентство занятости (угроза потери клиентов → рост издержек)</p>
<p>Ненулевые транзакционные издержки; ограниченная рациональность</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Выбор агентства занятости, предоставляющего услуги заемного труда на качественном уровне; • поиск и отбор заемного работника точно в соответствии с требованиями предприятия-заказчика 	<p>⇒ Предприятие-заказчик (увеличение сроков поиска подходящего агентства занятости; увеличение сроков поиска подходящего заемного работника и т.п. → рост издержек по причине «неправильного» выбора агентства занятости; срыв сроков исполнения заказа и др.);</p> <p>⇒ агентство занятости (угроза потери клиентов → рост издержек)</p>
<p>Специфичность активов</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие заинтересованности в специфических инвестициях со стороны работодателя – агентства занятости; • отсутствие заинтересованности в специфических инвестициях со стороны работника; • низкая окупаемость специфических инвестиций со стороны предприятия-заказчика - сокращение времени отдачи от специфических инвестиций; • оппортунизм 	<p>⇒ Предприятие заказчик (снижение производительности труда; потеря информации и «недополучение» отдачи от вложения инвестиций; утечка информации и специфических активов; угроза мошенничества, краж, шантажа; относительно низкая трудовая мотивация заемных работников);</p> <p>⇒ заемный работник (снижение вероятности карьерного продвижения; «недополучение» отдачи от специфических инвестиций; снижение стабильности отношений занятости; снижение удовлетворенности трудом)</p>

Факторы несовершенства рынка труда	Риски	Стороны, несущие последствия
Неоднородность рынка (наличие сегментов)	<ul style="list-style-type: none"> • Разделение трудового коллектива на инсайдеров и аутсайдеров; • снижение сплоченности трудовых коллективов, профсоюзов; • усиление социальной неоднородности, дифференциации доходов и сегментации рынка труда 	<p>⇒ Предприятие-заказчик (относительно низкая трудовая мотивация заемных работников; снижение производительности труда);</p> <p>⇒ заемный работник (снижение стабильности отношений занятости; низкая вероятность участия в прибыли; пассивность)</p>

Эта методология и логика анализа позволяют далее подойти к определению факторов, определяющих **направления и формы прекаризации** в данном виде занятости (также и в дистанционной занятости), их взаимосвязи и **тем самым к выработке круга управленческих решений по смягчению последствий прекаризации.**

8. К таким укрупненным решениям, обеспечивающим **сглаживание обострившихся с появлением новых форм занятости противоречий между экономической и социальной эффективностью, мы относим:** совершенствование нормативно-законодательной базы трудовых отношений, устраняющее ее отставание от реальных потребностей рынка труда; усиление контроля выполнения законов и норм, улучшение учетно-статистической работы в отношении новых видов занятости, укрепление взаимодействия субъектов трудовых отношений в рамках социального партнерства, направленного, в частности, на идентификацию новых видов занятости, формализацию статуса работников, занятых новыми видами труда, обеспечение их условиями для высокоэффективного и социально защищенного труда.

Вместе с тем постановка проблемы регулирования прекаризации предполагает необходимость **учета следующего обстоятельства.** В Российской Федерации сложились некоторые направления взаимоотношений работников и работодателей, которые по своему содержанию можно отнести к **неустойчивым формам занятости**, но которые с точки зрения организации этих отношений достаточно **отработаны и устойчивы.** По ним имеются адекватные нормы трудового законодательства, хотя это законодательство и нуждается в постоянном совершенствовании. К вышеупомянутым неустойчивым формам занятости ведущие специалисты (Р.А. Яковлев, Л.А. Санкова и др.) справедливо относят:

- занятых вахтовым методом организации производства работ и услуг,
- преподавателей, привлеченных к работе на условиях почасовой оплаты,

- работников на сезонных работах в период соответствующего сезона,
- работников, занятых на работах на срок до двух месяцев по срочному трудовому договору,
- занятых на социальных работах и некоторые другие категории.

В то же время существуют еще **недостаточно регулируемые законодательством формы неустойчивой занятости**. Они в значительной мере связаны с:

- привлечением трудовых мигрантов на работы по строительству различных объектов, оказанию транспортных услуг,
- по реализации сельскохозяйственной продукции на рынках, а также
- по обслуживанию временных торговых точек в период летних распродаж и т.п. студентами вузов, техникумов и других учебных заведений, совмещающих учебу с подработкой.

В этой не урегулированной законодательством сфере **неустойчивой занятости** нередко и возникают проблемы ущемления тех или иных интересов работников, и в первую очередь по вопросам оплаты труда.

Следует отметить, что в регулировании указанных видов неустойчивой занятости решающую роль должны сыграть местные органы власти и органы охраны правопорядка. Применительно к заработной плате на местные органы власти должна быть возложена обязанность устанавливать минимальные ставки почасовой (поденной) оплаты для неустойчивых видов занятости. **В качестве базы расчета** таких минимальных ставок заработной платы Р.А. Яковлев предлагает использовать **месячную территориальную минимальную заработную плату**, которая установлена в субъекте Российской Федерации в соответствии со ст. 133.1 Трудового кодекса РФ. Поскольку в настоящее время местные органы власти не имеют полномочий в установлении муниципальных минимальных заработных плат, необходимо внести соответствующие изменения в Трудовой кодекс РФ в части разграничения полномочий по регулированию трудовых отношений.

Реализация данных мер будет направлена не только на повышение экономической эффективности труда в условиях разнообразия форм занятости, но и на упрочение социального единства общества, что в конечном счете и определит экономический рост и повышение благосостояния российских граждан.

9. В завершение апробации различных методологических подходов к исследованию феномена прекаризации представляется целесообразным отметить еще один аспект проблемы — **некоторые тенденции развития рынка труда в России как фактора формирования масштабов, структуры и форм прекаризации занятости в предстоящие годы с позиции**

возможных сценариев социально-экономического развития страны (инерционного и мобилизационного, инновационного и, к сожалению, кризисного).

Общим итогом и **инерционного и мобилизационного** сценариев развития в данном контексте может стать путь экстенсивной адаптации к потребностям производства в рабочей силе за счет поиска ее дополнительных источников, включения миграционных рычагов и использования безработных, который не обеспечивает ни должной структурной перестройки, ни высокой экономической динамики (физически такого количества людей в стране просто не будет), а консервирует низкий уровень жизни, углубление несбалансированности спроса на рабочую силу с ее предложением, низкую эффективность инвестиций — дальнейшее усиление степени эксплуатации дешевого труда и, как следствие, ***резкое расширение пространства прекаризации занятости.***

Кризисный вариант развития по своим следствиям для рынка труда и занятых усугубляет вышеназванные тенденции, но ***главное и парадоксальное*** — «***уменьшает***» масштабы прекаризации за счет роста открытой безработицы.

Инновационный вариант развития ориентирован на постоянное наращивание инвестиций в новации, разработку и внедрение новой техники, технологии, научные исследования, а также принципиальное обновление всей системы трудовых отношений, превращение их в партнерские. В данном сценарии развития упор должен делаться на создание предпосылок для формирования новой экономики; выращивание новых поколений работников (команд квалифицированных кадров), способных генерировать новые знания и управленческие решения, а также более справедливые распределительные отношения, что позволит получить требуемые темпы ВВП и обеспечить сочетание долговременных интересов бизнеса с решением следующих общенациональных целей: сокращение бедности; интеграция бизнеса в социальную стратегию государства; увеличение вклада в инновации и развитие; диверсификация экономики и др. ***Пространство прекаризации занятости в этом случае может постепенно сокращаться.***

Заключая это сжатое введение в анализ проблемы «Прекаризация занятости», отметим, поддерживая позиции известных специалистов, что, исходя из положений современной концепции методологического плюрализма в социально-экономических исследованиях, такое сложное явление, как прекаризация, должно стать предметом изучения и других научных технологий (множественного анализа, эконометрического моделирования и прогнозирования, междисциплинарного научного поиска).

Литература

1. Седьмая конференция Европейской сетевой организации «Социальная неопределенность, прекарнизация и неравенство» (S.U.P.I. Network – Social Uncertainty Precarity Inequality).
2. *Смирных Л.И., Колосова Р.П.* Заемный труд: вопросы теории, международный и российский опыт. – Воронеж, 2006; *Колосова Р.П., Разумова Т.О., Луданик М.В.* Формы занятости населения в инновационной экономике. – М., 2008.
3. *Coase R.H.* The Nature of the Firm, *Economica*. – N.S., 1937.
4. <http://neuezeiten.rusverlag.de/2009/07/24/chto-takoe>

Kolosova R.P.
Ph.D., Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Razumova T.O.
Ph.D., Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Precarity of employment: introduction to analysis

Abstract

The article is devoted to precarity of employment as relatively new aspect of studies for scientists, researchers and politicians. The authors accentuate the complicated task to specify the methodology and methods of researches of precarity of employment as this phenomenon is not in focus of standard methods of labor market studies. The article presents factors determining precarity: labor market evolution, flexibility of labor relations, globalization of economy, new forms of employment. Risks related with agency labor are classified, prospects of precarisation under different models of economic development are evaluated.

Key words: precarity of employment, labor market, labor relations, globalization of economy, agency labor.

JEL-codes: J210, J230, J580, J600.

*Валиахметов Р.М.
к.соц.н., директор
Башкирского филиала
Института социологии РАН
(г. Уфа, Россия)*

Основные подходы к изучению процессов накопления и реализации человеческого капитала¹

Аннотация

Человеческий капитал в статье рассматривается как часть человеческого потенциала, реализованная в знаниях, умениях, навыках и компетенциях, конвертируемая в социальный опыт и практику и в конечном счете в реальный общественный продукт и личное благосостояние. Среди основных подходов к изучению процессов накопления и реализации человеческого капитала автор выделяет структурный, многоуровневый, междисциплинарный анализ.

Ключевые слова: человеческий капитал, развитие человеческого потенциала.

JEL-коды: A14, J24.

Как и любой другой вид капитала (физический, природный), человеческий капитал обладает своей внутренней структурой. В этом смысле ряд исследователей выделяют следующие подвиды человеческого капитала: биофизический (здоровье), интеллектуальный (в том числе образовательный и инновационный), социальный, культурно-нравственный, организационный, предпринимательский.

В теории и практике человеческого капитала различают также индивидуальный, корпоративный и национальный уровни человеческого капитала. При этом национальный человеческий капитал рассматривается некоторыми авторами как часть инновационных (креативных) трудовых ресурсов, которая включает в себя накопленные знания, инновационную и высокотехнологичную долю национального богат-

¹ Статья выполнена при финансовой поддержке РГНФ в рамках гранта: «Человеческий капитал Башкортостана: перспективы накопления и реализации» на 2014–2015 гг. (№ 14-13-02021).

ства; интеллектуальный и социальный капитал, обеспечивающие в совокупности развитие и конкурентоспособность инновационной части национальной экономики на мировых рынках в условиях глобализации и конкуренции [2, 43].

В последнее время в исследовании человеческого капитала большое внимание уделяется также ценностно-мировозренческим основам его формирования, накопления и реализации.

Считается, что термин «человеческий капитал» был введен Дж. Беккером и Т. Шульцем прежде всего для прагматической оценки потенциальной способности человека приносить доход посредством врожденных способностей и талантов, приобретенного образования, квалификации, профилактики здоровья и т.д. Они одними из первых сделали акцент на необходимости накопления человеческого, а не физического капитала. Вслед за авторами теории человеческого капитала большой вклад в дальнейшее ее развитие внесли другие представители мировой экономической школы (Э. Денисон, Дж. Кендрик, У. Боуэн, Й. Бен-Порэт, М. Блауг, Э. Лазер, Р. Лэйард, Дж. Минцер, Дж. Псахаропулос, Ш. Розен, Ф. Уэлч, Б. Чизуик, Й. Шумпетер и др.).

Среди отечественных экономистов, в трудах которых исследуются проблемы формирования, развития и реализации человеческого капитала, следует отметить Л.И. Абалкина, С.В. Валентея, В.Е. Гимпельсона, А.И. Добрынина, А.Б. Докторовича, И.В. Ильинского, Р.И. Капелюшникова, Р.П. Колосову, В.П. Колесова, Ю.А. Корчагина, Т.О. Разумову, В.И. Романчина, Е.Д. Цыренову и др.

Поскольку проблема исследования человеческого капитала носит междисциплинарный характер, подходы к оценке и измерению человеческого капитала, изучению процессов его накопления и реализации разрабатываются представителями и других смежных наук (социологии, демографии, культурологи и т.д.). В контексте управления человеческим капиталом и его развитием чрезвычайно важным является изучение социальных институтов, социальных процессов и явлений. Следовательно, важное методологическое значение для исследования человеческого капитала, его оценки и измерения имеют труды представителей социологической мысли (П. Бурдьё, П. Сорокина, П. Штомпки и др.).

В комплексное исследование проблем накопления, развития и реализации человеческого капитала значительный вклад внесли социологи, историки, демографы, географы, философы и представители других социальных и гуманитарных наук (И.И. Ашмарин, Г.И. Бондаренко, А.Г. Вишневский, О.И. Генисаретский, А.А. Давыдов, А.Б. Докторович, С.Я. Дятлов, Т.И. Заславская, Н.В. Зубаревич, О.И. Иванов, Д.Ж. Келле, С.А. Кравченко, Н.И. Лапин, В.А. Лапшин, В.А. Луков, И.С. Маслова, Н.В. Панкратов, Е.А. Попов, П.В. Поветьев, В.В. Ра-

даев, Н.М. Римашевская, В.Д. Роик, Г.Л. Смолян, Н.Е. Тихонова, Б.Г. Юдин и др.).

Новые подходы к изучению и анализу человеческого капитала обнаружались в рамках парадигмы и концепции человеческого развития (развития человеческого потенциала). Концепция человеческого развития, основанная на предложенном А. Сеном «возможностном» подходе, не только базируется на основных принципах теории человеческого капитала, но и существенно расширяет ее рамки, «оживляет» ее такими новыми качественными характеристиками, как справедливость, право выбора и т.д.

Управление человеческими ресурсами невозможно без изучения всей совокупности проблем, связанных с развитием человеческого потенциала страны в целом и региона в частности. При этом нельзя обойтись без должной оценки потенциального и реального вклада основных социальных институтов (семьи, государства, организации/фирмы и т.д.), призванных обеспечивать это развитие.

В мировом докладе о человеческом развитии за 2010 г. подчеркивается, что развитие человека заключается в постепенном накоплении и сохранении позитивных результатов и противостоянии процессам, обедняющим или угнетающим людей, усиливающим структурную несправедливость. Согласно определению ПРООН, развитие человека представляет собой «процесс расширения свободы людей жить долгой, здоровой и творческой жизнью, на осуществление других целей, которые, по их мнению, обладают ценностью... Люди – как индивидуально, так и в группах – одновременно являются и бенефициариями, и движущей силой развития человека» [1, 22].

Данное определение отражает принципиально важное положение концепции, отличающее ее от теории человеческого капитала. Дело в том, что человеческое развитие представляет собой двусторонний процесс – не только формирование человеческих способностей, но и потенциальную возможность их реализации в труде и отдыхе, социокультурной и политической деятельности. Другой важной особенностью концепции человеческого развития является ее ценностное ядро, в соответствии с которым развитие образования и здравоохранения, занятость (в том числе женщин) рассматриваются как самоценный процесс, составная часть высокой культуры и правого государства.

Оптимальное сочетание экономического и социального факторов в концепции человеческого развития призвано обеспечивать не только расширение возможностей для удовлетворения социальных потребностей и интересов, но и содействовать поддержанию высокой экономической активности населения, развитию человеческого капитала как основы повышения производительности труда и конкурентоспособности региона.

Исходя из этой логики, мы рассматриваем человеческий капитал как часть человеческого потенциала, реализованную в знаниях, умениях, навыках и компетенциях, конвертируемых в социальный опыт и практику и в конечном счете в реальный общественный продукт и личное благосостояние (здоровье, доход, духовное богатство).

Эмпирическое подтверждение роли человеческого капитала в экономическом развитии стран позволило пересмотреть отношение государств и работодателей к расходам на образование, здравоохранение и человеческое развитие в целом. Так, например, исследование американского экономиста Р. Барро на основе эмпирических данных по 98 странам мира за 1960–1985 гг. подтвердило прямую зависимость темпов экономического роста от накопленного человеческого капитала [3, 144]. Расчеты Э. Денисона показали, что прирост душевого дохода в США в течение послевоенного периода был на 15–30 % обусловлен повышением образовательного уровня рабочей силы [4].

Данные национальных и региональных исследований фиксируют неравенство возможностей населения в формировании, развитии, реализации и накоплении человеческого капитала. Это неравенство находит отражение и в дифференциации индексов образования регионов, опубликованных в Докладах о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 1998–2014 гг. Отставание регионов по темпам накопления и реализации человеческого капитала представляется, на наш взгляд, одним из наиболее серьезных рисков социально-экономического развития территорий.

Именно поэтому развитие человеческого потенциала, накопление и реализация человеческого капитала становятся сегодня одними из основных стратегических задач государственного управления. Одновременно они рассматриваются и как современные социальные рычаги, обеспечивающие синхронное и сбалансированное развитие регионов, городов и муниципалитетов. Поэтому неудивительно, что в настоящее время не только ученые, но и практики все чаще обращаются к концепции развития человеческого потенциала и теории человеческого капитала при разработке региональных и муниципальных стратегий развития. В программных документах Московского урбанистического форума 2014 г. одним из приоритетных является направление «Человеческий потенциал как драйвер развития российских городов». Это свидетельствует о том, что проблемы развития человеческого потенциала и человеческого капитала из научно-методической плоскости переходят на уровень стратегической государственной политики, включая как общенациональный, так и региональный, и муниципальный подуровни.

Литература

1. Доклад о развитии человека-2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека. 20-е юбилейное издание. — М.: Весь Мир, 2010. — 244 с.
2. Человеческий капитал и инновационная экономика России: Монография / Ю.А. Корчагин. — Воронеж: ЦИРЭ, 2012. — 244 с.
3. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса: Учебное пособие / Под общ. ред. проф. В.П. Колесова (экономический факультет МГУ). 2-е изд., доп. и перераб. — М.: Права человека, 2008. — 636 с.
4. *Капелюшников Р.И.* Основы теории человеческого капитала. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/3227> (дата обращения: 26.02.2015).

Rim Valiakhmetov

*Candidate of sociological sciences
Director of The Bashkir Branch
of the Institute of Sociology
Russian Academy of Sciences
(Ufa, Russia)*

Accumulation and realization of human capital: basic investigation approaches¹

Abstract

In the article human capital is considered as a part of the human potential, which is realized in knowledge, skills, competencies; convertible into social experience and practice, and ultimately into real public goods and personal welfare. Amongst basic approaches to investigation author marks structural, multi-level and interdisciplinary analysis.

Key words: human capital, human potential development.

JEL-codes: A14, J24.

¹ Financed by Russian Humanitarian Science Foundation, project № 14-13-02021 «Human Capital of the Republic of Bashkortostan: accumulation and realization perspectives» for the period of 2014–2015.

*Леонтьева Л.И.
к.э.н., доцент
Костромской государственной
технологической университет
(г. Кострома, Россия)*

Неформальная занятость на костромском рынке труда в условиях замедления экономического роста

Аннотация

В статье обращено внимание на то, что характер неформальной трудовой деятельности сильно варьируется по территории страны, российские регионы неоднородны по многим параметрам. На основе статистического материала анализируется неформальная занятость на рынке труда Костромской области и показано влияние на нее замедления экономического роста.

Ключевые слова: рынок труда, неформальная занятость, экономический рост.

JEL-коды: J210, J490.

Проблема неформальности является одной из ключевых проблем экономического и социального развития, обеспечения условий для современного экономического роста и высокой производительности. В Послании Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию говорится: «...эффективность национальной экономики... должна расти. Необходимо ориентироваться на ежегодный рост производительности труда не менее чем на пять процентов. Правительство должно изыскать для этого резервы, продумать, как реализовать их с максимальной для нас отдачей» [13].

Существует мнение, что секрет живучести россиян кроется в существовании невидимой, но ощущаемой всеми неформальной экономики со своими неписаными правилами и институтами. Ученые считают, что синонимами «неформальной экономики» выступают «экономика выживания» (Г. Шанин), «экономика нищеты» (О. Левис), «моральная экономика» (Дж. Скотт). Ее также называют «эксплоярной», т.е. выходящей за рамки существующей системы восприятия и экономического

анализа и граничащей с официальной экономикой и теневой экономикой [1, 174, 176].

Деятельность в неформальной экономике не связана с криминальной сферой, а ее мотивация отлична от модели «рационального максимизатора», действующего в теневой экономике: ориентировка не на максимальную прибыль, а на прожиточный минимум; высокая степень приспособления к новым условиям (несколько видов заработков, быстрая смена мест работы); невысокие требования к условиям проживания, питания, так называемому быту. В обеспечении условий существования значительную роль играют члены семьи, родственники, соседи, в отношениях между которыми преобладают альтруистические черты – помощь без расчета на то, что она будет оплачена, и т.д. Поведение человека в неформальной экономике объясняется с помощью модели человека – «человек приспособляющийся» («*homo adaptans*») [1, 175].

Для неформальной экономики, о которой заговорили в последние тридцать лет, справедливо утверждение, что распространение ее зависит от уровня развития страны или региона – чем они беднее, тем прочнее укрепляются в них неформальные правила и нормы поведения. Это подтверждает сам факт появления этого понятия. Выдающийся британский антрополог К. Харт, исследовавший рынки труда в африканских городах, ввел понятие «неформальный сектор» [12, 61–89], которое стало активно использоваться экспертами Международной организации труда (МОТ) [11]. В поле зрения его исследований попали вчерашние мигранты из сел, неквалифицированные работники, находящиеся в низкопроизводительной самозанятости основной (а часто единственный) источник средств к существованию. Единственной альтернативой полной безработице для них была самозанятость, а формальный рынок труда им ничего не мог предложить, так как системы помощи безработным в этих странах не существовало [2, 7, 137, 139].

Можно сказать, что неформальная экономика – это явление больше социальное, чем экономическое, поскольку основной поведенческой мотивацией здесь является особая стратегия выживания, реализуемая «*homo adaptans*».

Подтверждением этому является исследование неформальности на рынке труда, которая предстает как чрезвычайно сложное, многогранное и запутанное социальное явление. Изучение неформальной занятости с позиций рынка труда и социальной политики позволяет в качестве ключевого фактора выделить отсутствие стабильных контрактных отношений, вознаграждения или социального страхования [3, 210]. Такой подход к выделению неформальной занятости разработан экспертами Международной организации труда [10] и Всемирного банка [9].

В 2003 г. Госкомстатом РФ были выпущены методологические положения по измерению занятости в неформальном секторе экономики [5], разработанные с учетом резолюции, относящейся к статистике занятости в неформальном секторе, принятой 15-й Международной конференцией статистиков труда (МКСТ) в 1993 г. Конференцией было дано определение неформального сектора как «совокупности единиц, занятых производством товаров и услуг с основной целью обеспечить работу и доход для тех, кто связан с этими единицами. Эти единицы характеризуются низким уровнем организации труда, низкой капиталоемкостью и небольшими размерами. Трудовые отношения – если они существуют – базируются преимущественно на привлечении случайных работников, родственных и личных связях, а не на договорных началах, дающих формальные гарантии» [6, 148].

Группа экспертов ООН по статистике неформального сектора (Деллийская группа) в 1997 г. занималась совершенствованием разработанных понятий и определений, и в основу принятого текста рекомендаций легла следующая фраза: «Поскольку неформальный сектор проявляется различным образом в разных странах, национальные определения неформального сектора не могут быть полностью согласованы в настоящее время...» [5]. Этим объясняется тот факт, что оценки экспертов часто расходятся как между собой, так и с официальными данными.

На российском рынке труда удельный вес неформального сектора значителен, и на протяжении 2000-х гг. он увеличивался даже на фоне экономического роста. Более того, последний привел к увеличению доли неформального сектора в регионах. Сегодня к этому сектору можно отнести каждого пятого или даже третьего занятого в зависимости от используемой методологии.

Характер неформальной трудовой деятельности сильно варьируется по территории страны, поскольку российские регионы неоднородны по многим параметрам. Динамика неформальной занятости в регионах может быть отслежена с помощью факторов, которые условно представлены тремя группами. Первая – это особенности спроса на труд в регионе, включая уровень экономического развития, структуру экономики и уровень безработицы. Вторая – это особенности предложения труда в регионах. Здесь обращается внимание на возрастную структуру, степень урбанизованности населения, наличие человеческого капитала, проявляющегося в доле населения с высшим (третичным) образованием. И, наконец, третья группа – это институты рынка труда, влияющие на создание рабочих мест в регионе и на соединение последних с работниками. Конечно, следует иметь в виду, что основные институты рынка труда (например, трудовое законодательство, величина МРОТ и пособия по безработице) имеют надрегиональ-

ный характер и устанавливаются централизованно для всех регионов страны, но их практическое функционирование всегда регионально и локально.

Статистический материал по Костромской области дает представление о неформальной занятости. В методологических пояснениях Костромастата говорится, что к работающим не по найму в статистическом ежегоднике отнесены лица, которые выполняют работу, определенную как «работа на собственном предприятии, в собственном деле». Это работа, при которой вознаграждение непосредственно зависит от дохода, получаемого от производства товаров и услуг. Лицо принимает производственные решения, относящиеся к деятельности предприятия (собственному делу), или делегирует эти полномочия, оставляя за собой ответственность за благополучие предприятия (собственного дела). Данная группа объединяет работодателей, самостоятельно занятых лиц, членов производственных кооперативов, помогающих членов семей [4, 74].

Анализ табл. 1 показывает, что с 1995 по 2012 г. доля работающих не по найму росла незначительно (с 5,5 до 5,8 % соответственно). Исключение составляют 2000 г. – 11,9 % и 2009 г. – 7,4 %. Это объясняется скорее всего тем, что это посткризисные годы (кризисы – август 1998 г., сентябрь 2008 г.). За рассматриваемый период численность самостоятельно обеспечивающих себя работой возросла почти в 1,5 раза, а именно с 2,8 до 4,3 %, и самый большой их рост был отмечен в 2000 и 2009 гг. (7,7 и 5,1 % соответственно).

Таблица 1

**Распределение численности занятых в экономике по статусу занятости¹
(в процентах к итогу) [11, 60; 7, 26; 8, 29]**

	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Все занятое население, в том числе:	100	100	100	100	100	100	100	100
работаемые по найму	94,5	88,1	93,0	93,5	92,6	93,9	93,6	94,2
работаемые не по найму, из них:	5,5	11,9	7,0	6,5	7,4	6,1	6,4	5,8
работодатели	1,0	1,1	1,9	2,8	1,7	1,6	1,5	1,4
самостоятельно обеспечивающие себя работой	2,8	7,7	3,0	3,4	5,1	3,6	4,6	4,3
члены производственных кооперативов	1,7	3,1	2,1	0,2	0,5	0,4	0,2	0,0
помогающие на семейном предприятии	–	0,0	–	0,1	0,1	0,5	0,1	0,1

¹ По материалам выборочных обследований населения по проблемам занятости 1995 г. – на конец октября, с 2000 г. – в среднем за год, с 2005 г. данные пересчитаны с учетом итогов Всероссийской переписи населения 2010 г.

В нашем случае рост неформальности в отмеченные годы можно объяснить ухудшением социально-экономической ситуации в стране и регионе, сокращением работающих по найму (в 2000 и 2009 гг. до 88,1 и 92,6 % соответственно – см. табл.). Этот рост сопровождался сокращением формального сектора, который чувствителен к низкому качеству институциональной среды.

С 2008 по 2012 г. произошло почти двухкратное снижение числа работодателей, как среди мужчин, так и среди женщин: с 3,7 до 1,8 % и с 1,9 до 0,9 % соответственно [7, 26; 8, 29]. В условиях замедления экономического роста возрастание рисков приводит к снижению предпринимательской активности. В кризисной ситуации с целью сохранения своего бизнеса работодатели стремятся сократить свои расходы, связанные с наймом рабочей силы. Поскольку они не могут платить высокую заработную плату, им приходится отдавать предпочтение при найме на работу более квалифицированным работникам, которые сами настаивают на неформальном оформлении трудовых отношений с целью увеличения своего дохода за счет отказа от социального пакета и налоговых вычетов.

Этим, в частности, объясняется выявленная при анализе тенденция вынужденного ухода стареющего трудоспособного населения в неформальную занятость. Так, в Костромской области в 2010 и 2011 гг. среди работающих не по найму преобладали занятые в возрасте 40–49 лет (33,3 и 24,6 % соответственно), а в 2012 г. уже наибольший удельный вес 26,3 % составляли работающие в возрасте 50–59 лет. За эти три года средний возраст работающих не по найму увеличился с 41,9 до 44,6 года, в то время как среди работающих по найму – только с 39,8 до 40,4 года, а в целом по экономике – с 40,0 до 40,6 года [7, 27; 8, 30].

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. указано, что целью государственной политики в области развития рынка труда в долгосрочной перспективе является сокращение доли неформальной занятости. Это связано с тем, что последняя увеличивает риск попадания в низкооплачиваемые группы. Как правило, неформальные рабочие места недолговечны, и отсутствуют механизмы их законодательной или судебной защиты. Увеличение доли таких рабочих мест в экономике приводит к снижению стабильности занятости. Борьбе с существующими негативными тенденциями на рынке труда способствует направление ситуации в русло государственного регулирования.

Литература

1. *Бренделева Е.А.* Неинституциональная экономическая теория: Учеб. пособие / Под общ. ред. А.В. Сидоровича. – М.: Дело и Сервис, 2006.

2. В тени регулирования: неформальность на российском рынке труда: Моногр. / Под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшникова; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014.
3. Достойный труд – высшая цель и жизненная необходимость. Доклады и тезисы докладов Круглого стола «Достойный труд в XXI веке» / Под ред. проф. Р.П. Колосовой. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2005.
4. Костромская область. Статистический ежегодник: Стат. сб. / Кострома-стат. – К., 2013.
5. Методологические положения по статистике. Вып. 4. – М.: Госкомстат России, 2003.
6. Современные международные рекомендации по статистике труда. – М.: Финстатинформ, 1994.
7. Труд и занятость. Т. 1. Труд и занятость в Костромской области. Стат. сборн. – Кострома: Тер. орган Федеральной службы госстатистики по Костромской обл. (Костромастат), 2011.
8. Труд и занятость. Т. 1. Труд и занятость в Костромской области. Стат. сборн. – Кострома: Тер. орган Федеральной службы госстатистики по Костромской обл. (Костромастат), 2013.
9. Bernabi S. Informal Employment in Counties in Transition; A Conceptual Framework // CASE Paper. 2002. April.
10. Carr M. & Chen M.A. 2002; Globalization and the Informal Economy: how Global Trade Investment Impact on the Working Poor? // ILO WP on the Informal Economy. № 2002/1.
11. ILO. Employment, Incomes and Equality. A. Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya. – Geneva: ILO, 1972.
12. Hart K. Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana // Journal of Modern African Studies. – 1973. – Vol. 11. – № 1.
13. <http://kremlin.ru/news/47173>

Leontyeva L.I.
CES, Associate Professor
Kostroma State University of Technology
(Kostroma, Russia)

Informal employment at Kostroma labour market under conditions of economical ungrowth deceleration

Abstract

In the article the author pays special attention to the character to informal labor activity greatly varies according to the state territory, the Russian

regions are heterogeneous on different parameters. On the basis of statistic materials an informal employment at the Kostroma region labor market is analyzed and influence on its economical growth deceleration is shown.

Key words: labour market, informal employment, economical growth.

JEL-codes: J210, J490.

Луданик М.В.¹
к.э.н., доцент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Влияние бренда работодателя на рынок труда: возможности и ограничения в период замедления экономического роста

Аннотация

Интерес к бренду как явлению социально-экономического, психологического и правового характера растет. Особенно это проявляется сильнее в периоды экономической нестабильности. Бренд компании как работодателя становится наиболее востребованным в этот период, так как работники тянутся к стабильности и уверенности в завтрашнем дне. В связи с этим организации, имеющие высокие рейтинги в HR-брендинге, в представлении работников, могут гарантировать лучшие возможности по условиям труда, гарантии заработной платы, продвижения по карьерной лестнице, низкой текучести кадров и т.д., нежели компании, не имеющие их. В статье дается обоснование выдвинутому предположению с использованием статистических данных по молодежному сегменту рынка труда. Теоретическими основами служат доказательства и исследование формирования и развития брендов продукта, организации и работодателя, на основе изучения научных трудов отечественных и зарубежных авторов. Делаются выводы рекомендательного характера, направленные на развитие и укрепление бренда работодателя в условиях замедления экономического роста.

Ключевые слова: бренд продукта, бренд организации, бренд работодателя.

JEL-коды: D210, J290, J320.

Современные компании стремятся к завоеванию и приумножению своих индивидуальных преимуществ с целью быть узнаваемыми, иметь

¹ Луданик М.В. e-mail: mv.ludanik@gmail.com

качественную, отличную от других продукцию, высококвалифицированный персонал и на этой основе формировать конкурентные преимущества на рынке. Использование бренда в управлении компанией является инновационным, новаторским подходом в формировании и развитии ресурсов организации, таких как труд, капитал и природные ресурсы.

Понятие «бренд компании» можно разделить на три основные составляющие: бренд продукта, непосредственно бренд организации, а также бренд работодателя. Данное перечисление имеет свою хронологию возникновения, концепцию становления и развития.

Необходимо отметить, что само понятие «бренд», согласно его трактовке в словаре иностранных слов (англ. *brand*), – представляет собой «класс товаров, которые являются продукцией данной фирмы, торговой маркой» [2, 136]. Таким образом, товар является «визитной карточкой» предприятия и представляет собой продукцию, по которой узнают предприятие, исходя из оценки качества выпускаемого им товара. Такую продукцию можно отметить товарным знаком. А по нему можно идентифицировать продукт и отличить его от продукта конкурентов. В данном случае торговая марка тесно связана с брендом компании в целом, при этом, с одной стороны, она является инструментом, с помощью которого символика бренда может быть юридически запатентована и подлежать правовой защите от копирования. С другой – она формирует восприятие информации о данном товаре пользователями, что представляет собой психологическую оценку через товар бренда компании.

Бренд представляет собой знак индивидуальности и обещания определенных результатов. «...Он говорит о том, откуда эта вещь (или человек) происходит, и подразумевает гарантию того, что обещание, сделанное от имени бренда, будет исполнено» [1]. В связи с этим стоит полагать, что данное явление носит как материальный, так и нематериальный характер.

Мировое научное сообщество обратило свой интерес к исследованию бренда/брендинга, после того как сложилась практическая сторона данного вопроса (более подробно см. табл. 1). Как отмечается специалистами, повсеместное развитие бренд-менеджмента как специфической функции внутрифирменного управления происходит с 1945 г. [4, 101 и 5, 9]. К числу первых компаний, использующих бренд продуктов в целях выделения среди конкурентов и создания уникальных предложений для потребителей, относится Procter&Gamble, которая с 1837 г. приумножая, накапливала «...опыт того, как быть рядом со своими потребителями с помощью брендов, которые делают жизнь немногим лучше каждый день» [3].

**Изучение брендинга товара в мире: три концептуальных подхода,
соответствующих трем исследовательским школам**

№	Концептуальный подход	Исследовательская школа	Основатели, видные ученые
<p>до 1950–1960 гг. (Рациональная школа брендинга) <i>Связана с переориентацией послевоенной экономики Европы и США на нужды отдельных потребителей в послевоенные годы.</i> <i>Основу составляло(а):</i></p>			
1	Рациональный	предложение товаров высокого качества с привлекательным внешним оформлением и оригинальным дизайном упаковки единая рекламная идея выступала в качестве основы коммуникационной стратегии	Классики рекламы XX в.: Д. Огилви, Р. Ривз (David Mackenzie Ogilvy, 1911–1999; Rosser Reeves, 1910–1984)
<p>1960–1980 гг. (Эмоциональная школа брендинга) <i>Связана с тем, что конечные выгоды потребителей должны дополняться удовольствием и эмоциональным наслаждением.</i> <i>При этом:</i></p>			
2	Эмоциональный	акцент был сделан на имиджевую рекламу (оригинальный неповторимый образ)	В. Паккард, Б.Б. Хэгарты (V. Packard, B. Hegarty) [12]
<p>с 1980-х гг. (Школа социального (духовного) брендинга) <i>Обусловлена осознанием социально-экономической и гражданской позиции со стороны бизнеса.</i> <i>В том числе:</i></p>			
3	Социальный	ответственности за ликвидацию негативных последствий развития производства организацию мероприятий по охране и защите окружающей среды	Д. Шульц, Б. Барнс (Don E. Schultz, Beth E. Barnes, 1999) [10]

Источник: составлено на основании материала [4, 101].

В связи с развитием и изучением данного феномена постепенно претерпевались изменения в понимании и отношении к данному явлению. Покупатели становились лояльными не только к определенному продукту и виду услуг, у них также формировалось доверие к компании, производителю в целом, а также и ко всем его товарам. И в результате основной акцент в концепции бренда/брендинга был смещен с бренда конкретных товаров и услуг в сторону бренда организации.

Впоследствии на развитие бренда компании оказала влияние концепция внутреннего маркетинга, где в качестве продукта рассматривалась сама работа в компании, а в качестве основных потребителей –

сотрудники компании, их уровень компетенций, навыков и умений. Основное отличие между брендом продукта и работодателя кроется в цели: продуктовый бренд стремится повысить продажи, в то время как бренд работодателя стремится повысить качество и количество соискателей. Таким образом, к сегодняшнему дню понятие бренда значительно изменилось относительно изначальной формулировки. В последнее время появилась категория брендов, которые имеют к потреблению не прямое, а косвенное отношение. Речь идет о так называемых *брендах работодателей* (англ. *employer branding*)¹, или брендах компании в качестве работодателя.

На современном этапе многие рынки труда мира, особенно это касается развивающихся рынков, жалуются на недостаток квалифицированной рабочей силы. В настоящий момент традиционные инструменты кадровой политики требуют определенного переосмысления и совершенствования в быстроменяющихся условиях и нестабильности в экономике. И включение фирмами в свою стратегию развития новых элементов, связанных с имиджем компании на рынке труда (брендом работодателя), становится передовым опытом в части работы с персоналом. К примеру, это выражается: в поиске высококвалифицированных работников, в привлечении эффективных топ-менеджеров извне, в вовлечении выпускников лучших вузов в свой кадровый потенциал для формирования команды и ядра организации и т.д. При этом преследуется цель – укрепить свои позиции на рынке по одному из стратегических ресурсов компании – человеческому, особенно в условиях неопределенности экономики. Сегодня это становится актуальным как никогда в связи с тем, что именно сила бренда работодателя способна во многом определить компании – победителей в борьбе за лучших специалистов. Руководители многих организаций, функционирующих в самых разных странах, сейчас все большее внимание уделяют вопросам поиска и создания условий для высококвалифицированного персонала и ставят борьбу за таланты в качестве одного из приоритетов своей внутрифирменной кадровой политики.

Первыми работами, посвященными возможностям применения методов бренд-менеджмента к управлению человеческими ресурсами, были труды английских ученых: Барроу Симона (1990 г. [8]), Эмблера

¹ Термин «*employer brand*» впервые был представлен управленческому сообществу в 1990 г. Симоном Барроу (Simon Barrow – Президент People in Business). Шестью годами позже термин был уточнен совместно с Тимом Эмблером ((Tim Ambler – Старший научный сотрудник Лондонской школы бизнеса) в статье «The employer brand» [6], вышедшей в декабре 1996 г. в *Journal of Brand Management*. В данной академической публикации авторы дефиницию «бренд работодателя (англ. *employer brand*)» определяли как совокупность функциональных, психологических и экономических преимуществ, предоставляемых работодателем и отождествляемых с ним.

Тима (1996 г. [6]), Мосли Ричарда (2005 г. [9]). Кроме того, активные исследования бренда работодателя осуществлялись и осуществляются учеными в ряде государств континентальной Европы (в Бельгии – Ф Анзель, Ф. Лиевенс, Г. Хойе; в Германии – Ш. Эрленкемпер, Т. Хинцдорф, К. фон Таден); в США (К. Бэкхаус, С.Д. Майлс, Г. Мангольд, С. Тико [7] и Австралии М. Анклс, Б. Митчингтон [11], Л. Мо-роко).

О привлекательности работодателей можно судить из рейтингов, которые формируют различные исследовательские центры и компании¹ (табл. 2), на основании мнений различных групп населения.

Таблица 2

Западные исследовательские центры и компании, предоставляющие рейтинги по результатам анализа привлекательности работодателей

Организации, занимающиеся составлением рейтингов компаний (web-старница)	Количество респондентов	Регион и целевая аудитория	Сбор данных
Universum Global Surveys http://www.universumglobal.com http://universumsurvey.ru/	в целом по странам	Австрия, Бразилия, Великобритания Германия, Голландия, Гонконг, Дания, Индия, Испания, Италия, Канада, Китай, Норвегия, Польша, Россия, Сингапур, США, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция, Южная Африка, Япония. Студенты из 12 стран, являющихся крупнейшими мировыми экономиками	Опрос
CRF Institute Top Employer http://www.crf.com	в целом по странам	Австралия, Бельгия, Бразилия, Великобритания, Германия, Голландия, Дания, Испания, Италия, Китай, Польша, Франция, Швейцария, Южная Африка, Европа в целом	Бенчмаркинг компаний
Great Place To Work Institute (e.g., Fortune 100 Best Companies to work for) http://money.cnn.com/magazines/fortune/bestcompanies	> 6200 компаний во всех странах	Широкий список стран. Компании, основанные более семи лет назад и насчитывающие более 1000 сотрудников	Бенчмаркинг компаний

¹ Среди мировых компаний, работающих на этом рынке, можно выделить следующие: Universum Global, Employer Branding online, The Times, College Grad, Employer brand international, One Agent, Thirty Three и др. (более подробно см. табл. 2).

Организации, занимающиеся составлением Рейтингов компаний (web-старница)	Количество респондентов	Регион и целевая аудитория	Сбор данных
CollegeGrad.com Top Entry-Level Employers http://www.collegegrad.com/topemployers/2011_entry_level.php	в целом по стране	США, любые компании	Бенчмаркинг компаний
The Times Top 100 Graduate employers http://www.top100graduateemployers.com/	18 252	Великобритания, 30 вузов	Личный опрос

Источник: составлено на основании материалов, указанных в web-страницах компаний в табл. 2.

Научное исследование проблематики бренда работодателя явление новое для стран постсоветского пространства. И оно касается развития концепции целесообразности, определения места брендинга работодателей, его сущности, опыта применения и т.д. Так, в России в 2006 г. была учреждена ежегодная премия «HR-бренд» за наиболее успешные проекты построения бренда работодателя в нашей стране. Стало также традиционным составление общероссийского рейтинга лучших работодателей года (с 2010 г. порталом HeadHunter¹). Среди отечественных компаний, оказывающих специализированные услуги брендинга работодателя, также можно назвать: ISKRA, SmartStep, «Работа для Вас», Future Today, УКЦ «Профессиональный Пост», Smart Start и др.

К примеру, известная шведская международная консалтинговая компания Universum Group с 1988 г. проводит определение рейтингов лучших работодателей с предоставлением отчетов по ним в рамках программы «Идеальный работодатель» (англ. *Ideal Employer*) [13]. Данная корпорация делает попытку своими исследованиями улучшить взаимодействие между студентами, молодыми специалистами и работодателями, привлекая студентов и профессионалов со всех стран мира. Так, в 2013 г. для 200 000 студентов бизнес- и технических специальностей лучших университетов из 12 стран, в их числе: Франция, Канада, Австралия, Бразилия, Россия и др., – в десятку самых популяр-

¹ С 2010 г. компаний HH.ru было проведено и опубликовано четыре опроса. Последний, за 2014 г. находится в обработке и будет опубликован на сайте компании в марте 2015 г. Из года в год все больше и больше компаний становятся участниками рейтинга. В 2010 г. таких компаний было чуть менее 100, в 2011 г. – 108, а в 2012 г. в итоговый рейтинг вошло уже 164 компании, в 2013 г. – 174. Более подробно см. «Рейтинги работодателей России 2014 года» на сайте: URL: <http://rating.hrbrand.ru/index/>

ных компаний в мире вошли: для бизнес-специальностей – «Газпром» (1-е место), Сбербанк (2-е место), McKinsey & Company (3-е место) и др.; для технических специальностей – «Газпром» (1-е место), Rosneft Oil Company (2-е место), Lukoil (3-е место) и др.; для IT – Google (1-е место), Microsoft (2-е место), Intel (3-е место) и др.

Для России аналогичный рейтинг работодателей «глазами студентов» лучших вузов, который проводит Universum Group, представлен на рис. 1.

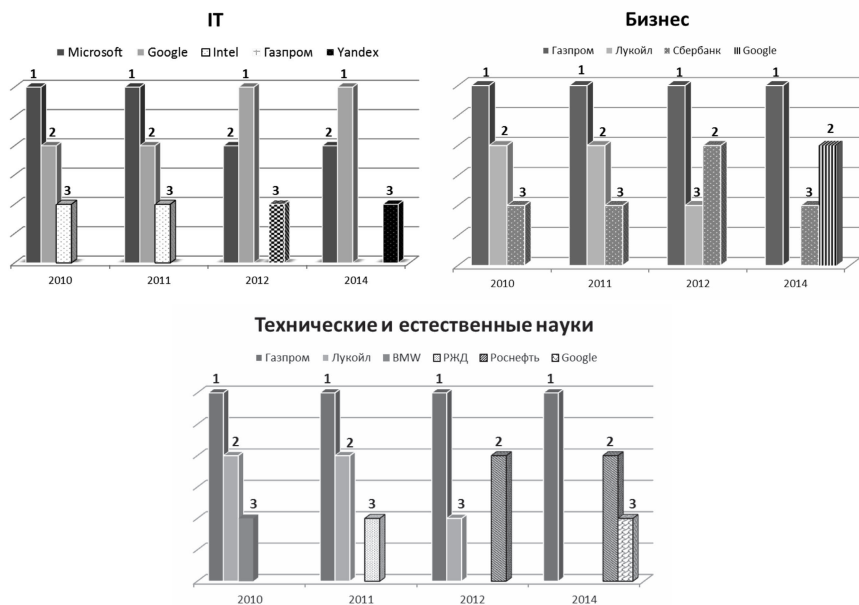


Рис. 1. Популярные российские компании среди студентов, разделившие первые три места в рейтинге, проводимом компанией Universum Group (за период 2010–2014 гг.)

Примечание: систематизация компаний проведена по трем направлениям (бизнес; IT-компании; технические и естественные науки). Выборка по годам составила: 2010 г. – 5850 респондентов, целевых вузов – 36; 2011 г. – 13 045 респондентов, целевых вузов – 61; 2012 г. – 8229 респондентов, целевых вузов – 81; 2014 г. – 14 329 респондентов, целевых вузов – 84. Опрос проводится в период с ноября текущего года по март следующего года.

Источник: данные по России взяты с официального сайта корпорации Universum Group [13].

В России, как и в мире (по 12 странам), при высказывании российскими студентами своих предпочтений для бизнес-компаний и предприятий технических-естественных наук, лидирующее место отдано компании «Газпром», которая представляет собой сильный бренд, ско-

рее всего с точки зрения продукта или имиджа. То есть здесь, на наш взгляд, большую роль играет потребительский и корпоративный бренд, чем бренд работодателя. Мало кто может с уверенностью назвать то, что предлагает «Газпром» как работодатель, но зато все знают эту компанию как одного из крупнейших государственных игроков и символ стабильности. В оценке по IT-компаниям первенство отдано Microsoft, но не Google, как это делают студенты других стран.

Диаграммы рис. 1 свидетельствуют о стабильности мнения отечественной молодежи в период до 2011 г., тогда как к 2014 г. отражением их мнения является тенденция появления многообразия компаний, занимающих высокие позиции рейтинга, при оценке бренда работодателя. Нестабильное мнение в нестабильное время для экономики страны отражают полученные графики.

Особенно это ярко может проявляться в оценке слабозащищенных групп населения, таких как молодежь, у которой ввиду отсутствия стажа меньше шансов трудоустроиться. Очевидно, что молодежь обладает более низкой конкурентоспособностью, чем готовые специалисты с опытом работы. И в связи с этим для данной группы населения особо остро стоит вопрос уверенности в компании, в ее надежности с точки зрения перспектив развития, в легитимности ее действий в отношении молодых сотрудников и т.д. Специфичность этой группы населения также может определяться рядом факторов, формирующих у нее следующие основные предпочтения при оценке бренда работодателя. Во-первых, для молодежи в отличие от квалифицированного специалиста при выборе места работы не всегда главными являются рабочие задачи, масштабность функционала и условия работы (рабочее время, оплата труда и т.д.). Так как для них зачастую данный выбор происходит в первый раз, в этот момент главной целью является возможность попасть и закрепиться на первом рабочем месте, в силу завышенных ожиданий от своей успешности непременно стать членом команды самой популярной и престижной компании. Во-вторых, влиять на мнение молодежи относительно места работы легче, нежели чем на опытного специалиста. Это объясняется отсутствием глубокого понимания и значимости «продукта» рынка труда и определенной асимметрией информации на стадии выбора работы и отбора молодых работников. Именно поэтому маркетинговые инструменты хорошо применимы для данной аудитории. В-третьих, сама концепция получения образования молодежью подразумевает непосредственную подготовку специалиста, готового вступить в профессиональную деятельность. Уже в период обучения вузы предоставляют возможность для обучающихся пройти стажировку, принять участие в проектах и т.д., в рамках которых у них формируются навыки вхождения в трудовую деятельность. Именно этот этап является отправной точкой в карьере индивида, по-

этому очень важно по окончании высшего учебного заведения трудоустроиться таким образом, чтобы у индивида была возможность полностью реализовать свой потенциал.

Как свидетельствуют результаты опроса Universum Group 2014 г., в России идеального работодателя студенты и выпускники ассоциируют прежде всего с такими понятиями, как [13]:

- престиж,
- стабильность,
- надежность,
- финансовое благополучие,
- возможность развиваться профессионально,
- баланс между работой и личной жизнью.

Снизился интерес у данной респондентской группы к готовности много работать для достижения целей и решать сложные задачи. Но выросла значимость таких факторов, как: дружелюбное рабочее окружение, возможность баланса между работой и личной жизнью, гарантии занятости и возможности высокого заработка в будущем и др., которыми характеризуются ИТ-компании на российском рынке труда. Диаграммы на рис. 1 свидетельствуют о появлении на «арене» среди лучших компаний таких лидеров этой области, как Google. Надо отметить, что данный лидер не только завоевал прочные позиции в ИТ-индустрии (1-я позиция, 2013–2014 гг.), но и в бизнесе (2-я позиция, 2014 г.), и в технических, естественных науках (3-я позиция, 2014 г.), которая ранее там студенческой респондентской группой не отмечалась среди тройки первых при оценке бренда работодателей. Непростая экономическая и политическая ситуация также усиливает потребность молодежи в стабильности.

В 2013–2014 гг. на экономическом факультете МГУ имени М.В. Ломоносова проводилось исследование на конкретном предприятии из ИТ-индустрии¹, где именно сотрудники, работающие в сфере информационных технологий, показали наиболее высокие показатели подверженности влиянию стратегии брендинга работодателя компании.

¹ «...Выбранная компания существует с 1997 г., и за эти годы превратилась в крупную организацию с 70 офисами более чем в 40 городах России. Сфера деятельности компании – ИТ-технологии, внедрение автоматизированных систем. В конце 2012 г. она была переименована в рамках стратегии по улучшению бренда работодателя, и результат не заставил себя долго ждать: уже в начале 2014 г. она вошла в ТОП-20 лучших работодателей 2013 г. Общая численность сотрудников компании превышает 4000 человек. Нам удалось провести опрос в одном из офисов, в котором представлены работники разной специализации и должностного уровня». // Магистерская диссертация магистра программы «Экономика социальной сферы, труда и народонаселения» экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова Добросоцкой Н.В. на тему: «Влияние бренда компании на спрос и предложение труда» (научный руководитель – к.э.н., доц. Луданик Марина Валерьевна). – С. 58.

На рис. 2 дана оценка работниками исследуемой компании отдельных составляющих ценностного предложения бренда работодателя. Для оценки бренда работодателя был сформирован блок вопросов, оцениваемых по пятибалльной шкале, результаты рассматривались по разным возрастным и гендерным группам (в том числе и по молодежи).



Рис. 2. Оценка составляющих ценностного предложения бренда работодателя в разрезе возрастов (на примере российской IT-компании)
 Источник: исследование, проведенное в январе-марте 2014 г.
 (подробно см. сноску 1 на с. 590).

Анализ отдельно взятой компании IT-индустрии подтверждает полученные результаты масштабного исследования Universum Group 2014 г., проведенного среди молодежной группы населения России. Во всяком случае, для данной категории важны и возможность развиваться профессионально (4,27÷4,8 балла, что выше общей оценки по всем возрастным группам), и размер вознаграждения (3,87÷4,3 балла), и баланс между работой и личной жизнью (3,67÷4 балла), и престижность компании (3,2÷3,7 балла). Для лиц старших возрастов все параметры, входящие в оценку бренда работодателя, являются важными, о чем свидетельствуют данные, которые выше общих показателей по всем возрастным группам. Исключение составил параметр «возможность карьерного роста», который, скорее всего, оценивается лицами старших возрастов как невозможность обучения и с точки зрения своих приоритетов, с позиции работодателя – нежеланием его обеспечивать для данной категории работников, так как слишком высоки издержки и низка отдача. Внутри компании лица, которым больше 46 лет, больше привержены ей и лояльны, исходя из оценок.

Работодатели постоянно должны исследовать окружающую их среду, чтобы знать, как целевая группа их воспринимает через представленный бренд (продукта, организации, работодателя); понять, что необходимо требовать от работников, а также осознать свои позиции на рынке. Существует несколько коммуникационных каналов с соискателями, несколько путей донесения сообщения HR-бренда, которые проиллюстрированы в табл. 3.

Таблица 3

Внешние и внутренние каналы коммуникаций, используемые работодателями для информирования о бренде работодателя

Канал	Содержание (положительный/отрицательный выход)
Внешние каналы и коммуникации	
PR-активность	Включает в себя публикации на различных новостных порталах, сайтах, web-платформах; организацию мероприятий и освещение их в СМИ таким образом, чтобы донести ценностное предложение бренда работодателя до целевой аудитории и другие виды PR-деятельности компании
Социальные медиа и мобильные приложения	Включает участие в социальных сетях и наличие страниц на Facebook, Вконтакте и LinkedIn. Такие виртуальные возможности в определенных ситуациях фактически становятся информационным источником для получения индивидуальной информации о продукте или компании, отзывов от реальных людей и т.д. В социальных сетях гораздо сложнее следить за имиджем компании или продукта, именно поэтому они дают более реальное, живое представление о них. Но и этим процессом можно управлять, если подойти к делу грамотно
Сайты/страницы, посвященные карьере в компании	Карьерный сайт – неотъемлемый элемент бренда работодателя, он является «визитной карточкой» компании на рынке труда. Заинтересованные соискатели, вероятнее всего, обратятся и к другим источникам информации (социальным сетям, например), но в первую очередь они должны иметь возможность получить всю необходимую информацию именно из официального источника – сайта компании, где имеются сведения о вакансиях, социальном пакете, карьерных возможностях и т.д. Здесь работодатель может презентовать себя с выгодной стороны и донести свое сообщение и ценности до потенциальных претендентов на работу в организации
Реклама, брошюры	Включает рекламу в различных специализированных изданиях и распространение брошюр среди целевой аудитории. Это инструмент завлечения людей на платформы, где они смогут получить более детальную информацию (карьерный сайт, страницы в социальных сетях и др.), но от этого значимость этого коммуникационного канала лишь возрастает. Здесь очень важна грамотная работа маркетологов и команды PR- и HR-отделов, которые должны выбрать самое важное сообщение, которое должно привлечь необходимого сотрудника

Канал	Содержание (положительный/отрицательный выход)
Внутренние каналы и коммуникации	
Мероприятия	Включают прежде всего дни открытых дверей, карьерные дни и ярмарки вакансий. Этот инструмент также очень полезен с точки зрения получения обратной связи от соискателей. При помощи его работодатель имеет уникальную возможность не только рассказать о себе, но и узнать потребности и интересы потенциальных соискателей, чтобы в дальнейшем использовать эту информацию для корректировки своей стратегии брендинга работодателя и выдвижения в дальнейшем лучшего предложения на рынке труда. Впоследствии этот канал коммуникаций может использоваться для уже существующих работников, по сути, становится еще одним каналом внутренних коммуникаций
Внутренние коммуникации	Включает: корпоративные праздники, выездные тренинги, тимбилдинг-мероприятия. Внутренние коммуникации чрезвычайно важны как канал двустороннего общения с сотрудниками. На них есть возможность у сотрудников быть более раскрепощенными, это позволяет получить от них обратную связь, а также увеличить уровень их лояльности и организационной идентичности и использовать полученную информацию для корректировки своей стратегии брендинга работодателя
Прямые сообщения	Прямой контакт с сотрудником или соискателем также является коммуникационным каналом, позволяющим донести ценностное предложение компании и получить от него обратную связь

У каждого из описанных выше каналов коммуникации есть своя целевая аудитория, существует свой пользователь, поэтому задача маркетологов и пиарщиков по внутреннему рынку труда компании правильно сформулировать сообщение для конкретной группы и в зависимости от возраста (пола) использовать наиболее подходящий канал донесения этого сообщения. Добиться наибольшей узнаваемости могут те работодатели, которые через различные коммуникационные каналы смогут: завоевать доверие со стороны потенциальных работников и получателей услуг (клиентов); осуществлять стимулирование карьерного роста своих работников; способствовать дальнейшему формированию и развитию бренда работодателя на постоянной основе через прохождение внешней и внутренней оценки, опросов и исследований, через информирование общественности о проводимых мероприятиях и т.д.

Проведенный нами анализ, касающийся существующих исследований и методик по оценке составляющих бренда российского работодателя, подтвердил наши сомнения относительно того, что в настоящий момент оценка данного бренда не является исчерпывающей и полной. Так как отдельными исследовательскими компаниями и институтами, к примеру, проводится опрос лишь по группе населения (молодежи) и/или по отраслевому признаку, включающему не более трех (бизнес,

технические и естественные науки, IT), что в целом не может быть сопоставимым с имеющимися классификациями предприятий по отраслям в России. Важно также в исследованиях затрагивать мнение получателей услуг / клиентов, которое является важным при оценке бренда работодателей для нахождения точки оптимума, позволяющей сказать «хороший»/«эффективный», «плохой»/«неэффективный» бренд работодателя у той или иной компании. Это подтверждает необходимость корректирования существующих методик исследований с учетом мнений различных респондентских групп (по возрасту, полу, отраслевой принадлежности, профессии и др.), где возможно применение оценки 360 градусов.

На наш взгляд, в России вопросы по оценке бренда работодателя можно включить при разработке мер по совершенствованию социально-трудовой статистики в число параметров удовлетворенности трудом с целью большей открытости, доступности и информированности всех субъектов трудовых отношений, включая также получателей услуг. Таким образом, особо уязвимые группы на рынке труда смогут самостоятельно принимать решения и не сталкиваться с проблемами «завышенных» ожиданий от рынка труда. Зная информацию о качественной составляющей – бренде работодателя, молодежь, к примеру, будет делать меньше ошибок при осуществлении перехода «учеба–работа».

Борьба за талантливую молодежь, квалифицированных молодых специалистов, создание правильных условий для удержания таких сотрудников и повышение их вовлеченности в рабочие процессы являются серьезными задачами для современных компаний. Поэтому построение и формирование имиджа сильного бренда работодателя, основанного не на лозунговых обещаниях, а на конкретных действиях, является главным условием инновационного развития компаний в управлении персоналом и укреплении их конкурентоспособности в ситуации экономической нестабильности. Правильное использование бренда работодателя позволяет создать все предпосылки для осуществления эффективного управления человеческими ресурсами.

Литература

1. Барроу С., Мосли Р. Бренд работодателя. Лучшее из бренд-менеджмента – в работу с кадрами / Пер. с англ. А. Орешкина. – Изд-во «Группа ИДТ», 2007. – 200 с. Опубликовано на сайте интернет-проекта «Энциклопедия маркетинга». Раздел: Библиотека маркетолога (23.07.2007). [Электронный ресурс]: URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/branding_basis.htm (дата обращения: 15.05.2012. 17.00).
2. Большой иллюстрированный словарь иностранных слов: 17 000 слов. – М.: Изд-во «АТС»: ООО «Изд-во «Артель»: ООО «Русские словари», 2002. – 960 с.

3. История P&G в мире // Официальный сайт компании Procter&Gamble в России (http://www.pg.com/ru_RU/). Рубрика: Компания. [Электронный ресурс]: URL: http://www.pg.com/ru_RU/company/pg_heritage/index.shtml (дата обращения 20.02.2015).
4. *Кучеров Д.Г.* Бренд работодателя: область маркетинга или управления человеческими ресурсами? // Вестник СПбГУ. Сер. 8. – 2009. – Вып. 3. – 98–120 с.
5. *Рудая Е.А.* Основы бренд-менеджмента. – М.: Аспект Пресс, 2006. – 256 с.
6. *Ambler T., Barrow S.* The employer brand // The Journal of Brand Management. – 1996. – Т. 4. – С. 185–206.
7. *Backhaus K., Tikoo S.* Conceptualizing and researching employer branding // Career Development International. – 2004. – Vol. 9.
8. *Barrow S.* Turning recruitment advertising into a competitive weapon: paper delivered at the CIPD Annual Conference. – Harrogate: Chartered Institute of Personnel and Development (CIPD), 1990.
9. *Barrow S., Mosley R.* The Employer Brand: Bringing the Best of Brand Management to People at Work // John Wiley & Sons Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester, West Sussex PO19 8SQ, England, 2005.
10. *Don E. Schultz, Beth E. Barnes.* Strategic Brand Communication Campaigns. – Изд-во McGraw-Hill, 1999. – 400 с.
11. Minchington Brett Employer Brand & the new world@work // CLA (Collective Learning Australia) www. brett minchington, ISBN 978-0-646-596075, 2013. – С. 307. URL: <http://www.collectivelearningaustralia.com/index.php/view/products/item/36> (дата обращения 07.11.2014. 14.05).
12. *Packard V.* The Hidden Persuaders. – Harmondsworth: Penguin, 1981.
13. <http://universumsurvey.ru/> – официальный сайт корпорации Universum. Рубрика: Главная / Статистика-2014. [Электронный ресурс]: URL: <http://universumsurvey.ru/universum2014> (дата обращения 19.02.2015).

Marina Ludanik
Ph.D., Associate Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

The influence of employer brand on the labor market: opportunities and limitations in the period of economic slowdown

Abstract

The interest in a brand as a phenomenon of socio-economic, psychological and legal nature grows. This shows up strongly during periods of economic instability. A company's brand as an employer becomes the most popular in

this period as the workers turn towards the stability and confidence in the future. Therefore, organizations with high ratings in the HR-branding, in workers' opinion, can ensure greater opportunities for: working conditions, wage guarantees, move up the job ladder, low staff turnover, etc., rather than companies with low ratings. The article presents a justification of mentioned above assumption using statistical data of the youth segment of the labor market. The theoretical foundations are evidence and analysis of the formation and development of brands of products, organizations and employers, based on the study of scientific works of domestic and foreign authors. The article concludes some recommendations aimed at developing and strengthening the brand of the employer in terms of economic slowdown.

Key words: product brand, organization brand, employer brand.

JEL-codes: D210, J290, J320.

Садовая Е.С.
к.э.н, завсектором
Институт мировой экономики
и международных отношений РАН
(г. Москва, Россия)

Новая экономическая реальность: вызовы для социально-экономической сферы

В статье рассматривается целый комплекс проблем, с которыми Россия сталкивается или может столкнуться в социально-трудовой сфере в ближайшее время. Часть рисков, о которых чаще всего говорится в экспертном сообществе и властных структурах — например, значительное увеличение показателей безработицы или рост политической нестабильности вследствие снижения материального положения работающих, — по мнению автора, являются не то чтобы несущественными, но зачастую преувеличенными. При этом существуют риски, пока еще не столь явно угрожающие социально-экономическому и даже политическому благополучию страны, однако носящие стратегический и долгосрочный характер. Один из таких рисков — низкая трудоемкость современной высокотехнологичной экономики, к которой страна должна перейти в результате структурных реформ. Наличие угрозы серьезного роста незанятости в условиях инновационной экономики порождает целый ряд исследовательских и управленческих вызовов, принять которые нас заставит время. Однако кризис — это не только угрозы, но и возможности, и ситуацию экономической неопределенности вполне оправданно было бы использовать для преодоления наиболее серьезных диспропорций, сложившихся на рынке труда страны.

Ключевые слова: риски в социально-трудовой сфере, низкая трудоемкость современной экономики, структура занятости, безработица.

JEL-коды: J21, J23, O15, O20.

***Почему не стоит ожидать серьезного ухудшения ситуации на рынке труда в ближайшее время.** Если говорить о ситуации в социально-трудовой сфере, то называть ее простой нельзя, и в то же время мы не склонны соглашаться с алармистскими оценками со стороны некоторых представителей экспертного сообщества, такими же, кото-*

рые звучали и во время предыдущих кризисов, с которыми нам пришлось столкнуться в последние десятилетия. Хотя резкое осложнение экономической, социальной, политической ситуации как в мире, так и в стране заставляет внимательно проанализировать вызовы, стоящие перед страной в ближайшей и среднесрочной перспективе, с тем, чтобы выработать политику, не только адекватную уровню проблем, но и учитывающую как тактику, так и стратегию развития страны. Таким образом, главное сегодня, на наш взгляд, — понять, что кризис — это не только вызов, но и возможность по-новому оценить перспективы развития России, определить наиболее эффективные пути такого развития, возможность правильно сформулировать стратегию поведения государства в социально-трудовой сфере, чего нам долгое время так не хватало. Конечно же, и необходимость решения тактических задач в этих условиях никто не отменял.

Какие же основные угрозы называются экспертами и политиками, оценивающими ситуацию на рынке труда страны? К таким угрозам традиционно относят риски ухудшения ситуации в сфере занятости и катастрофический рост безработицы. Вспомним начало 90-х гг., когда практически единодушными были оценки потенциальной безработицы в десятки миллионов. К счастью, эти прогнозы не оправдались, и даже в условиях самого серьезного ухудшения экономической ситуации за всю пореформенную российскую историю, на пике кризиса 1998 г., показатели безработицы не превышали 14 %, да и продержались они не более трех месяцев. Несомненно, двузначные цифры безработицы — серьезная угроза социально-политической стабильности, но назвать ситуацию критической категорически нельзя. Еще ниже — менее 10 % были показатели безработицы в кризис 2009 г. Сегодня ситуация с безработицей выглядит вполне «спокойно». В сентябре 2014 г. уровень безработицы, по методологии МОТ, составил 4,9 %, или 3,7 млн человек (почти на 7 % ниже показателей годичной давности) при 71,9 млн человек занятых экономической деятельностью, что можно оценить как весьма низкий уровень. Некоторый рост показателей наблюдается в последние месяцы, и безработица в декабре 2014 г. составила в 5,3 %, что, впрочем, отчасти носит сезонный характер.

Достаточно сравнить положение дел с ситуацией, складывающейся в странах Южной Европы, где на протяжении последних лет безработица достигает четверти трудоспособного населения, а молодежная вплотную подходит к двум третям, да и с Европой в целом, чтобы понять, что ситуацию с незанятостью населения в условиях экономических трудностей, с которыми сталкивается страна, пока можно назвать вполне благополучной. Важно подчеркнуть, что в ближайшей перспективе (по крайней мере в течение года) ожидать сколько-нибудь суще-

ственного ухудшения ситуации в этой области, на наш взгляд, не следует. Тому есть несколько причин.

Во-первых, несмотря на падение темпов роста экономики и даже вполне реальный переход этих показателей в отрицательную зону, ситуация в экономике во многом лучше, чем она была, например, в период кризиса 2008–2009 гг. За прошедшие годы в стране удалось реализовать целый ряд крупных инфраструктурных проектов, создать ряд производств, в том числе и высокотехнологичных, в критически важных для страны отраслях (сельское хозяйство, фармацевтика, машиностроение), и в самое ближайшее время они заработают на экономический рост. Можно говорить о том, что произошедшая в 90-е гг. деиндустриализация страны все же начинает преодолеваться и во многих регионах начинается воссоздаваться промышленность, что, в свою очередь, продуцирует новые рабочие места.

С точки зрения обеспечения занятости наиболее эффективны, конечно же, инфраструктурные проекты, но и осуществление проектов по возрождению промышленности и сельского хозяйства может внести свою лепту, особенно в условиях реализации программы импортозамещения. Если будет выработан грамотный механизм амортизационной политики и широко распространены параллельные инструменты кредитования реального сектора экономики (субсидирование ставки по кредитам, грантовая поддержка и т.д.), то принятые в отношении России экономические санкции сыграют свою положительную роль.

Другое дело, что вопросы вызывает комплексность и «рыночность» современного этапа развития экономики страны. Есть ли у Правительства единая долгосрочная программа такого развития, включающая и промышленную политику? Будут ли конкурентоспособными созданные предприятия в условиях отмены санкций и глобального рынка, или мы планируем и дальше защищать производителей, работающих в критически значимых отраслях экономики; не будут ли регионы серьезно конкурировать друг с другом в условиях снижающегося спроса, что может негативно сказаться на ситуации на рынке труда; будут ли созданы предпосылки для формирования единого рынка труда в масштабах страны; успеем ли мы сформировать адекватную современным вызовам систему профессионального образования? Хотелось бы надеяться, что у исполнительной власти есть конструктивные ответы на эти принципиальные и стратегические вопросы. Однако в любом случае негативные тенденции, которые могут проявиться в некомплексном, неэффективном поведении государства при реализации промышленной политики, скажутся на рынке труда лишь в среднесрочной перспективе.

Кроме того, в качестве фактора, препятствующего ухудшению ситуации на рынке труда, можно назвать и ставшую уже традиционной

политику сдерживания увольнений, широко применявшуюся и в 1998, и в 2008 гг. Несмотря на то что такая политика зачастую подвергается критике со стороны рыночных «фундаменталистов» и на то что сегодня из уст представителей исполнительной власти звучат предложения о повышении мобильности занятого населения в условиях кризиса, можно предположить, что по крайней мере в краткосрочной перспективе политика сдерживания масштабных увольнений все же будет продолжена. Тем более что занятость является вполне конвенциональной ценностью в постсоветской России – работники в большей мере готовы согласиться на сокращение размеров, задержки и невыплаты зарплаты, нежели на получение статуса безработного, и такая позиция встречает понимание у властей. Да, собственно, и вполне развитые рыночные экономики, вроде Германии, вполне успешно применяли такую политику на рынке труда в ходе кризиса 2008–2009 гг. Это даже дало основания глобальным профсоюзам обвинить развитые страны в том, что последние предлагали развивающимся странам реализовывать контрциклическую политику на рынке труда и даже обуславливали этим выдачу стабилизационных кредитов, тогда как сами активно применяли как раз проциклическую политику.

При этом отраслями, которые в первую очередь окажутся под «ударом» кризиса в Российской Федерации, называются топливно-энергетический комплекс и финансовая сфера. К счастью, это наименее трудоемкие сектора российской экономики и, следовательно, значительной угрозы с точки зрения увеличения числа безработных не представляют, а возможное снижение заработных плат в этих видах экономической деятельности может сыграть даже положительную роль: серьезных протестов в условиях кризиса оно, скорее всего, не вызовет, а необоснованные межотраслевые диспропорции в оплате труда, нараставшие в течение всех пореформенных лет, при соответствующей грамотной политике государства в области регулирования социально-трудовых отношений может снизить.

О том, что такие диспропорции существуют, наглядно свидетельствует статистика. Так, если принять за 100 % общероссийский уровень среднемесячной оплаты труда, то оплата труда в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых составила в 2012 г. 180 %, в производстве кокса и нефтепродуктов – 222 %, финансовой деятельности – 221 %. На другом полюсе по уровню оплаты труда находятся такие отрасли, как сельское хозяйство – 50 %, обрабатывающие производства в целом – 92 % (из них текстильное и швейное производства – 45 %, производство кожи, изделий из кожи и производство обуви – 49 %, обработка древесины и производство изделий из дерева – 57 %, производство машин и оборудования – 96 %), образование – 71 %, здравоохранение и предоставление социальных услуг – 77 %. Даже по-

сле всех повышений к 2013 г. заработная плата в здравоохранении и образовании составила 82 и 79 % соответственно, что более чем в 2,5 раза ниже, чем в секторе финансовых услуг¹.

Среди других секторов экономики, в которых под влиянием ухудшения экономической ситуации может произойти сокращение занятости, следует выделить наиболее трудоемкие – торговлю и строительство (25,2 % всех занятых в формальной экономике). Здесь ситуацию может смягчить тот факт, что до кризиса именно в этих отраслях в весьма значительных масштабах использовался труд мигрантов. Отчасти демпфировать потенциальные риски сможет политика замещения труда мигрантов, тем более что приток последних, согласно данным миграционной службы, достаточно интенсивно сокращается.

Другие вызовы для социально-трудовой сферы. Помимо роста безработицы среди возможных угроз и вызовов для страны в социально-трудовой сфере можно назвать угрозу дестабилизации политической ситуации вследствие серьезного ухудшения материального положения населения в связи с сокращением (пусть даже относительным) трудовых доходов. Эта угроза выглядит особенно актуальной, если учесть, что для подавляющей части населения заработная плата является единственным источником благосостояния.

Трудно да практически и невозможно отрицать тот факт, что в условиях экономического кризиса материальное благополучие людей оказывается все менее прочным, что со временем может привести к дестабилизации социально-политической ситуации в стране. Но в нашем случае, как ни парадоксально, свою положительную роль (смягчение недовольства и угрозы политической дестабилизации в стране) может сыграть именно нерешенность ситуации с бедностью в предыдущие годы, т.е. ставшая уже традиционной привычка к жизни в сложных экономических условиях подавляющей части российского населения и значительное расслоение занятых по оплате труда. Это именно тот случай, когда может быть применена поговорка «не было бы счастья, да несчастье помогло».

Действительно, в стране за последнее десятилетие многое было сделано для преодоления катастрофического падения доходов граждан, произошедшего в начале 90-х. Средний размер оплаты труда по народному хозяйству в целом и в разрезе отдельных видов экономической деятельности рос впечатляющими темпами (во многом сказался, правда, и эффект «низкой базы»). Однако достаточно высокие значения среднего размера оплаты труда, достигнутые в стране в последние годы, не могут ввести в заблуждение – реальные доходы большей части работающего населения в условиях сильного расслоения по зара-

¹ Здесь и далее, если не оговаривается специально, приводятся данные Росстата.

ботной плате гораздо ниже этих средних значений. Так, по данным на апрель 2013 г. на 10 % работников с наиболее высокой заработной платой приходилась треть фонда оплаты труда в стране, а на 10 % работников с наименьшей заработной платой – всего лишь 2 %. При этом децильные коэффициенты по зарплате в разрезе отдельных видов экономической деятельности варьируют от 21,2 в финансовой деятельности до 10,2 в обрабатывающих производствах. Характерно, что в бюджетной сфере, где государство, казалось бы, должно было регулировать оплату труда, эти коэффициенты составляют 11,9 в образовании и 11,0 в здравоохранении.

С точки зрения объективного анализа правильнее оперировать показателями медианной заработной платы, которая в российских условиях гораздо ниже средней. Так, в 2013 г. медианная зарплата составила менее 22 тыс. руб. – не более 70 % от средней по народному хозяйству. Если ситуация кризиса будет правильно использована для того, чтобы выровнять значительные диспропорции в области оплаты труда за счет снижения неоправданно высоких зарплат топ-менеджеров, например, то из кризиса социально-трудовая сфера может выйти более здоровой и эффективной. Это сработает в том случае, если в условиях экономической нестабильности первыми от снижения заработных плат пострадают наиболее оплачиваемые категории работников (в разумных пределах, конечно). Тогда ситуацию можно будет использовать для выравнивания уровня оплаты труда и снижения ее неоправданной дифференциации как внутри отдельных видов экономической деятельности, так и между ними.

Задача непростая, но именно в условиях кризиса ее выполнение несколько упрощается. Кроме того, действительно произошедшая в начале 2014 г. консолидация граждан страны и высокие рейтинги доверия Президенту дают исполнительной власти определенный карт-бланш на осуществление реформ без угрозы политической дестабилизации ситуации. Однако такие возможности не могут быть долгосрочными, и использовать их необходимо с «ювелирной» точностью.

Кроме достаточно стандартных и очевидных угроз для социально-трудовой сферы и социально-трудовых отношений, связанных с кризисом – роста безработицы и снижения доходов у значительной части населения, существуют и менее очевидные, но достаточно серьезные риски, имеющие более долгосрочный, стратегический, но при этом не менее, а, возможно, и более опасный характер. Риски эти связаны именно с необходимостью проведения структурных реформ в экономике, способных обеспечить ее рост в условиях падения цен на энергоносители, т.е. с необходимостью изменения сырьевого ее характера.

Серьезным вызовом в этих условиях может стать отсутствие реформы сложившейся системы оплаты труда. Если учесть, что из числа

занятого населения, ищущего другую работу, 65,2 % (т.е. двое из трех) хотят сменить место работы именно потому, что их не устраивает уровень оплаты труда¹, очевидно, что именно фактор оплаты труда (сложившихся в этой сфере диспропорций) может способствовать тому, что в условиях дефицита молодых и высокообразованных работников именно отрасли финансового и добывающего секторов (сектора с самым высоким уровнем оплаты труда) смогут «оттянуть» на себя лучшие кадры, «обескровив» и так стареющие науку, образование, здравоохранение и обрабатывающие производства. Это может привести также к потере высококвалифицированных кадров, не находящих применения внутри страны.

Таким образом, с точки зрения решения проблем модернизации экономики проблемы, связанные со структурными диспропорциями в области оплаты труда, накладываются на особенности демографического развития страны, а именно — на снижение численности молодежи в народном хозяйстве. В краткосрочной перспективе сокращение численности трудоспособного населения сможет стать фактором, отчасти даже смягчающим снижение спроса на рынке труда. Однако если наложить на ухудшение демографической ситуации проблемы, накопившиеся в сфере образования, можно с уверенностью предположить, что в ближайшие годы нас может ожидать дальнейшее обострение конкуренции работодателей за молодую, активную, современно образованную рабочую силу. Речь идет в первую очередь о структурной нехватке работников, поскольку зачастую предлагаемые рабочие места оказываются весьма некачественными и по оплате, и по условиям труда, но при этом проблема обеспечения рабочих мест именно на инновационных производствах стоит перед работодателями в полный рост уже не первый год, что позволяет руководителям РСПП (р) даже говорить о «квалификационной петле» на шее бизнеса, не дающей ему развиваться.

Этот вопрос — хватит ли трудовых ресурсов для реализации структурных реформ, для инновационной экономики? — вызывает в последние годы особую тревогу и в управленческих структурах, и у работодателей, и в экспертном сообществе. Причем речь идет не только о необходимости поиска кадров для совершенно новых отраслей, меняется содержательное (технологическое) наполнение вполне традиционных производств. Например, квалификационные требования к человеку, претендующему на должность зоотехника, предполагают, помимо традиционных компетенций, также и владение английским языком, знание соответствующего программного обеспечения и т.д. Современная

¹ Статистический бюллетень 2012 г. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B12_04/IssWWW.exe/Stg/d03/2-rin-trud.htm

экономика — экономика высокотехнологичная. Совершенно иные задачи такая экономика ставит перед системой образования. Не только в содержательном, но и в организационном плане, кстати. Роль образования в современных условиях действительно кардинально возрастает. Не случайно сегодня говорят об «экономике знаний».

Однако об экономике знаний мы привычно говорим с положительными коннотациями, признавая, конечно, проблемы с запаздывающей перестройкой системы образования. Однако в условиях современной высокотехнологичной «экономики знаний» требуется все меньше людей для того, чтобы производить сколь угодно много товаров и услуг. «Экономика знаний» оказывается «бесчеловечной экономикой» в самом прямом смысле этого слова, и осознание этого факта переводит проблему рисков, возникающих в социально-трудовой сфере, в стратегическую плоскость, заставляя заглянуть в чуть более далекую перспективу. Перед страной, как и перед всем мировым сообществом, стоят серьезные долгосрочные вызовы — низкая трудоемкость современной инновационной экономики.

В развитых странах с этой проблемой столкнулись гораздо раньше — каждый следующий процент экономического роста достигается все меньшим приростом, а то и снижением численности занятого населения, что находит свое отражение в стремительном росте производительности труда в инновационной экономике, с одной стороны, и росте незанятости, прежде всего молодежи, — с другой. В период экономического роста проблему можно было решать за счет удлинения сроков образования и выплаты щедрых пособий по безработице. Однако с развитием экономического кризиса и дальнейшим ростом технологичности современного производства проблема «встает во весь рост», приобретая уже не столько социально-экономическое, сколько социально-политическое звучание, заставляя политиков говорить о «потерянном поколении» — молодых людях, не просто находящихся за рамками производства или учебы, но даже не делающих попыток изменить ситуацию. Таких в Европе, например, на сегодняшний день не менее 12 %.

И это не кризисное явление, а долгосрочный тренд. Сегодня все самые фантастические технологические идеи прошлого кажутся слишком консервативными на фоне тех новшеств, которые достаточно быстро внедряются сначала в наиболее развитых странах, а затем и по всему миру в условиях транснационализации современной экономики. Причем автоматизация, «покорив» промышленность, пришла уже в наиболее трудоемкие сектора современной экономики — торговлю, транспорт, сферу услуг.

Для России — страны со значительным по численности населением, предвещающим спрос на рабочие места, *риски, связанные с низ-*

кой трудоемкостью инновационной экономики представляются весьма серьезным вызовом, что должно заставить власти создавать дополнительные условия для развития трудоемких производств, иначе мы через какое-то время рискуем столкнуться с проблемой хронической безработности существенной части населения. Следует учесть, что в условиях Российской Федерации этот риск имеет четко выраженное региональное измерение.

Особо следует отметить проблемы занятости молодежи. Как и во многих других странах мира, в России положение молодежи на рынке труда достаточно сложное, поскольку она в первую очередь сталкивается со снижением спроса на рынке труда. Среди молодых людей выше показатели безработицы и ее продолжительность. Особенно высок уровень безработицы в возрастной группе 15–19 лет (26,6 %) и 20–24 года (12,4 %). Весьма опасной выглядит тенденция, заключающаяся в том, что в условиях недостаточного количества качественных рабочих мест в формальной экономике молодежь привыкает работать неофициально, получая низкие доходы и отсекая себя от системы социального обеспечения, проходя «отрицательную социализацию».

Возможности противодействия сегодняшним и будущим рискам. То, о чем говорилось выше — отсутствие угрозы в ближайшее время столкнуться со скачкообразным ростом безработицы и с усилением политической нестабильности, обусловленной обнищанием населения, — не означает, что этих проблем не существует и не нужно принимать усилий с тем, чтобы не допустить неконтролируемого ухудшения ситуации в ближайшем будущем. Набор мер достаточно известен и уже апробирован Правительством и региональными властями в прошлом. Эти меры можно назвать тактическими, и предполагают они адресную поддержку наименее социально обеспеченных групп населения, увеличение размера пособия по безработице, особое внимание к ситуации в моногородах, активные мероприятия на рынке труда, максимально возможное противодействие увольнениям, связанным не со структурными изменениями, а с временным падением спроса, поддержка покупательной способности населения.

Вообще решение проблем бедности и социального неравенства является важнейшим условием обеспечения стратегической для страны задачи повышения уровня и качества жизни населения, а потому останется главным приоритетом обеспечения национальной безопасности в социальной сфере. Исходя из складывающихся реалий, решать эти проблемы придется в достаточно сложных условиях как внешнего контекста, так и накопившихся в этой области проблем.

Однако у этой задачи есть конкретное преломление, связанное с необходимостью выработки государством долгосрочной и адекватной политики на рынке труда. Адекватной тем вызовам, с которыми страна

сталкивается сегодня, а конкретнее – политика на рынке труда должна обеспечивать интенсификацию структурных сдвигов, формирование новой структуры экономики. Поэтому она должна обеспечить, помимо недопущения снижения жизненного уровня широких слоев населения, также гибкость заработной платы, стимулирующую прогрессивные структурные сдвиги в экономике. Тарифная политика должна стать одним из элементов политики занятости, поскольку зарплата выполняет роль регулятора качественных пропорций занятости, способствующего активизации инноваций и развитию отраслей промышленности, обеспечивающих «прорывной» характер технологического развития страны, а также «отвечающих» за качество трудового потенциала. Именно эти отрасли за счет высокой оплаты труда должны стать привлекательными для молодой, образованной, высококвалифицированной рабочей силы (особенно в условиях демографического спада и уменьшения предложения рабочей силы на рынке труда). Пока такие задачи не решаются в полной мере, хотя и декларируются Правительством. Зачастую принимаемые Правительством документы носят инерционный характер и недостаточно учитывают необходимость осуществления структурной перестройки рынка труда, что, впрочем, во многом объясняется отсутствием на государственном уровне программы реструктуризации российской экономики.

Именно поэтому в политике, проводимой на рынке труда, краткосрочные задачи могут вступать в противоречие со среднесрочными и долгосрочными и продуцировать дополнительные риски, связанные с отсутствием поддержки со стороны государства широких структурных реформ в экономике. Значительные издержки (связанные как с потерей времени, так и с финансовыми вложениями), которые предприятия вынуждены нести при проведении серьезных структурных преобразований при отсутствии стимулов (кредиты, налоги, тарифы и т.д.), и сохранение чрезмерно запретительной практики осуществления увольнений могут стать серьезным препятствием на пути модернизации как самих предприятий, так и занятости в целом.

Негативными последствиями такой ситуации с точки зрения занятости могут быть: увеличение масштабов распространения «серой» и неформальной занятости; рост масштабов бедности работающего населения, сложная ситуация с профессиональной заболеваемостью и смертностью на производстве; усиление сегментации (в том числе и трудовых отношений) на рынке труда при росте масштабов низших его сегментов; снижение заинтересованности предпринимателей во внедрении инноваций и смещение специализации фирм в сторону низко-технологичных производств с низким уровнем оплаты труда, вредными и опасными его условиями, высоким уровнем профессиональной заболеваемости и травматизма.

Такая ситуация вполне реалистична, так как в условиях экономической неопределенности в бюджетах всех уровней может не оказаться достаточных средств для осуществления необходимых мероприятий. Даже сильная немецкая экономика не выдержала финансовой нагрузки, связанной с реализацией программ по подготовке и переподготовке высвобождаемых кадров, и в кризис 2008–2009 гг. Правительство вынуждено было отказаться от наиболее дорогостоящих из них, несмотря на то что были они достаточно эффективными. *В нашем случае ситуация осложняется* отсутствием «систем страхования» социальных рисков на рынке труда при реструктуризации экономики, а также систем адаптации – систем профессионального образования и переподготовки (на реформирование которых необходимо еще и время), отсутствием единого рынка труда и механизмов повышения мобильности рабочей силы, что грозит серьезными потерями трудового потенциала страны. Кроме того, недостаток средств в бюджетах на минимизацию социальных рисков может со временем все же спровоцировать рост социальной и политической напряженности, что при отсутствии цивилизованных механизмов выражения недовольства в социально-трудовой сфере может привести к серьезной дестабилизации ситуации. Однако все это риски, грозящие стране скорее в среднесрочной, нежели в ближайшей перспективе.

Проблемой, которую необходимо было начать решать еще «вчера», является задача перестройки системы профессионального образования. Задача эта настолько сложная и комплексная, что рассмотрение ее требует, несомненно, отдельного исследования, но очевидно одно: реформирование должно коснуться буквально всех сторон систем образования. Мы имеем в виду и нехватку квалифицированных преподавателей, и отсутствие профессиональных стандартов, и недостаточность современных образовательных программ и оснащения учебных заведений, и необходимость разработки и внедрения новых технологий образования – системы, позволяющей учащимся строить свои личные образовательные стратегии, и необходимость разработки соответствующего законодательства и создания институциональной инфраструктуры.

Еще один важный момент – традиционно низкая профессиональная и территориальная мобильность населения в стране. О том, что такая проблема осознается и предполагается к решению, свидетельствуют некоторые заявления членов Правительства, озвучиваемые ими в последнее время, однако, как и в случае с перестройкой системы профессионального образования, ее решение может потребовать определенных ресурсов, с эффективным использованием которых в стране в последние годы были большие проблемы.

Несоизмеримо меньших финансовых (но отнюдь не интеллектуальных) вложений требует программа широкого освещения и раз-

яснения тех или иных действий Правительства, особенно затрагивающих социально-трудовую сферу. А между тем отсутствие должного информационно-идеологического обоснования преобразований и отсутствие у большинства населения, особенно молодежи, четкого понимания перспектив социально-экономического развития страны, а также механизмов «приспособления» к переменам может не просто затруднить выстраивание индивидуальных стратегий адаптации, но и вызвать неприятие реформ значительной частью общества, тем более что у большей части населения сформировалось устойчиво негативное отношение к любым «реформам».

Перечисленные нами риски можно отнести к среднесрочным, а вот стратегическим и долгосрочным вызовом является обвальное снижение спроса на рабочую силу со стороны современной экономики, даже в условиях экономического роста. Наиболее очевидным выходом представляется необходимость развития, особенно в трудоизбыточных регионах, наиболее трудоемких производств. К таким в современных условиях относятся, например, туризм, легкая промышленность, пищевая промышленность.

Однако очевидно, что решение проблем тотальной незанятости населения еще ждет своего рассмотрения научным и экспертным сообществом. От экспертов потребуется ответить на целый ряд совершенно разноплановых вопросов: от философско-экзистенциальных вопросов о том, чем же может заниматься человечество за пределами трудовой деятельности до полной ревизии трудового законодательства и пересмотра основ финансирования социальной политики государства. Сложность ситуации состоит в том, что отвечать на все эти вопросы уже не экспертам, а политикам придется в самое ближайшее время.

Sadovaja E. S.

*PhD, Head of Sector
Institute of World Economy
and International Relations
(Moscow, Russia)*

The new economic reality: the challenges for socio-economic sphere

This paper investigates a whole range of problems that Russia is facing or may face in the social and labour issues in the near future. Some of the risks which is most often referred to in the expert community and government agencies – for example, a significant increase in unemployment rates, or an

increase in political instability due to the reduction of the material situation of working – these risks in the author’s opinion are not so insignificant as exaggerated. At the same time, there are risks, not yet so clearly threatening the socio-economic and even political welfare of the country, but are strategic and long-term. One of these risks is low labour intensity of modern high-tech economy which will be the result of structural reforms. The presence of a threat of serious growth of unemployment in the innovation economy raises a number of research and management challenges. However the crisis has not only threats but also opportunities. The situation of economic uncertainty can be used to overcome the most serious imbalances existing at country’s labor market.

Key words: risks in social and labour, low labour intensity of the modern economy, the structure of employment, unemployment.

JEL-codes: J21, J23, O15, O20.

*Хорошильцева Н.А.
к.э.н., доцент
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Оценка должностей и система ключевых показателей деятельности в современных условиях

Аннотация

Система ключевых показателей эффективности в настоящее время является одной из важнейших кадровых технологий. Интегральная система управления персоналом базируется на системе ключевых показателей эффективности как основной системе.

Система ключевых показателей эффективности тесно связана с оценкой должностей, грейдингом и заработной платой.

Любая современная организация создает экономическую систему показателей оценки деятельности. Ключевые показатели эффективности вовлекают работников в экономическую деятельность, побуждают их повышать производительность труда и эффективность.

Ключевые слова: система ключевых показателей эффективности, оценка должностей.

JEL-коды: J31, J33.

1. Оценка должностей в системе управления персоналом

Применение эффективных технологий управления персоналом в условиях рыночной экономики является важнейшим условием конкурентного преимущества. Построение интегральной системы управления персоналом предполагает использование оценки должностей как основы организации подбора персонала, организации труда сотрудников, их оценки, оплаты, развития и т.п.

Большинство компаний пытаются оценивать должности на рациональной основе, чтобы получить структуру (иерархию) должностей. Это позволяет разработать логичную и последовательную кадровую политику, позволяющую компании успешно вести конкуренцию по при-

влечению кадров на внешнем рынке труда и эффективно мотивировать сотрудников.

Принимая решение о проведении оценки должностей, необходимо четко определить объект исследования и разграничить такие понятия, как «должность» и «рабочее место».

Должность — это служебное место, связанное с исполнением определенных служебных обязанностей и определенной ответственностью.

Рабочее место — пространственная зона трудовой деятельности, оснащенная необходимыми средствами (основным и вспомогательным оборудованием, технологической оснасткой, средствами организационной и вычислительной техники), определенная на основании трудовых и других норм, закрепленная за одним или группой работников.

Оценка должностей является составной частью анализа должности.

Анализ должности — определение наиболее существенных характеристик должности, а также содержания работы (задач, функций, обязанностей) по данной должности на основе упорядочения и оценки информации, связанной с работой или работником. Он используется для описания должности, формирования должностной инструкции и оценки рабочего места/должности. Как определяет Британский институт стандартизации, «анализ работы — любой процесс упорядочения и оценки информации, связанной с работой или работником».

В результате анализа работы составляется:

- описание работы;
- личностная спецификация.

Описание работы — результат фиксации данных о конкретной работе в конкретной организации. Составляется самим работником и согласовывается им с непосредственным руководителем. Описание работы предполагает свободное и открытое обсуждение. При этом сотрудники кадровой службы могут оказать содействие, помощь в его составлении. Описание работы используется в следующих целях:

- определение задач каждого исполнителя (четкие зоны ответственности, предотвращение конфликтов);
- основа оценки деятельности (основа оценочной беседы);
- основа составления личностной спецификации (качества определяются на основе целей и содержания) деятельности;
- основа пересмотра организационной структуры;
- основа для установления и обоснования категории работы;
- основа для разработки программы развития персонала.

Личностная спецификация — документ, описывающий параметры, которыми должен обладать работник для успешного выполнения работы. В ней содержатся основные компетенции работника.

Компетенция – единство знаний, профессионального опыта, способностей действовать и навыков поведения сотрудника, определяемых целью, ситуацией и должностью.

Таким образом, в процессе анализа должности оцениваются все факторы деятельности на рабочем месте:

- содержание трудовых функций;
- сложность труда;
- условия труда;
- размещение и планировка рабочего места;
- требования к личным качествам работника.

2. Тарификация должностей

Самым важным элементом анализа должности является тарификация – определение степени сложности труда. Существует две принципиально разные системы оценки сложности труда – количественная и неколичественная.

Неколичественные системы оценки обычно базируются на системе классификации, вытекающей из характера выполняемой работы. Оценка производится группой экспертов и базируется на их субъективном мнении.

Считается, что количественные системы оценки являются более объективными, чем неколичественные, так как базируются на заранее выбранных и описанных факторах, которым соответствуют заданные баллы. Оценка всех должностей производится по выбранным факторам, что позволяет сравнить разнородные работы.

Аналитическая оценка сложности труда – метод тарификации труда при разработке тарифно-квалификационных характеристик, который состоит в следующем:

- дифференциация процесса труда на отдельные функции;
- сравнение и определение сложности каждой функции;
- проведение интегральной оценки должности;
- определение категории, разряда, уровня и т.п. должности.

Преимущества системы оценки сложности труда заключаются в том, что она дает логичную и стройную основу для разработки системы мотивации, которая понятна работникам. Кроме того, работникам легко объяснить, по каким факторам производится оценка должностей, какие факторы компания ценит наиболее высоко.

При проведении любого вида оценки должностей существуют определенные проблемы:

- невозможно разработать полностью объективную систему оценки;

- оценка производится экспертом, что неизбежно предполагает определенную субъективность.

В случае применения количественной оценки компания имеет возможность продемонстрировать, что она последовательно подходит с одним и тем же инструментом оценки абсолютно ко всем должностям.

Достаточно серьезная проблема заключается в том, что условия внешнего и внутреннего рынка быстро меняются. Давление рынка постоянно отражается на системе оценки, поэтому ее необходимо периодически пересматривать и дополнять, так как иначе она может существенно устареть и не отражать условий деятельности. В идеальном варианте оценка должностей должна проводиться регулярно.

3. Основные этапы оценки должностей

Чтобы успешно использовать систему оценки должностей, необходимо тщательно выбрать метод оценки и большое внимание уделить выбору факторов оценки и самой числовой модели.

Оценка должностей Компании проводилась автором в течение пяти месяцев. С целью сохранения конфиденциальной корпоративной информации название Компании автором не приводится, названия должностей Компании изменены, год реализации проекта не указан.

Организация проекта:

- 1-й блок: июль-сентябрь, 2-й блок: октябрь-ноябрь;
- регулярное обсуждение промежуточных этапов проекта;
- административная поддержка проведения оценки.

Для проведения оценки должностей была сформирована рабочая группа проекта:

- сотрудники подразделения по работе с персоналом;
- сотрудники 60–80 % должностей Компании;
- внешний консультант.

Основные этапы оценки должностей Компании:

- 1-й этап – определение модели и факторов оценки должностей (3 недели);
- 2-й этап – выбор должностей для анализа (1 неделя);
- 3-й этап – проведение оценки должностей (7 недель);
- 4-й этап – формирование структуры должностей (4 недели).

4. 1-й этап – определение модели и факторов оценки должностей (3 недели)

Работа по проекту «Оценка должностей Компании» началась 2 июля. 4 июля был подготовлен план-график работы по проекту. Реализация проекта началась с первичного анализа документов Ком-

пании — организационной структуры, штатного расписания, должностных инструкций и др. На основе утвержденного плана-графика и первичного анализа документов была подготовлена презентация для топ-менеджеров. 5 июля она была проведена, результатом явилось принятие решения о реализации проекта, и был утвержден план-график работы.

С 6 по 12 июля проводились разработка, описание и утверждение факторов оценки, были выбраны приоритетные факторы, разработана анкета. 13 июля утвержденная анкета была отправлена участникам проекта. С 14 по 22 июля была разработана модель оценки и подготовлен список литературы по оценке должностей.

5. Модель факторов оценки должностей

Оценка должностей Компании проводилась методом факторного сравнения на основе модели системы Нау.

Факторное сравнение — это аналитический метод, который позволяет:

- определить относительную ценность каждой должности в общей структуре должностей компании;
- разработать структуру должностей, которая послужит основой для развития корпоративной культуры нового типа и повышения эффективности управления персоналом.

Основной целью оценки должностей является разработка структуры должностей, которая будет:

- определять функции, полномочия и ответственность подразделений и сотрудников;
- способствовать повышению мотивации сотрудников;
- являться основой формирования компенсационного пакета сотрудников;
- базой для повышения эффективности управления персоналом;
- создаст основу для развития корпоративной культуры нового типа.

Базовая модель системы Нау строится на анализе и оценке следующих факторов.

1-я группа. Факторы «Input»

Knowhow — знания, опыт, навыки:

- 1.1. Professional and technical skills — профессиональные навыки,
- 1.2. Organizing and managerial skills — управленческие навыки,
- 1.3. Communication skills — навыки общения.

2-я группа. Факторы «Process»

Problem solving — решение проблем:

- 2.1. Thinking environment — мыслительная деятельность,

2.2. Thinking challenge – сложность работы.

3-я группа. Факторы «Output»

Accountability – сфера ответственности:

3.1. Freedom to act – самостоятельность,

3.2. Magnitude – масштаб воздействия на результаты деятельности организации,

3.3. Impact – вклад в достижение целей организации.

Данная базовая модель системы Нау была преобразована применительно к условиям Компании. Были выбраны 10 факторов анализа должностей:

1. Образование;
2. Опыт работы;
3. Сложность работы;
4. Самостоятельность;
5. Профессиональное общение;
6. Инициативность;
7. Управление людьми;
8. Последствия ошибок;
9. Ответственность;
10. Уровень финансовой ответственности.

Каждый из 10 факторов был разбит на шесть уровней, которые были описаны и которым были присвоены определенные числовые значения в баллах. С целью сохранения конфиденциальной корпоративной информации модель оценки должностей Компании автором приведена и описана частично.

Модель оценки должностей Компании содержит следующие факторы.

1-я группа. Факторы «Input»

1. Образование – оценка уровня образования и дополнительных программ обучения, подготовки, переподготовки и повышения квалификации, необходимых для выполнения работы по данной должности (табл. 1).

Таблица 1

Уровень	Описание уровня	Баллы
1	Среднее общее образование	10
2	Среднее общее образование и подготовка по установленной программе	20
3	Среднее специальное образование и подготовка по установленной программе	30
4	Высшее общее образование и подготовка по установленной программе	40
5	Высшее специальное образование и подготовка по установленной программе	50
6	Высшее специальное образование, второе высшее образование в области управления и подготовка по специальной программе	60

2-я группа. Факторы «Process»

4. Самостоятельность – оценка степени самостоятельности в выборе способа действий и в принятии решений, необходимости контроля со стороны руководителя и коллег, степени риска (табл. 2).

Таблица 2

Уровень	Описание уровня	Баллы
1	Выбор действий ограничен. Постоянный контроль со стороны руководителя	10
2	Выбор действий ограничен в пределах четко определенных процедур. Постоянный контроль со стороны руководителя	20
3	Выбор действий ограничен в пределах четких процедур, необходимо принимать текущие решения. Регулярный контроль со стороны руководителя	30
4	Выбор и направление действий определяются в результате сравнительного анализа. Периодические консультации и контроль руководителя	40
5	Самостоятельное принятие решений в рамках установленных целей и планов работы. Редкие консультации с руководителем	50
6	Принятие решений на основе комплексного подхода и полученных результатов. Выбор действий определяется основными направлениями деятельности организации	60

3-я группа. Факторы «Output»

10. Уровень финансовой ответственности – оценка ответственности должностного лица за получение прибыли, за формирование и/или расходование бюджета (табл. 3).

Таблица 3

Уровень	Описание уровня	Баллы
1	Должностное лицо отвечает за выполнение строки бюджета	10
2	Должностное лицо отвечает за выполнение бюджета по направлению	20
3	Должностное лицо отвечает за формирование и выполнение бюджета по направлению	30
4	Должностное лицо отвечает за обеспечение прибыли в регионе, подразделении, по определенному продукту	40
5	Должностное лицо отвечает за обеспечение прибыли на уровне предприятия	50
6	Должностное лицо отвечает за обеспечение прибыли на уровне компании	60

6. 2-й этап – выбор должностей для анализа (1 неделя)

С 6 по 12 июля был подготовлен и утвержден список 150 должностей Компании для анализа и оценки. Согласно применяемой технологии, в оценке должно участвовать 60–80 % должностей, которые:

- являются ключевыми и/или типичными с точки зрения функционирования организации;
- представляют различные уровни и функции организации;
- являются относительно стабильными и не подвержены частым изменениям с точки зрения содержания работы.

7. 3-й этап – проведение оценки должностей (7 недель)

В процессе анализа определяется количественное значение балла каждого фактора оценки должности. Анализ проводится с помощью следующих методов:

- изучения локальных нормативных актов Компании (структуры и штатного расписания, должностных инструкций и др.);
- анкетирования 100 % сотрудников, занимающих анализируемые должности;
- проведения структурированных собеседований с представителями 30–40 % должностей и/или их руководителями.

С 23 июля по 10 августа был установлен и доработан программный продукт в соответствии с выбранной моделью оценки. В сформированную базу данных было внесено 134 анкеты, и проведена их пробная обработка.

С 11 по 22 августа была произведена первичная обработка анкет, по результатам которой были подготовлены структурированные собеседования и составлен опросный лист для них. С 23 августа по 5 сентября было проведено 50 структурированных собеседований с сотрудниками (в основном, руководителями) Компании.

С 1 сентября по 9 октября был проведен анализ предварительных результатов оценки должностей и представлены предварительные результаты руководству Компании.

8. 4-й этап – формирование структуры должностей (4 недели)

Необходимо отметить, что выбранная первоначально модель оценки является линейной. Именно она наиболее точно соответствует нормальному распределению должностей по грейдам. Однако в процессе оценки были также использованы традиционная модель 15 % и модель 30 %. Так как две последние модели не дали логичного распределения должностей по грейдам, они были отброшены и более не использовались.

С 10 по 20 октября проводилась переоценка отдельных должностей и корректировка иерархии должностей. С 21 по 31 октября была проведена оценка должностей, по которым не проводилось анкетирование и

собеседования. Была сформирована окончательная структура должностей и подготовлена статистика оценки.

С 1 по 8 ноября был подготовлен итоговый отчет и презентации по результатам оценки должностей для генерального директора. 9 ноября проведена презентация по результатам оценки для руководства Компании, и 23 ноября – для руководителей Компании.

9. Описание результатов оценки должностей

В результате проведенной оценки должностей Компании было выделено **12 должностных категорий** (табл. 4).

Таблица 4

Категории	Баллы
12. Высшее руководство	550–600
11. Руководители прибылеобразующих подразделений (ПОП)	500–540
10. Руководители прибылеспособствующих подразделений (ПСП)	450–490
9. Заместители руководителей ПОП и ПСП – начальники структурных ПОП и ПСП	400–440
8. Руководители вспомогательных подразделений (ВП), начальники отделов ПОП и ПСП	350–390
7. Начальники структурных отделов ПСП, главные специалисты	300–340
6. Начальники структурных отделов ВП, ведущие специалисты	250–290
5. Старшие специалисты	200–240
4. Специалисты	150–190
3. Старшие служащие	100–140
2. Служащие	50–90
1. Рабочие	0–40

В полученной модели категорий должностей Компании:

12-я категория – топ-менеджеры,

11–10-я категории – руководители самостоятельных функциональных подразделений,

8–9-я категории – руководители структурных подразделений, входящих в самостоятельные функциональные прибылеобразующие и прибылеспособствующие подразделения,

7-я категория – начальники отделов прибылеспособствующих подразделений, главные специалисты,

6–4-я категории – специалисты,

3–2-я категории – служащие,

1-я категория – низкоквалифицированные рабочие.

Для получения данных результатов было использовано три варианта модели оценки:

- линейная (каждый уровень фактора отличается от предыдущего на величину, равную значению первого уровня);

- традиционная (каждый уровень фактора отличается от предыдущего на 15 %);
- 30 %-ная (каждый уровень фактора отличается от предыдущего на 30 %).

Наиболее достоверные результаты были получены с помощью линейной модели оценки должностей, которая была использована в качестве окончательной базовой модели. В предложенной линейной модели минимальное значение – 10 баллов, максимальное – 60 баллов, 6 уровней факторов оценки. Полученная иерархия должностей представляет собой 12 не перекрывающихся по значениям ступеней с диапазоном в 50 баллов.

Минимальную оценку 40 баллов получила должность «Дневная уборщица».

По результатам оценки получены **коэффициенты сложности работ** – отношение интегральной оценки каждой должности к минимальной оценке 40 баллов. Особенностью полученной структуры должностей является значительное количество должностных уровней руководителей: с 12-й по 6-ю категорию, или 50 % полученных должностных категорий.

Кроме того, из 150 должностей, по которым проводилась оценка, 75 или 50 % являются должностями руководителей, что свидетельствует о крайне дробной структуре организации. При этом из 114 проанализированных должностей управляющей компании 51 должность, или 44,74 %, – это должности руководителей.

Часть руководителей не в полной мере соответствуют требованиям должности, поэтому в ряде случаев проведена оценка потенциальной, а не фактической должности.

Главный бухгалтер частично выполняет функции финансового директора, по должности финансового директора высокий уровень текучести работников.

В Компании генеральные директора предприятий обладают очень высокой самостоятельностью, фактически оперативное руководство предприятиями не осуществляется. Вместо должности «Начальник производственного управления управляющей компании» целесообразно ввести должность «Директор по производству», на которого возложить функции оперативного управления предприятиями.

Должность «Директор по маркетингу» проанализирована по плановым функциям в связи с тем, что существует функциональный разрыв дирекции по маркетингу и коммерческой дирекции (слабый уровень маркетинга, цены устанавливает коммерческая дирекция).

Оценка должности «Заместитель генерального директора по безопасности» проведена по плану, так как ее основные фактические функции – обеспечение охраны объектов, при этом слабо выполняется ра-

бота по обеспечению экономической безопасности и проверке надежности клиентов.

В структуру управляющей компании целесообразно ввести должность «Директор по транспорту», функции которой в настоящее время выполняют находящиеся на разном должностном уровне начальник транспортного управления и начальник отдела логистики. Функция логистики неоправданно отнесена к сфере ответственности Коммерческого директора.

Оценка должности «Начальник юридического отдела» проведена по плану, так как на нее недавно назначен молодой неопытный руководитель, выполняющий не более половины функций должности.

Оценка должности «Директор по информационным технологиям» проведена по плану, так как она введена недавно, принят новый сотрудник, работа пока организована слабо.

Директор по связям с общественностью выполняет не более 20 % необходимого объема работы: нет работ по рекламе, продвижению товаров на рынок, формированию внутреннего имиджа Компании.

Работа начальника отдела снабжения фактически не выстроена.

Построение системы управленческого учета искусственно разорвано между двумя иерархически не связанными должностями (руководитель группы методологии управленческого учета и начальник отдела управленческого учета), что привело к крайне слабой постановке работы по управленческому учету в Компании.

В результате оценки должностей Компании было выявлено, что:

- относительно слабо выполняются работы по внутреннему аудиту, ревизии;
- часть подразделений не сформированы (контрольно-ревизионное управление);
- часть подразделений малочисленны (ревизионный отдел, служба внутреннего аудита);
- необходимо набрать высококвалифицированных работников, выполняющих функции управляющей компании (контролинг, ревизия, аудит и т.п.), что позволит усилить централизацию управления.

10. Основные рекомендации по результатам оценки должностей Компании

Полученная иерархия должностей позволяет распределять годовую премию сотрудника на основе полученных грейдов. Систему мотивации персонала необходимо строить в соответствии с полученными грейдами (например, медицинское страхование).

Необходимо провести унификацию должностей в соответствии с полученной иерархией (заменить название должностей «менеджер» на соответствующие грейдам «старший специалист», «главный специалист» и т.п.).

В текущей структуре должностей преобладают должности рядовых специалистов (4 и 5-я категории суммарно 37,50 %). Для эффективного выполнения Компанией функций управляющей компании неизбежно должно вырасти количество должностей в 6 и 7-м грейдах (они будут занимать до 40 % всех должностей).

Для выполнения функций управляющей компании необходимо укомплектовать подразделения, занимающиеся контролем и ревизией (КРУ, ревизионный отдел, служба внутреннего аудита).

При сокращении численности персонала необходимо проводить равномерное сокращение должностей во всех грейдах, чтобы не нарушать нормальное функционирование организации и сохранять нормальное распределение должностей по грейдам. Необходимо проводить постоянный мониторинг соответствия руководителей плановому уровню их должностного грейда. Особенно это касается должностей, оценка по которым проводилась по плановым функциям.

Использование данных рекомендаций обеспечивает:

- повышение эффективности управления работниками по результатам деятельности и развитие новой корпоративной культуры;
- создание структуры должностей и четкое распределение полномочий и ответственности по уровням управления и должностям;
- создание справедливой и мотивирующей системы распределения годовой премии сотрудников Компании;
- повышение эффективности подбора и развития персонала на основе требований рабочего места к работнику, формирование базы для адекватной оценки персонала;
- оптимизацию планирования и контроля затрат по оплате труда.

Литература

1. *Брайан И., Беккер, Хьюзлид, Марк А., Ульрих Д.* Измерение результативности работы HR-департамента. Люди, стратегия, производительность. – М.: Вильямс, 2007.
2. *Рамперсад Х.К.* Индивидуальная сбалансированная система показателей. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 176 с.
3. *Cahuk P., Postel-Vinay F.* Temporary Jobs, Employment Protection and Labor Market Performance // Discussion Paper / Institute for the Study of Labour, Bonn. February 2001. No. 381.

4. Heckman J.J., Lochner L.J., Todd P.E. Earnings Functions, Rates of Return and Treatment Effects: the Mincer Equation and Beyond // Handbook of the Economics of Education. – 2006. – Vol. 1.
5. On Key Performance Indicators (KPIs). URL: <http://www.smartkpis.com/key-performance-indicator-KPI>
6. Balanced Scorecard (BSC). URL: <http://www.kpimonitor.eu/solutions/balanced-scorecard>

Natalia Khoroshiltseva
PhD, Associate Professor
Lomonosov Moscow State University
(Moscow, Russia)

Job Evaluation and System of Key Performance Indicators in present-day conditions

Abstract

System of Key Performance Indicators currently is one of the most important HR technology. Integral personal management system is based on System of Key Performance Indicators as primary system.

System of Key Performance Indicators is closely connected to job evaluation, grading, and wages.

Any modern company creates economic system of performance indicators. Key Performance Indicators involve employees into economic practice, incite them to increase productivity and effectiveness.

Key words: System of Key Performance Indicators, job evaluation.

JEL-codes: J31, J33.

Зайцев А.А.
преподаватель-ассистент
Московская школа экономики
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Душевой ВВП и производительность труда по экономике в целом: причины межстрановых различий

Аннотация

В настоящей работе исследуются причины различий в душевых ВВП и производительности труда между Россией и зарубежными странами на основе методики «Level accounting». Анализ концентрируется на рассмотрении роли трех факторов в формировании разрывов по душевым ВВП: часовой производительности труда, количества отработанных часов одним работником и уровня занятости. Показано, что основной причиной являются различия в производительности труда. Далее исследуются причины различий в производительности труда — определяется роль капиталовооруженности труда, уровня технологий и качества человеческого капитала. Отставание России по производительности труда от развитых стран на 40–45 % объясняется более низкой капиталовооруженностью труда и на 55–60 % более низким уровнем технологий.

Ключевые слова: душевой ВВП, производительность труда, уровень многофакторной производительности, капиталовооруженность, международные сравнения, производственная функция.

JEL-коды: J24, O47, O57.

Введение

Душевой ВВП страны можно интерпретировать как агрегированный показатель благосостояния населения страны, а рост этого показателя (несмотря на ряд его недостатков) свидетельствует об улучшении уровня жизни. Сравнительно недавно Россия достигла рекордно высокого уровня душевого ВВП по отношению к США за всю свою исто-

рию. Тем не менее разрыв еще достаточно большой: на 2013 г. душевой ВВП России составил 47 % от уровня США и около 70 % от уровня стран ОЭСР¹.

Обычно анализ душевого ВВП ограничивается рассмотрением его динамики и сопоставлением с другими странами. К причинам межстрановых различий в душевых ВВП обычно относят различия в отраслевой структуре экономики, эффективности производств, технической оснащенности труда, качестве институтов и человеческого капитала. Однако, какая часть разрыва в душевых ВВП между странами приходится на каждый из этих факторов, непонятно. То же касается и объяснения причин различий в производительности труда между странами.

В настоящей работе на основе методики «Level accounting» представлено строгое разложение различий душевых ВВП и производительности труда между Россией и зарубежными странами. В первой части работы дан ответ на вопрос: какая часть различий в душевых ВВП между Россией и зарубежными странами объясняется производительностью труда (на час), различиями в интенсивности труда (количеством отработанных часов в год), а также уровнем занятости в экономике? Во второй части работы рассматриваются причины различий в часовой производительности труда — какая часть разрыва объясняется различиями в капиталовооруженности труда, человеческом капитале и технологическом уровне?

Сопоставлениям российской производительности труда и душевого ВВП с зарубежными странами посвящено значительное количество работ: [1], [2], [3], [4], [5]. Однако строгого анализа причин разрыва (разложения на факторы) в них не делается. Стоит также отметить работу [6], в которой для 1989 г. сделано разложение разрыва в производительности труда между зарубежными странами (Россия не вошла в их число) на вклад капиталовооруженности и уровня технологий. В [7] на 2007 г. сделано разложение различий в душевых ВВП между Германией и рядом стран ЦВЕ на основе *постоянных* ППС 2005 г. В настоящей работе такое разложение делается на 2011 г. на основе *текущих* ППС (как показано в [8], использование текущих ППС дает более корректную оценку реального благосостояния страны), Россия сравнивается с 11 зарубежными странами, включая Китай, США, Германию, скандинавские страны. Также сделано разложение различий в производительности труда между Россией и зарубежными странами — данные расчеты проведены для России впервые.

В качестве статистической базы для расчетов используются данные по ВВП (по ППС), количеству отработанных часов в экономике, объ-

¹ Так же как и к уровню стран еврозоны. По данным ОЭСР.

ему используемого капитала (по ППС для капитала¹) и человеческого капитала из баз Penn World Tables 8.0 (PWT) и Total Economy Database (TED GGDC). Выбор этих баз объясняется наличием в них сопоставимых данных по объему используемого капитала и количеству отработанных часов в экономике.

Причины различий в душевых ВВП: производительность труда, отработанное время и уровень занятости

Для России достижение уровня развитых стран по душевому ВВП может рассматриваться как одна из центральных задач экономического развития. В настоящем разделе исследуются причины отставания России от зарубежных стран.

Душевой ВВП страны может быть разложен на ряд составляющих:

$$\text{Душевой ВВП} = y = \frac{Y}{N} = \frac{Y}{H} \cdot \frac{H}{L} \cdot \frac{L}{N} = p \cdot h \cdot l, \quad (1)$$

где Y – ВВП; N – численность населения; H – совокупное количество отработанных часов *всеми* занятыми в экономике; L – количество занятых в экономике; p – производительность труда на час отработанного времени; h – число отработанных часов в год одним занятым; l – отношение работающих к населению («уровень занятости»²).

Отношение душевых ВВП страны «с» и России (будем рассматривать ее в качестве базовой) можно также разложить на соответствующие составляющие:

$$\frac{y_c}{y_{RUS}} = \frac{p_c}{p_{RUS}} \cdot \frac{h_c}{h_{RUS}} \cdot \frac{l_c}{l_{RUS}}. \quad (2)$$

Для того чтобы оценить вклад каждого из факторов в формирование разрыва душевых ВВП, прологарифмируем обе части выражения (2):

$$\ln\left(\frac{y_c}{y_{RUS}}\right) = \ln\left(\frac{p_c}{p_{RUS}}\right) + \ln\left(\frac{h_c}{h_{RUS}}\right) + \ln\left(\frac{l_c}{l_{RUS}}\right). \quad (3)$$

¹ Как известно, для корректных межстрановых сопоставлений денежных агрегатов необходимо использование ППС. Причем для получения точных оценок для каждого денежного агрегата необходимо использование специально рассчитанного для него ППС. Так, для сравнений ВВП и объема капитала используется соответствующие ППС. Для отраслевых сопоставлений необходимы отраслевые ППС (см. [17] и [18]).

² Конечно, точно уровень занятости определяется как отношение занятых к численности населения в возрасте 15–72 года (Росстат).

Поделив обе части выражения на $\ln\left(\frac{y_c}{y_{RUS}}\right)$, в правой части получим вклады каждого из факторов в формирование разрыва.

Как видно (см. рис. 1), отставание России от развитых стран – США, Канады, Германии, Финляндии – объясняется преимущественно различиями в часовой производительности труда. Душевой ВВП США на 137 % (в 2,37 раза) выше российского. Однако в России средний работник трудится больше, чем в США (1979 часов в России против 1703 часов в США), и также уровень занятости населения (L/N) немного выше (48 % в России против 45 % в США). Эти факторы вносят свой вклад в *снижение* разрыва по душевому ВВП. Если бы в Российской Федерации трудились столько же, сколько в США (по количеству часов и уровню занятости), то разрыв был бы не 2,37, а 2,7 раза.

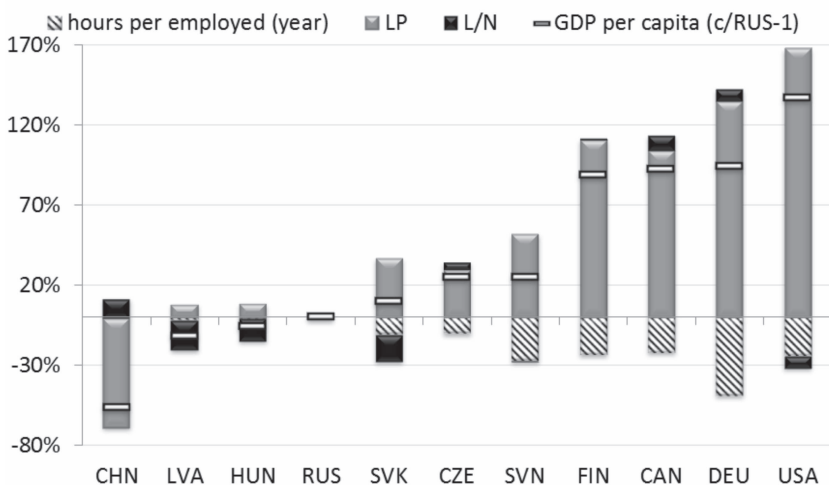


Рис. 1. Различия в душевых ВВП по странам и их причины, 2011 г.

Источник: расчеты на основе данных PWT 8.0 (ВВП в текущих ценах) и TED GGDC (данные по занятости), данные по Китаю – China Industrial Productivity Database.

Примечание: GDP per capita (c/RUS-1) – превышение («разрыв») в % душевого ВВП страны «с» уровня РФ; LP – вклад различий в производительности труда в разрыв душевых ВВП; L/N – вклад различий в уровнях занятости в разрыв душевых ВВП; hours – вклад различий в количестве отработанных часов одним работником в разрыв душевых ВВП.

Словакия лишь на 10 % обгоняет Россию по душевому ВВП, но производительность труда там почти в 1,5 раза выше. Однако трудятся там меньше (1557 часов в год, против 1979 в Российской Федерации) и уровень занятости ниже (40 % против 48 % в Российской Федерации). Эти факторы снижают разрыв с Россией.

В Латвии и Венгрии душевой ВВП немного (6–12 %) ниже российского уровня. Это связано с более низким уровнем занятости (но работают в Латвии столько же, сколько в России). Если бы в этих странах уровень занятости был таким же, как в Российской Федерации, то их душевой ВВП был немного (8–9 %) больше российского уровня.

Китай отстает от России на 57 % по душевому ВВП. Это отставание было бы еще большим (70 %), если бы не более высокий уровень занятости в Китае.

Таким образом, различия в уровне благосостояния между странами преимущественно объясняются различиями в производительности труда. Повышение производительности труда – ключ к росту благосостояния населения страны. Производительность труда в США в 2,9 раза выше российской. В чем главные причины таких различий, за счет чего можно повысить производительность труда в России – вопросы следующего раздела.

Различия в производительности труда: роль капитала и уровня технологий

Наличие данных для экономики в целом по человеческому и физическому капиталу (база данных PWT¹) и количеству отработанных часов (TED) позволяет, с одной стороны, получить более точные оценки уровня технологий в России по сравнению с зарубежными странами, с другой – разложить различия в производительности труда между странами на вклад уровня технологий (многофакторной производительности, МФП), капиталовооруженности труда и вклад человеческого капитала.

Это разложение основывается на методике «Level accounting», позволяющей объяснить причины различий в уровнях ВВП и производительности труда между странами. Ниже представлено ее описание.

Рассмотрим производственную функцию в стране i :

$$Y_i = A_i \cdot K_i^{W_K} \cdot (hc_i \cdot L_i)^{W_L}, \quad (4)$$

где Y – валовая добавленная стоимость в экономике в долл. ППС; A – уровень технологий (многофакторная производительность); K – объем капитала в долл. ППС; L – количество занятых (в настоящей работе используется показатель совокупного отработанного времени в экономике); hc – индекс человеческого капитала; W_K – эластичность выпуска по капиталу ($W_K + W_L = 1$).

¹ Данные по человеческому капиталу в базе данных PWT представлены в виде индекса. Как отмечается в [19], индекс построен на основе данных по количеству лет обучения (из [20]) и отдачи от разной продолжительности обучения (из [21]).

Разделив обе части (4) на L , получим зависимость производительности труда от уровня технологий, капиталовооруженности и качества человеческого капитала:

$$p_i = A_i \cdot K_i^{W_k} \cdot hc_i^{W_L}, \quad (5)$$

где p – производительность труда; k – капиталовооруженность труда (K/L).

Рассмотрим отношение производительности труда в стране i к уровню России (ее возьмем в качестве базовой страны):

$$\frac{p_i}{p_{RUS}} = \left(\frac{A_i}{A_{RUS}} \right) \cdot \left(\frac{k_i}{k_{RUS}} \right)^{\overline{W_{k_i}}} \cdot \left(\frac{hc_i}{hc_{RUS}} \right)^{\overline{W_{L_i}}}. \quad (6)$$

Для сравнения денежных величин между странами – ВВП и капитала – используются ППС. Как видно, в производственных функциях двух стран используются единые эластичности. Они определяются как среднее из эластичности в стране i и базовой стране – Российской Федерации.

$$\overline{W_{L_i}} = \frac{1}{2}(W_{L_i} + W_{L_{RUS}}), \quad \overline{W_{k_i}} = 1 - \overline{W_{L_i}}. \quad (7)$$

Эластичности труда калибруются как отношение выплат труду (labor compensation) к валовой добавленной стоимости.

Логарифмируя (6), получаем разложение разрыва в производительности труда на вклад (различий) уровня технологий, капиталовооруженности и человеческом капитале:

$$\ln \left(\frac{p_i}{p_{RUS}} \right) = \ln \left(\frac{A_i}{A_{RUS}} \right) + \overline{W_{k_i}} \cdot \ln \left(\frac{k_i}{k_{RUS}} \right) + \overline{W_{L_i}} \ln \left(\frac{hc_i}{hc_{RUS}} \right). \quad (8)$$

Обычно множитель (A_i/A_{RUS}) называют многофакторной производительностью (далее он будет обозначаться как MFP или TFP). Из выражения (8) он находится остаточным методом, все переменные, кроме MFP, в (8) известны. Общепринятая интерпретация MFP – это сравнительный уровень технологий в стране i к уровню базовой страны. Строго говоря, при сравнении двух стран (из-за остаточной природы расчета MFP) уровень MFP отражает не только различия в уровне технологий, но и другие факторы, такие как качество институтов, различия в совершенстве/несовершенстве рыночной среды.

Производительность труда в России в 2,9 раза ниже уровня США, а капиталовооруженность в 3,2 раза ниже. Если сравнивать Россию с группой наиболее развитых стран в выборке – Канадой, Финляндией, Германией, США, – то отставание по производительности труда составляет 2–2,9 раза, по капиталовооруженности труда 2,2–3,5 раза. Как известно, для России характерны высокие значения человеческого ка-

питала. Индекс человеческого капитала в России, по данным PWT (см. табл. 1), находится на уровне Германии, Канады, Чехии, Словакии, Венгрии. В США он составляет 3,62, а в России 3,24 (на 12 % ниже).

Единственная страна в рассматриваемой выборке с более низкой, чем в России, производительностью труда – это Китай. Часовая производительность труда в Китае составляет 36 % от уровня России, капиталовооруженность – 55 %, а человеческий капитал – 79 %.

На основе этих данных были рассчитаны *уровни технологий в странах* (см. табл. 1). Лидер в рассматриваемой выборке – это США. Уровень технологий в 1,77 раза выше российского (или РФ = 56 % от США). Другие наиболее развитые страны опережают Россию в 1,5–1,6 раза (или уровень технологий в Российской Федерации составляет около 64 % от уровней этих стран). Технологический уровень Китая составляет 54 % от российского уровня. Венгрия, Словакия и Чехия находятся на уровне России или немного ниже (89–99 % от Российской Федерации). Причем по данному показателю Россия в 2000-е гг. догоняла США, однако к 2011 г. все еще не достигла (по данным PWT 8.0) 70 % от уровня США, который наблюдался в 1991 г. (см. табл. 1).

Таблица 1

Часовая производительность труда, капиталовооруженность труда (на час), человеческий капитал и уровень МФП в России и зарубежных странах, 2011 г.

	Значение			К уровню РФ				1/MFP
	LP, \$PPP	k, \$PPP	HumCap	LP	k	HumCap	MFP	
CHN	7	30	2,58	0,36	0,55	0,79	0,54	1,85
RUS	19	54	3,24	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
HUN	21	94	3,27	1,09	1,72	1,01	0,89	1,12
LVA	21	87	3,02	1,09	1,59	0,93	0,96	1,05
CZE	25	104	3,39	1,31	1,90	1,04	0,99	1,01
SVK	27	89	3,17	1,43	1,63	0,98	1,19	0,84
SVN	30	137	3,28	1,60	2,52	1,01	1,17	0,86
CAN	40	119	3,38	2,09	2,18	1,04	1,51	0,66
FIN	42	193	2,92	2,21	3,54	0,90	1,47	0,68
DEU	49	180	3,32	2,58	3,31	1,02	1,64	0,61
USA	55	172	3,62	2,89	3,17	1,12	1,77	0,56

Источник: расчеты на основе данных PWT 8.0, TED.

Примечание: отличия оценок МФП от PWT 8.0 связаны с использованием в расчетах данных по отработанному времени из TED. В PWT 8.0 в качестве затрат труда используется показатель количества занятых.

На рис. 2 представлено разложение разрыва в производительности труда между зарубежными странами и Россией (используется как базо-

вая страна). На рис. 2 сумма вкладов МФП, капиталовооруженности и человеческого капитала равна разрыву в производительности труда. На рис. 3 представлены вклады этих же факторов как часть от 100 %.

Как видно (см. рис. 2), производительность в Германии в 2,58 раза выше, чем в России (или на 158 %). Основные причины – это более высокий уровень капиталовооруженности труда (в 3 раза) и технологий (в 1,6 раза) в Германии. Капиталовооруженность и уровень технологий объясняют соответственно 47 и 52 % из всего разрыва в производительности. Остальные 1,5 % разрыва объясняются (немного) более высоким человеческим капиталом в Германии.

Разрыв в производительности труда между Россией и США в 2,9 раза на 40 % объясняется более высокой капиталовооруженностью в США (выше в 3,2 раза), на 54 % более высоким уровнем технологий (выше в 1,8 раза). Остальные 6 % приходится на человеческий капитал: в США он наиболее высокий в рассматриваемой выборке.

В Китае, как видно из рис. 2, производительность на 64 % ниже российской, но и уровни технологий, капиталовооруженности и человеческого капитала в этой стране ниже (за счет этого на рис. 2 вклады факторов отрицательны). Данные факторы объясняют 60,5, 27 и 12,5 % разрыва соответственно (см. рис. 3).

В Венгрии и Латвии производительность труда выше российской лишь на 10 %, однако капиталовооруженность значительно выше – в 1,6–1,7 раза. При таких высоких значениях капиталовооруженности эти страны должны были бы получать гораздо больше выпуска на одного занятого – т.е. работать с существенно бóльшей производительностью труда. Однако это не так. Очевидно, имеющийся капитал менее производительный, чем в России: об этом говорят полученные оценки уровня технологий. В Венгрии он составляет 89 % от российского уровня, а в Латвии 96 %. На рис. 2 это выражается в отрицательном вкладе уровня технологий для этих стран в формирование разрыва производительности труда с Россией. Таким образом, в этих странах капитала на единицу труда больше, чем в России, но он менее производителен. Если бы уровень технологий был таким же, как и в России, то производительность труда в этих странах была бы не на 10 %, а на 20 % выше российского уровня (см. рис. 2).

Таким образом, если сравнивать Россию с наиболее развитыми странами – Канадой, Финляндией, Германией, США, – то разрыв в производительности труда (в 2–3 раза) объясняется приблизительно в равных пропорциях капиталовооруженностью и уровнем технологий. Это означает, что в данных странах, с одной стороны, на одного занятого приходится больше капитала, а с другой – он является более производительным. Об этом говорит более высокий уровень технологий (МФП).

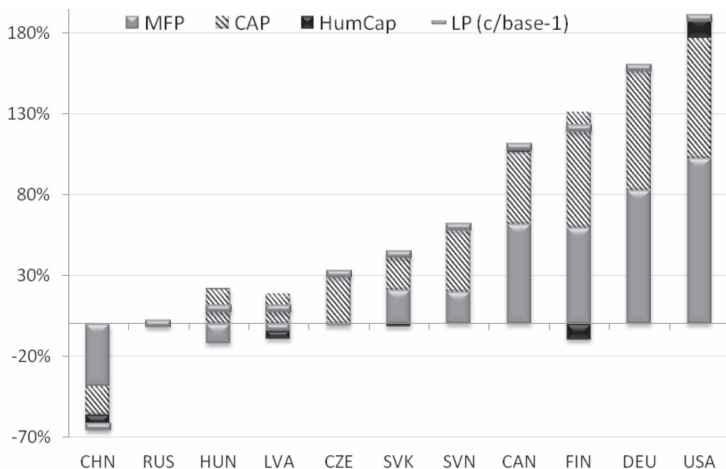


Рис. 2. Разложение разрыва в часовой производительности труда между Россией и рядом стран. Страны ранжированы по возрастанию производительности труда

Источник: расчеты на основе данных PWT 8.0, TED.

Примечание: LP – превышение («разрыв» в %) производительности труда страны «с» над уровнем РФ; MFP – вклад различий в уровне технологий в формирование разрыва (LP); CAP – вклад различий в капиталовооруженности в формирование разрыва (LP); HumCap – вклад различий в качестве человеческого капитала в формирование разрыва (p). $MFP + CAP + HumCap = p$.

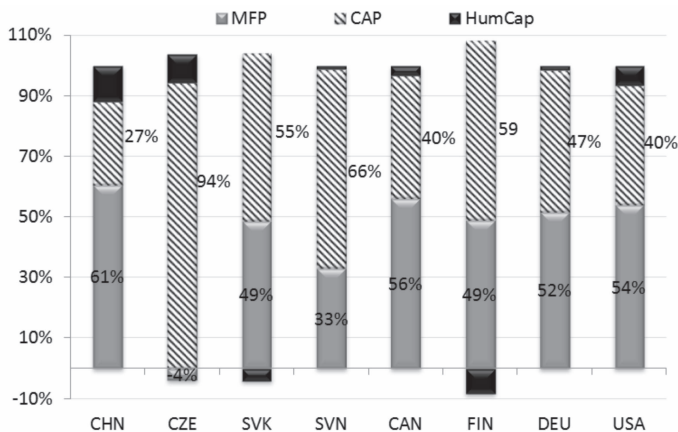


Рис. 3. Причины разрыва в производительности труда между Российской Федерацией и другими странами (из 100 %)

Источник: расчеты на основе данных PWT 8.0, TED.

Примечание: сумма столбцов по вертикали равна 100 % (небольшие отклонения от 100 % объясняются округлениями). Китай имеет более низкую производительность труда, чем в РФ. Остальные страны превышают уровень РФ.

Как было отмечено выше, интерпретация уровней МФП как показатель относительной технологичности экономики является в определенной степени условностью. Такая интерпретация более приемлема при анализе экономического роста отдельной страны и оценке динамики МФП. Во времени такие институциональные параметры, как качество законодательства, административные барьеры, инвестиционный климат, уровень коррупции и др., являются относительно стабильными или изменяются медленными темпами. Это позволяет интерпретировать рост производительности труда, не объясненный ростом его капиталовооруженности и человеческим капиталом, как технический прогресс.

Различия в институциональных параметрах между странами значительны. Очевидно, что в странах с более высоким качеством институтов ведение бизнеса легче, ниже затраты на открытие новых предприятий и издержки функционирования фирм (к которым в России стоит отнести и коррупционные выплаты). В [6] отмечается значимое влияние этих факторов (которые названы «социальной инфраструктурой», «social infrastructure») на уровень МФП, производительности труда и капиталовооруженности.

Так, например, по данным Transparency International на 2014 г. Россия находится на 136-м месте (из 175) по индексу восприятия коррупции, США и Германия – на 17 и 12-м местах соответственно. Значение самого индекса в России в 2,7 раза ниже, чем в данных странах. Если же смотреть на эффективность государственного управления и качество регулирования (по данным Worldwide Governance Indicators), то Россия находится на уровне 40 %-ного ранга (100 % – лучшее значение), Китай на 5–10 п.п. выше России, Польше соответствует ранг в 70–80 %, а США и Германии – 90 %. Поражает отставание России от других стран по показателю «главенство закона»: уровень России – 24 %, Китая – 39 %, Польши – 73 %, США и Германии – около 90 %.

Судя по всему, существенное отставание России от развитых стран по уровню МФП объясняется не только более низким технологическим уровнем, но и качеством институтов – они препятствуют (или не создают стимулов) созданию более эффективных производств. В [6] приводится простой наглядный пример: если поле фермера регулярно подвергается разграблению, то он вынужден часть времени (и денег) тратить на защиту своих посадок. Тот же объем капитала (количество тракторов, комбайнов) будет приносить меньший объем выпуска в сравнении с ситуацией, когда нет воровства. То есть один и тот же уровень капиталовооруженности труда может давать различный объем выпуска в разных институциональных условиях. Более того, если поле фермера слишком часто подвергается нападению и потери велики, то ему самому выгоднее перекавалифицироваться в бандита.

Таким образом, улучшение институциональной среды в России должно положительно сказаться на росте производительности труда. Однако стоит помнить, что хорошие институты – это лишь необходимое, но не достаточное условие экономического роста (как отмечается в докладе [11]). Например, Чили имеет более высокое качество институтов (значительно лучшие позиции по индексу коррупции, экономической свободы, демократичности), чем в России, Украине, однако за 1990–2000-е гг. Россия обогнала Чили по душевому ВВП, а Белоруссия не отстала от Чили. Другим примером является сопоставление Индии и Китая. Китай немного хуже Индии по показателям коррупции и экономической свободы и существенно ниже по уровню демократичности (на 2010 г.). В 1982 г. душевой доход Китая составлял 60 % от уровня Индии, однако к 2010 г. Китай обогнал Индию более чем вдвое по этому показателю.

Очевидно, что помимо более качественных институтов России «необходим механизм самоподдерживающего роста, который так и не был создан в 2000-е гг. Об этом свидетельствует быстрое снижение темпов роста в 2012–2013 гг.» [12].

Результаты объяснения причин межстрановых различий в производительности труда, полученные в [6], можно попытаться сравнить и с результатами настоящей работы. Но из-за небольших различий в методиках¹ сравнение носит лишь иллюстративный характер. В [6] сравниваются беднейшие на тот момент страны (Индия, Китай, Кения, Заир²) с богатейшими (США, Западная Германия и др.), между которыми различия в производительности труда составляли 31 раз. Авторами получено, что около 40 % разрыва в производительности труда между богатыми и бедными странами объясняется различиями в физическом и человеческом капитале. Остальные 60 % приходятся на остаток Солоу (уровень технологий). В настоящей работе можно сравнить Китай с США и Германией, с различиями в производительности в 6–7 раз. Для этих стран получаются схожие с [6] результаты разложения разрыва. Так, различия в производительности труда между Китаем, с одной стороны, и США и Германией, с другой, объясняются на 50–60 % различиями в уровне технологий, на 40–44 % капиталовооруженностью и на 7–8 % человеческим капиталом.

¹ В [6] в производственной функции уровень технологий ассоциирован с трудом (т.е. включен в производственную функцию с той же эластичностью, что и труд. В настоящей работе он включен с единичной эластичностью), используется единая для всех стран эластичность выпуска по труду (0,33), а в настоящей работе она индивидуальна для каждой пары сравниваемых стран. В [6] анализируется производительность на одного занятого, в настоящей работе – на час отработанного времени. Используются и различные страны для сравнения.

² Ныне Конго.

Это значит, что, несмотря на существенное сокращение разрыва в производительности труда между Китаем и развитыми странами, природа этого разрыва остается неизменной. Из этого можно высказать гипотезу о том, что в странах с быстрым экономическим ростом (успешно решающих задачу догоняющего развития) улучшение человеческого и физического капитала, технологий и институтов является комплементарными, т.е. идет одинаковыми темпами. Это является еще одним свидетельством в пользу того, что для повышения производительности труда и ускорения экономического роста в стране недостаточно бороться лишь с одним звеном неэффективности, например, заниматься лишь улучшением институтов. Необходима работа по всем направлениям неэффективности.

Направления повышения производительности труда в России (вместо заключения)

Основной причиной отставания России по душевому ВВП от уровня развитых стран является более низкая производительность труда. Увеличение производительности – залог роста душевого ВВП страны и, как следствие, увеличения благосостояния ее жителей. Конечно, душевой ВВП – не идеальный показатель благосостояния, поскольку не учитывает степень неравенства в обществе. Тем не менее России, несмотря на наличие явных положительных тенденций по сокращению неравенства, экономический рост принес существенные выгоды в 2000-е гг. Так, душевой ВВП по стране в целом вырос с 19 % в 2000 г.¹ до 45 % от уровня США в 2013 г. (по данным ВБ, текущие цены и ППС). И это увеличение доходов почувствовали почти все жители России: если в 2002 г. в 40 регионах среднедушевой денежный (месячный) доход не позволял купить даже одной корзины фиксированного набора товаров и услуг², то в 2013 г. таких регионов уже не было, все они переместились в более высокую доходную группу: 64 региона на душевой доход могли позволить себе от 1,5 до 2,5 такой корзины. Беднейшие пять регионов (Калмыкия, Карачаево-Черкесия, Тыва, Алтайский край, Еврейская АО) могли позволить себе от 1 до 1,5 корзины³.

¹ В 1990 г. он составлял 33 % от уровня США (по текущим ценам и ППС. Данные ВБ).

² Данный показатель можно рассматривать как индикатор стоимости жизни в регионе, причем он отражает стоимость «более приемлемой» жизни в сравнении с показателем прожиточного минимума.

³ Расчеты по данным Росстата.

Отставание России по производительности труда от развитых стран на 40–45 % объясняется более низкой технической оснащенностью труда и на 55–60 % более низким уровнем технологий и качеством институтов. Воздействие на эти компоненты приведет к увеличению производительности. Человеческий капитал в России находится на высоком уровне и не является причиной отставания в производительности труда.

Также известной проблемой, снижающей производительность труда в России, является избыточная занятость, которая объясняется наличием моногородов, на предприятиях которых сокращения работников ограничены из-за административного давления региональных властей на собственников предприятий. Например, из 1,5 тыс. предприятий и организаций, относящихся к черной металлургии (в которой занято около 660 тыс. человек), 70 % являются градообразующими.

Как же повышать производительность труда в России? Одно из направлений – это ликвидация проблем с организацией труда. Однако, как известно, решение проблемы моногородов является чрезвычайно сложной задачей. Другое направление – внедрение более современных технологий (на долю которых приходится более 50 % отставания России). Значительные разрывы между Россией и развитыми странами в производительности труда и уровне технологий (МФП) говорят о значительном потенциале роста за счет заимствования зарубежных технологий.

Опыт зарубежных стран, успешно решивших задачи модернизации и догоняющего развития (Япония, Южная Корея, Сингапур, ныне успешен в решении этой задачи Китай), свидетельствует о том, что именно широкомасштабное заимствование зарубежных технологий (а не создание собственных, «инновационных»¹) было основой технологического рывка и быстрого экономического роста.

Из-за величины разрывов в производительности труда между Россией и развитыми странами значительный эффект может быть достигнут и за счет заимствования *относительно* устаревших, более дешевых, но новых для российской экономики технологий. Именно такое заимствование, как обосновывается в работе [13], и должно стать главным драйвером роста на ближайшие годы.

На основе анализа производительности труда для каждой российской отрасли можно попытаться определить страны, которые потенциально могут быть источниками технологий для заимствования. Это страны с относительно близким к России качеством институтов (для

¹ Под «инновациями» понимаются принципиально новые для страны и мира технологии. Когда речь идет о внедрении в определенной стране существующих в других странах технологий, то используется термин «заимствование».

возможности трансфера технологий) и более высокой производительностью труда в рассматриваемой отрасли.

Так, наиболее близкими к России по производительности труда по экономике в целом являются Эстония, Латвия, Чехия, Венгрия (производительность по экономике в целом в этих странах в среднем выше в 1,3 на 2011 г.), однако в отдельных отраслях эти страны значительно производительнее России. Так, например, в пищевой и деревообрабатывающей промышленности Чехия почти в два раза. Эстония и Чехия в 1,5–2 раза производительнее в химической промышленности (на 2007 г.). В производстве резиновых и пластмассовых изделий Латвия более чем вдвое производительнее России. Производительность труда России в производстве транспортных средств, машин и электронного оборудования в 2–4 раза ниже, чем в этих странах. Таким образом, отмеченные страны в этих отраслях являются потенциальными источниками для заимствования новых технологий для российской экономики.

Конечно, такие оценки являются приблизительными из-за (все еще достаточно высокой) агрегированности рассматриваемых отраслей, одномерности измерения эффективности отрасли и множественности факторов, влияющих на производительность труда, тем не менее они дают примерные ориентиры направлений заимствования.

Очевидно, что возможности для заимствования технологий с 2014 г. уменьшились из-за двусторонних санкций ЕС, США и России в связи с ситуацией на Украине¹, а также резкого ослабления рубля, что сделало более дорогим импорт зарубежного оборудования и технологий. Но стоит учитывать и другой источник увеличения производительности труда – распространение технологий и практик организации производств от лидирующих к отстающим предприятиям [12]. Как показано в [14], в каждой отрасли обрабатывающей промышленности 10–15 % предприятий обладают технологическим уровнем, соответствующим (по оценкам самих управляющих) среднему и высшему уровню иностранных фирм. На региональном уровне различия в производительности также значительны: децильный коэффициент, рассчитанный на основе производительности труда, колеблется от 2,7 до 4,6 в зависимости от отрасли² (см. [15]). Таким образом, имеется значительный потенциал увеличения эффективности за счет распространения более совершенных технологий *только внутри российского пространства, не прибегая к зарубежным заимствованиям на начальном*

¹ Хотя официально ограничения по импорту технологий распространяются в настоящее время только на добывающую отрасль.

² Исключением является добыча полезных ископаемых, где децильный коэффициент, рассчитанный по региональной производительности труда, равен 27.

этапе. Важна роль институтов, обеспечивающих распространение технологий. Как отмечается в [16], такими институтами могли бы стать уже созданные во многих регионах (но не наделенные этими функциями) региональные агентства развития.

Литература

1. *Кондратьев В.Б., Куренков Ю.В.* Проблемы повышения эффективности российской экономики // *Мировая экономика и международные отношения.* – 2008. – Vol. 12.
2. *Alam A. et al.* Unleashing prosperity: productivity growth in Eastern Europe and the Former Soviet Union. – WB, 2008.
3. *Бессонов В.А. et al.* Производительность труда и факторы долгосрочного развития российской экономики // *Доклад к конференции ВШЭ.* – М., 2009.
4. *Маккинзи.* Эффективная Россия. Производительность как фундамент роста, 2009.
5. *Зайцев А.А.* Межстрановой анализ отраслевой производительности труда в 1991–2008 годах. – Институт экономики РАН, 2014.
6. *Hall R., Jones C.* Why do some countries produce so much more output per worker than others? 1999.
7. *Voskoboynikov I.* Sources of productivity growth in Eastern Europe and Russia after transition // *IARIW-UNSW Spec. Conf. Product. Meas. Drivers Trends,* 2013.
8. *Зайцев А.А.* Душевой ВВП и производительность труда в России: было ли догоняющее развитие? // *Вестник ИЭ РАН.* – 2014.
9. *Transparency International corr Perceptions Index – Results* [Electronic resource]. URL: <http://www.transparency.org/cpi2014/results> (accessed: 11.01.2015).
10. *Worldwide Governance Indicators (WGI)* [Electronic resource]. URL: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports> (accessed: 11.01.2015).
11. *Полтерович В.М.* Региональные институты модернизации // *Доклад на научном семинаре МШЭ МГУ «Региональная экономика»,* 2012.
12. *Полтерович В.М.* Европейская интеграция или изоляция: в каком направлении дальше развиваться России? // *Капитал страны.* – 2014.
13. *Полтерович В.М.* О стратегии догоняющего развития России // *Экономическая наука современной России.* – 2007. – Vol. 3(38). – P. 17–23.
14. *Гончар К.Р.* Инновационное поведение промышленности: разрабатывать нельзя заимствовать // *Вопросы экономики.* – 2009.
15. *Зайцев А.А.* Региональная диагностика и отраслевой анализ производительности труда // *Федерализм.* – 2013. – Vol. 1. – № 69. – P. 1–26.
16. *Полтерович В.М.* Региональные институты модернизации // *Экономическая наука современной России.* – 2011. – Vol. 55. – № 4. – P. 17–29.
17. *O'Mahony M., Timmer M.P.* Output, Input and Productivity Measures at the Industry Level: The EU KLEMS Database // *Econ. J.* – 2009. – Vol. 119. – № 538. – P. F374–F403.

18. *Inklaar R., Timmer M.P.* The relative price of services // Rev. Income Wealth. – 2012. – P. n/a – n/a.
19. *Feenstra R., Inklaar R., Timmer M.* PWT 8.0—a user guide // Groningen Growth Dev. ... 2013.
20. *Barro R., Lee J.* A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950–2010. NBER Working Paper No. 15902 // NBER Work. Pap. no 15902, 2010.
21. *Psacharopoulos G.* Returns to investment in education: A global update // World Dev. – 1994. – Vol. 22.

Zaytsev A.A
Assistant lecturer
Moscow School of Economics MSU
(Moscow, Russia)

Per capita GDP and labor productivity: sources of international differences

Abstract

Using level accounting methodology this article examines sources of per capita GDP and labor productivity differences between Russia and developed and developing countries. Analysis concentrates on the assessment of role of the following determinants in per capita GDP gap: per hour labor productivity, number of hours worked per worker and labor-population ratio. It is showed that labor productivity difference is the main reason of Russia's lagging behind. Factors of Russia's low labor productivity are estimated. It is found that 40–45 % of 3-time labor productivity gap between Russia and developed countries (US, Canada, Germany) is explained by lower capital-to-labor ratio and the latter 55–60 % of gap is due to lower technological level (multifactor productivity).

Key words: per capita GDP, labor productivity gap, MFP level, international comparisons, level accounting.

JEL-codes: J24, O47, O57.

Семенов А.В.
ассистент кафедры экономики труда и персонала
экономического факультета
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Особенности циклического поведения рынка труда России в период 2003–2012 гг.

Аннотация

В 2000-е гг. российский рынок труда динамично развивался. Более того, в 2007–2008 гг. в ряде исследований активно шла речь о том, что отечественный рынок труда перегрет. В IV квартале 2008 г. рынок труда охватил кризис, который завершился только в 2011 г. В 2012 г. Россия вступила в период последовательно затухающих темпов экономического роста. В соответствии с экономической теорией и практикой зарубежных стран ситуация в экономике естественным образом должна проецироваться на рынок труда. Однако до сих пор реальное поведение российского рынка труда мало соответствовало пессимистическим ожиданиям и прогнозам. Несмотря на постепенное угасание темпов экономического роста, безработица продолжает удерживаться на низкой отметке. На примере данных за 2003–2012 гг. в статье анализируется, наблюдался ли на российском рынке труда за последние годы ярко выраженный циклический тренд, колебания которого соответствовали бы фазам экономического роста. Дополнительно рассматривается влияние сезонного фактора на циклическое поведение рынка труда.

Ключевые слова: рынок труда, циклические колебания, экономическая активность населения, проблема безработицы.

JEL-коды: E24, E32, J64.

В 2000-е гг. российский рынок труда динамично развивался. Так, численность экономически активного населения России к 2008 г. выросла на 2,93 млн руб. по сравнению с 2000 г., а уровень занятости в 2008 г. увеличился на 4,7 п.п. по сравнению с 2000 г. [3]. Более того, в 2007–2008 гг. в ряде исследований, а также в СМИ активно шла речь о том, что рынок труда России перегрет [2]. В IV квартале 2008 г. рынок

труда России охватил кризис, который завершился в 2011 г. В 2012 г. Россия вступила в период последовательно затухающих темпов экономического роста.

В соответствии с экономической теорией и практикой зарубежных стран ситуация в экономике естественным образом должна проецироваться на рынок труда. Однако, как отмечают исследователи, до сих пор реальное поведение российского рынка труда мало соответствовало пессимистическим ожиданиям и прогнозам [1, 3]. На фоне постепенного угасания темпов экономического роста уровень безработицы продолжает оставаться в пределах 5,5 %.

В данной статье анализируется, наблюдался ли на российском рынке труда за последние годы ярко выраженный циклический тренд, колебания которого соответствовали бы фазам экономического роста. Тогда бы, при выявлении соответствия, в ответ на шок в экономике наблюдались циклические колебания рынка труда.

Дополнительно в статье рассматривается влияние сезонного фактора на циклическое поведение рынка труда.

Актуальность проблемы обусловлена тем, что за последние годы в российской экономике наблюдались все традиционно выделяемые стадии циклов: подъем, стабилизация, кризис, восстановление. В посткризисный период, в период восстановления рынка труда представляется актуальным анализ циклических изменений показателей, характеризующих его, с целью последующего выявления путей к снижению негативного влияния экономических циклов на рынок труда.

За основу были взяты данные Росстата, который провел пересчет ежеквартальных данных выборочного обследования населения по проблемам занятости за 2003–2012 гг. с учетом итогов Всероссийской переписи населения 2010 г. [4].

Процедура была следующей. В качестве показателей рынка труда были взяты уровень безработицы по МОТ (u_t), уровень занятости (e_t) и уровень экономической активности населения (ЭАН). Сначала определялся тренд для каждого показателя на период 2003–2012 гг. Идентификация временного ряда осуществлялась с применением обобщенного метода наименьших квадратов (так как в уравнении с применением простого метода наименьших квадратов возникает положительная автокорреляция в соответствии с критерием Дарбина–Уотсона). В качестве единственной независимой переменной использовался показатель времени t . Лаговые переменные (u_{t-1} и т.д.) не использовались, так как с их применением гипотеза об отсутствии гетероскедастичности не отвергалась в соответствии с тестом Уайта.

При идентификации временного ряда было отдано предпочтение модели скользящей средней 1-го порядка [МА(1)], так как она придает уравнению большую объяснительную способность (коэффициент де-

терминации R^2 выше), чем применение авторегрессионной модели 2-го порядка [AR(2)].

Далее, для доказательства наличия цикла и для выделения двух этапов (выше и ниже тренда) строились два уравнения: за период с I квартала 2003 г. по IV квартал 2008 г. включительно и за период с I квартала 2009 г. по IV квартал 2012 г. Данные уравнения строились с применением простого метода наименьших квадратов (МНК). Затем оценивались сезонные колебания каждого показателя рынка труда.

Далее приводятся результаты, аналитика и графические иллюстрации по каждому показателю.

1. Уровень безработицы по МОТ

В табл. 1 приведены уравнения регрессии с основными характеристиками (коэффициент детерминации R^2 , проверка на соответствие критерию Дарбина–Уотсона, проверка условий выполнения t -статистики).

Таблица 1

Уравнения регрессии временного ряда для уровня безработицы

№	Период	Уравнение регрессии	Характеристики уравнения
1	2003:1–2012:4	$U_t = 8 - 0,05 * t + [MA(1) = 0,5]$	$R^2 = 0,47$; $DW-test = 1,69$; вероятность невыполнения условий t -статистики $< 1\%$
2	2003:1–2008:4	$U_t = 8,51 - 0,12 * t$	$R^2 = 0,63$; $DW-test = 2,01$; вероятность невыполнения условий t -статистики $< 1\%$
3	2009:1–2012:4	$U_t = 15,12 - 0,25 * t$	$R^2 = 0,9$; $DW-test = 2,11$; вероятность невыполнения условий t -статистики $< 1\%$

На основании уравнения № 1 можно сделать вывод, что средний темп ежеквартальной убыли уровня безработицы по МОТ составляет 0,6 %. Исходя из найденных уравнений, можно выделить соответствующие циклы – отклонения от общего тренда уровня безработицы. На рис. 1 видно, что:

- 1) модель регрессии для периода 2003:1–2008:4 находится ниже общего тренда;
- 2) модель регрессии для периода 2009:1–2011:1 находится выше общего тренда;
- 3) модель регрессии для периода 2011:2–2012:4 находится ниже общего тренда.

Также на основании сравнительного анализа расчетных данных по уравнению общего тренда от фактических данных можно сделать вывод, что в I квартале уровень безработицы традиционно растет. В среднем прирост уровня безработицы составляет 12,5 % в I квартале по сравнению с IV кварталом. Данные скачки видны на рис. 2 (порядковые значения для кварталов 1, 5, 9, 13 и далее).

Циклическое поведение уровня безработицы

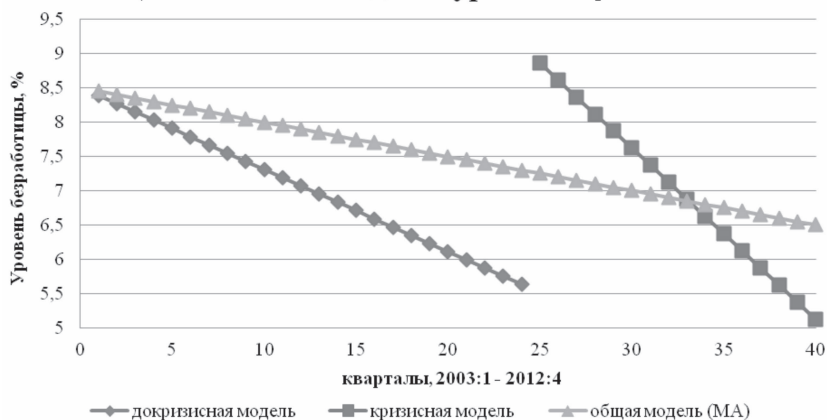


Рис. 1. Циклические колебания уровня безработицы по МОТ в период 2003–2012 гг.

Источник: авторские расчеты.

Отклонения факта от тренда

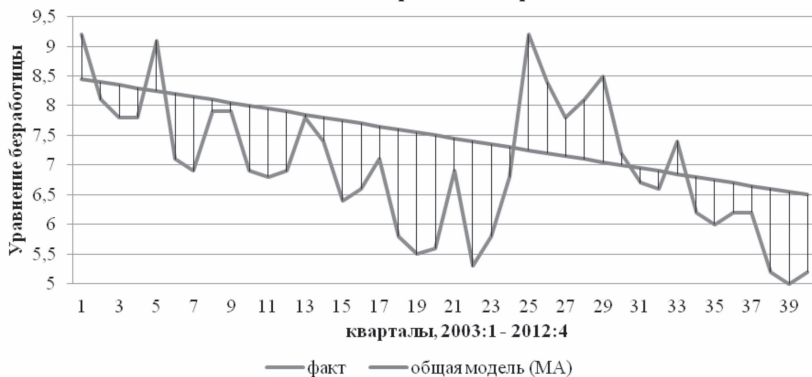


Рис. 2. Отклонения фактических значений уровня безработицы от расчетных

Источник: фактические данные взяты из Росстата [4].

2. Уравнение занятости

В табл. 2 приведены уравнения регрессии для уравнения занятости с основными характеристиками (коэффициент детерминации R^2 , проверка на соответствие критерию Дарбина–Уотсона, проверка условий выполнения t -статистики).

Уравнения регрессии временного ряда для уровня занятости

№	Период	Уравнение регрессии	Характеристики уравнения
4	2003:1–2012:4	$e_t = 59,6 + 0,13 * e_t + [e_t(1) = 0,67]$	$R^2 = 0,89$; $DW-test = 1,73$; вероятность невыполнения условий t -статистики $< 1\%$
5	2003:1–2008:4	$e_t = 58,93 + 0,21 * e_t$	$R^2 = 0,8$; $DW-test = 1,9$; вероятность невыполнения условий t -статистики $< 1\%$
6	2009:1–2012:4	$e_t = 54,65 + 0,27 * e_t$	$R^2 = 0,75$; $DW-test = 1,99$; вероятность невыполнения условий t -статистики $< 1\%$

Проанализировав уравнение № 4, можно сделать вывод, что средний темп ежеквартального роста уровня занятости составляет 0,21 %. На основании установленных уравнений можно выделить циклы уровня безработицы – отклонения от общего тренда. Из рис. 3 видно, что:

- 1) модель регрессии для периода 2003:1–2006:4 расположена ниже общего тренда;
- 2) модель регрессии для периода 2007:1–2008:4 расположена выше тренда;
- 3) модель регрессии для периода 2009:1–2012:4 расположена ниже общего тренда.



Рис. 3. Циклические колебания уровня занятости в период 2003–2012 гг.

Источник: авторские расчеты.

Далее, основываясь на сравнительном анализе расчетных данных по уравнению общего тренда от фактических данных, можно сделать вывод, что в III квартале уровень занятости традиционно растет. В среднем прирост уровня занятости составляет 10,1 % в I квартале по

сравнению с уровнем занятости в IV квартале. Данные скачки видны на рис. 4 (порядковые значения для кварталов 3, 7, 11, 15 и далее).



Рис. 4. Отклонения фактических значений уровня занятости от расчетных
 Источник: фактические данные взяты из Росстата [4].

3. Уравнение экономической активности населения (ЭАН)

В табл. 3 приведены уравнения регрессии для уровня ЭАН с основными характеристиками (коэффициент детерминации R^2 , проверка на соответствие критерию Дарбина–Уотсона, проверка условий выполнения t -статистики).

Таблица 3

Уравнения регрессии временного ряда для уровня ЭАН

№	Период	Уравнение регрессии	Характеристики уравнения
7	2003:1–2012:4	$\text{ЭАН}_t = 64,75 + 0,11 * t$	$R^2 = 0,87$; $DW\text{-test} = 1,63$; вероятность невыполнения условий t -статистики $< 1\%$
8	2003:1–2008:4	$\text{ЭАН}_t = 64,43 + 0,14 * t$	$R^2 = 0,86$; $DW\text{-test} = 1,77$; вероятность невыполнения условий t -статистики $< 1\%$
9	2009:1–2012:4	$\text{ЭАН}_t = 64,62 + 0,11 * t$	$R^2 = 0,43$; $DW\text{-test} = 1,98$; вероятность невыполнения условий t -статистики $< 1\%$

На основании уравнения № 7 можно сделать вывод, что средний темп ежеквартального роста уровня ЭАН равняется 0,16 %. Более низкий темп изменения уровня ЭАН объясняется тем, что на колебания предложения труда влияет целый комплекс факторов, как повышающих его (например, устойчивый приток легальной трудовой миграции), так и понижающих (например, военные действия в отдельных регионах). Найденные уравнения позволяют выделить циклы уровня безработицы – отклонения от общего тренда. На рис. 5 видно, что:

- 1) модель регрессии для периода 2003:1–2005:2 находится ниже общего тренда;

- 2) модель регрессии для периода 2005:3–2008:4 находится выше общего тренда;
- 3) модель регрессии для периода 2009:1–2012:4 находится ниже общего тренда.



Рис. 5. Циклические колебания уровня ЭАН в период 2003–2012 гг.

Источник: авторские расчеты.

Сравнительный анализ расчетных данных по уравнению общего тренда от фактических данных позволяет прийти к следующим выводам:

1. Во II квартале уровень ЭАН традиционно увеличивается по сравнению с предыдущим кварталом на 1,2 % в среднем;
2. В IV квартале уровень ЭАН традиционно снижается по сравнению с предыдущим кварталом на 0,97 % в среднем.

Данные скачки видны на рис. 6 (порядковые значения для кварталов – 2, 6, 10, 14 и далее для первого случая; 4, 8, 12, 16 и далее для второго случая).

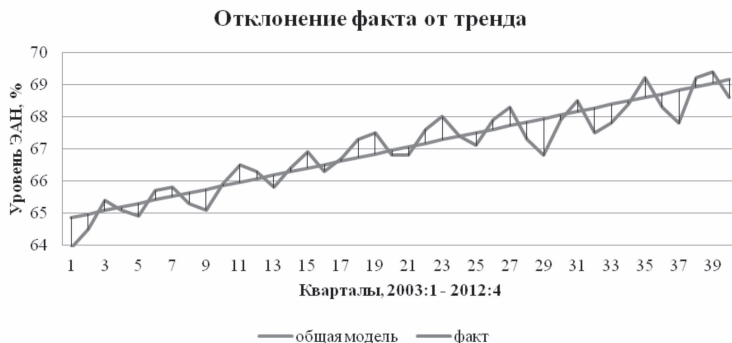


Рис. 6. Отклонения фактических значений экономической активности населения от расчетных

Источник: фактические данные взяты из Росстата [4].

Литература

1. Капелюшников Р.И., Ощепков А.Ю. Российский рынок труда: парадоксы посткризисного развития [Электронный ресурс]: препринт WP3/2014/04 / Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – Электрон. текст. дан. (1 МБ). – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014.
2. Сумленный С., Денисова Д. Дорогой наш персонал // Эксперт. – 2007. – № 33 (574). URL: http://expert.ru/expert/2007/33/dorogoy_personal/
3. Труд и занятость в России – 2013 г. // Сборник Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_36/Main.htm
4. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/peresch.doc. О пересчете данных выборочного обследования населения по проблемам занятости с учетом итогов Всероссийской переписи населения 2010 г.

Alexey Semenov

*Assistant of Department of labor and personnel economics
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)*

Cyclical behavior of Russian labor market: recent trends

Abstract

In the 2000s Russian labor market has developed rapidly. Moreover, in 2007–2008 a number of studies actively dealt with the fact that the domestic labor market is overheated. In the IV quarter of 2008 the labor market crisis gripped, which ended only in 2011. In 2012 Russia entered a period of consistent damping economic growth. According to economic theory and practice of foreign countries, the situation in the economy naturally must be projected into the labor market. However, until now the real behavior of the Russian labor market in line with a little pessimistic expectations and projections. Despite the gradual extinction of economic growth, unemployment continues to be kept at a low point. Based on recent data, this article examines, whether there was a cyclical trend in Russian labor market, corresponding to economic growth. It further examines the impact of seasonal factors on the cyclical behavior of the labor market.

Key words: labor market, cyclical fluctuations, economic activity of population, unemployment problem.

JEL-codes: E24, E32, J64.

*Дегтярев А.В.
аспирант кафедры
экономики труда и персонала
экономического факультета
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Результативный подход для организации труда по типу «работа в облаке»

Аннотация

В настоящее время все более распространенной становится дистанционная занятость и ее разновидности. Одной из таковых разновидностей является «работа в облаке». Вместе с тем, несмотря на, казалось бы, удобство для работника в использовании такой формы занятости, у работодателя возникает ряд проблем, связанных непосредственно с осуществлением возможности предоставлять каждому желающему подобный тип занятости, а также с возможностью администрировать и оценивать работников, которые находятся физически вне офиса. Здесь на помощь организациям должны прийти информационно-коммуникационные технологии и специальные методики оценки и управления персоналом. В данной статье будут рассмотрены основные тенденции и проблематика дистанционной занятости нового типа, ИКТ (информационно-коммуникационные технологии) и методики оценки производительности персонала посредством КРІ – ключевых показателей эффективности.

Ключевые слова: дистанционная занятость, «облако», «работа в облаке», информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), ключевые показатели эффективности (КРІ).

JEL-коды: J200, J220, J290, J390.

Дистанционная занятость по типу «работа в облаке» может быть применена далеко не для всех профессиональных областей и работников. Работники, которые работают по принципу «облако», будут именоваться телеработниками, согласно существующей уже на протяжении длительного времени в западных странах терминологии. В странах Евросоюза или США уже давно существует понятие «телеработа»

(в оригинале «teleworking»). Наиболее точное и полное определение телеработы закреплено в ст. 2 Европейского рамочного соглашения о телеработе от 2002 г., она определяет, что «удаленная работа является одной из форм организации и/или выполнения работ, с использованием информационных технологий, в контексте занятости контракта/отношений, где работа, которая также может быть выполнена в помещениях работодателя, осуществляется вне этих помещений на регулярной основе»¹.

Наиболее распространенными профессиями к которым может быть применена дистанционная занятость, являются следующие области и профессии (см. табл. 1).

Таблица 1

Отрасли и профессии, в которых применима работа в «облаке»

Отрасль	Профессия
Наука и образование	Преподаватель, тренер, web-tutor
Дизайн	Графический дизайнер, художник, архитектор
Журналистика	Журналист, корреспондент, диктор, телеоператор
Менеджмент	Руководитель удаленным персоналом, супервайзер
Бухгалтерия	Бухгалтер, экономист
Продажи	Менеджер по продажам, менеджер по продажам не телефоне, менеджер по продажам через интернет, менеджер по обслуживанию клиентов
Сферы услуг/консультирование	Оператор контакт-центра
Информационные технологии	Программист
Телеком/связь	Инженер по системам связи
Банки, страхование	Менеджер по продажам банковских услуг, операционист, специалист бэк-офиса

Примерами результатов труда могут служить оказание консультации по телефону в сфере информационных услуг или написание программного кода в сфере производства программного обеспечения. Для производства данного труда наиболее распространенным инструментом является компьютер с установленным специализированным программным обеспечением и доступом в корпоративную сеть организации. Результатом (если мы говорим об умственном труде) necessarily должна являться некая осязаемая вещь, он может быть «виртуальным», например ответ на вопрос клиента по телефону, написание программы либо части программы. Но данный труд может в конечном своем результате приобретать осязаемость. К примеру, проектная команда по созданию высокотехнологичного устройства (смарт-

¹ Report by the european social partners. Article 2 Of The European Framework Agreement On Telework Of 2002.

фона) в течение года трудилась каждый в своей части – дизайнеры, маркетологи, программисты, инженеры, – и в итоге мы можем держать в руках смартфон, созданный виртуальной командой. Применимость в профессиональной части для телеработников ограничена возможностью осуществлять труд посредством компьютера и специализированных программ.

Применение дистанционной занятости и работы по типу «облако» имеет свои плюсы и минусы.

Плюсами для государства и общества могут стать:

- 1) снижение пробок в мегаполисах;
- 2) забота об экологии и окружающей среде за счет сокращения выхлопных газов и потребления нефтепродуктов;
- 3) возможность предоставлять работу квалифицированным сотрудникам из удаленных регионов и областей;
- 4) снижение безработицы на региональном уровне и в том числе в сельской местности;
- 5) возможность привлекать работников-инвалидов;
- 6) решение демографических проблем путем перераспределения трудовых ресурсов.

Плюсы удаленной работы по типам влияния на работодателя:

- 1) экономия на аренде площадей;
- 2) экономия на расходах на администрирование площадей;
- 3) экономия на расходах на бытовые нужды;
- 4) экономия на расходах на трудовые потери вследствие нерационального использования рабочего времени;
- 5) экономия на расходах на предоставление выделенного рабочего места (включающего мебель, компьютер);
- 6) экономия на расходах по поддержке рабочих мест пользователей;
- 7) рациональное использование бюджета компании на персонал;
- 8) уменьшение бумажного документооборота;
- 9) способствование созданию непрерывного процесса производства на предприятии;
- 10) снижение неэффективности персонала.

Среди плюсов дистанционной занятости как наиболее значимые для субъекта – наемного работника исследователями выделяются следующие¹:

- 1) снижение расходов на проезд;
- 2) увеличение эффективности и подотчетности;
- 3) уменьшение конфликта между работой и жизнью.

¹ *Lister K. and Hamish T.* Telework research network. The State of Telework in the U.S. «How individuals, Business and government benefit».

Таким образом, дистанционная занятость выгодна органам государственного и муниципального управления крупных городов, которые порой не в состоянии решать транспортные проблемы, поскольку, по мнению экспертов, при построении управляемого процесса есть возможность снизить интенсивность транспортного движения. Дистанционная занятость поможет замедлить исход населения из сельской местности. Телеработники также видят преимущества дистанционной занятости в экономии времени и денег, затрачиваемых на поездку к месту работы. Но больше всего преимуществ для субъекта-работодателя.

Минусы, однако, также присутствуют, но подавляющая их часть воздействует на работодателя как субъекта СТО:

- 1) неумение администрировать удаленно персонал;
- 2) неисполнительность и недисциплинированность сотрудников;
- 3) выключение сотрудника из рабочего процесса на неопределенное время ввиду факторов форс-мажор (отключение электричества, сбой канала связи);
- 4) падение производительности работников и потеря «командного духа»;
- 5) сопротивление персонала.

Также к минусам следует отнести и ряд ограничений для работника, таковые автором выделены тремя основными факторами, выстроенными в порядке значимости, согласно исследованию автора:

- 1) отсутствие у работника условий для осуществления труда вне территории работодателя (в основном жилищных);
- 2) отсутствие у работника необходимых технических средств (компьютера и сети Интернет);
- 3) отсутствие у работника желания работать вне офиса, связанное у женской части населения с психологическими факторами и желанием быть в коллективе и у большинства населения в возрасте свыше 28 лет с неприятием инновационных типов занятости и непониманием того, как можно осуществлять труд вне территории работодателя.

В дополнение следует отметить неумение самостоятельно себя администрировать каждым работником, поскольку ментально ряду сотрудников по-прежнему требуется визуальное присутствие руководителя для большей самоорганизации. Ряд респондентов отметили наличие отвлекающих факторов и слишком комфортную обстановку при работе на дому, которая будет негативно сказываться на результатах труда. Существует еще и четвертый фактор, который относится больше к дискриминационным — противоречия внутри организации на предмет того, почему одним группам работников может быть предоставлена возможность работать в «облаке», а другим такая возможность вовсе не доступна.

Несмотря на все плюсы для работодателей, многие компании, в первую очередь российские, относятся с большой долей недоверия к дистанционной занятости и телеработникам. Первая причина – неумение или непонимание, как администрировать удаленных работников, другая – недоверие к работникам, поскольку существует устойчивое понимание, если работник находится в офисе под постоянным присмотром начальника, он выполняет свою работу эффективнее. Но данные опасения решаются специальными комплексными программами обучения как для менеджмента, так и для исполнителей.

На рынке труда можно встретить так называемые «гибридные» типы занятости, при которых организация (компания-работодатель) придерживается подхода, при котором не важно, сколько человек провел времени на работе, а важен лишь результат его работы. Но при этом, следуя Трудовому кодексу, сотруднику все же устанавливается норматив на выполнение задач в размере восьми рабочих часов, дополнительно устанавливаются нормативы на типовые задачи, равные восьми часам, и далее ему дается полная свобода в выборе рабочего места и времени осуществления трудовой деятельности. Иными словами, вся деятельность сотрудника попадает под методику оценки КРІ – по его ключевым показателям эффективности, при которых сотрудник имеет конечную дату и нормативы на выполнение работ, если сотрудник справляется, то он приносит компании эффективность. Сотрудник сам вправе определять – браться ему за дополнительную работу в случае досрочного выполнения выделенной или же досрочно выполнить запланированную работу и далее заниматься личными делами. Оценка деятельности сотрудника по его производительности является симбиозом между информационными технологиями и методиками управления и мотивации персонала. Обладая правильно выстроенной методикой, организация сможет не только вести оценку персонала и выстраивать свою кадровую политику, но и существенно сокращать расходы.

Ключевые показатели эффективности (англ. *Key Performance Indicators*, КРІ) – показатели деятельности подразделения (предприятия), которые помогают организации в достижении стратегических и тактических (операционных) целей. Использование ключевых показателей эффективности дает ей возможность оценить свое состояние и помочь в оценке реализации стратегии¹.

КРІ – это относительно новая методика по оценке персонала на российском рынке труда, но она все чаще находит свое применение в российских организациях и в особенности в организациях, применяющих инновационные методики при управлении персоналом и организации рабочего процесса на предприятии. Применяя на пред-

¹ https://ru.wikipedia.org/wiki/Ключевые_показатели_эффективности.

приятию методик КРІ для оценки сотрудников, которые работают в «облаке», нужно произвести некоторую адаптацию параметров и выработать единые подходы к пониманию рабочего процесса у работника и у работодателя. Таковыми подходами будут являться следующие:

1. Сотрудники компаний имеют возможность работать в любое время и в любом месте, успешно и качественно решая поставленные задачи;
2. Оценка и оплата труда ведутся только по результату, а не по затраченному времени;
3. Работа – это не место, куда надо идти, а то, что надо сделать.

При этом организация-работодатель предоставляет сотруднику все необходимые инструменты для того, чтобы он смог выполнить поставленные задачи. При выполнении работ организация предоставляет сотруднику «облачное» рабочее место со всеми необходимыми инструментами труда: специализированным программным обеспечением, доступом к внутрикорпоративным ресурсам, предназначенным для эффективного выполнения работы, иногда технические средства, например ноутбук, а также обеспечивает связь и интернет, но и не упускает инструментарию собственного контроля за деятельностью работника. Сотрудник вправе использовать любое технологическое устройство, которое отвечает заданным характеристикам работодателя, для осуществления возможности подключения к удаленному рабочему месту, такими устройствами могут быть персональный компьютер, ноутбук, планшет и даже смартфон. Немаловажным фактором при осуществлении работы в «облаке» является наличие доступа в интернет. И учитывая распространенность и степень проникновения сети Интернет, можно говорить о новой разновидности внутрикорпоративной мобильности на рынке труда, которая требует иных подходов к управлению персоналом и оценке труда.

В современных реалиях под воздействием ИКТ дистанционная занятость начинает видоизменяться и приобретает характер работы в «облаке», следовательно, формы труда и методики оценки также должны быть изменены в пользу более современных подходов и практик. Одной из таких методик является принцип, что работа – это не количество часов, проведенных в офисе, а количество качественно выполненных задач по установленным нормативам, и оценка по КРІ станет хорошим и объективным способом предоставления показателей. Работодателям и работникам необходимо пересмотреть свои подходы к организации труда и управлению персоналом, отодвинуть на второй план страхи в неумении администрировать персонал, а положиться на современное программное обеспечение и техническую грамотность работников. По мнению автора, в обозримом будущем традиционная занятость может уйти на второй план, уступив первенство «работе в облаке». Оценка и оплата труда должны будут осуществляться не за про-

веденное на рабочем месте время, а только за эффективное, полезное время, т.е. время, которое было потрачено непосредственно на выполнение производственных задач, что позволит увеличить в целом производительность труда в России, поможет сократить издержки на производстве для работодателей и позволит найти баланс между личной жизнью и работой для работников. Данные методики и способы организации труда в конечном результате приведут к повышению эффективности труда работников и смогут оказать положительный эффект на экономику в условиях замедления экономического роста.

Литература

1. *Lister K. and Hamish T.* Telework research network. The State of Telework in the U.S. «How individuals, Business and government benefit», 2014.
2. Report by the european social partners. Article 2 of the «European Framework Agreement on Telework», 2002.
3. Википедия, свободная электронная энциклопедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Ключевые_показатели_эффективности.

Degtyrev A.

*Post-graduate of labour economy
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)*

The resultant approach for labour management based on «cloud working»

Abstract

For the time being the remote employment becomes very common. The one is «cloud working». Along with the convenience of such type of employment for employee the employer comes across some problems: first with its provision to all employees who raised their interest to it and second with the ability to admin and evaluate the effectiveness of remote employees. The solution for companies is information and communication technologies and special methods of staff evaluation and management. This article will raise the main tendencies and problems of the new type of remote employment, information and communication technologies (ICT) and methods of productivity of labor evaluation through KPI – Key Performance Indicators.

Key words: remote employment, «cloud», «cloud working», information and communication technologies (ICT), Key Performance Indicators (KPI).

JEL-codes: J200, J220, J290, J390.

*Пименова А.С.
аспирант
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Международное перемещение сотрудников внутри транснациональных компаний как элемент системы управления персоналом

Аннотация

В современной экономике растет доля компаний, которые представлены в более чем одной стране. Такие компании ориентируются на глобальный рынок труда как источник кадров, строят международные карьерные лестницы и планы развития для удержания и всестороннего развития сотрудников. В рамках процесса глобализации и выхода российских компаний на зарубежные рынки растет частота использования международных перемещений. В ситуации текущего экономического спада, технологического отставания России и ухудшающейся демографической ситуации крупные российские компании обращают все больше внимания на развитие сотрудников и построение их карьеры. Международные компании обладают возможностью планировать персонал, строить карьерные лестницы и развивать персонал, не ограничиваясь национальными рынками.

Ключевые слова: международные перемещения, трудовая мобильность, транснациональные компании, международная миграция, управление персоналом, инвестиции в человеческий капитал, утечка умов, внутренний рынок труда, внутрифирменный рынок труда.

JEL-коды: J240, J410, J620.

В современной экономике растет доля компаний, которые представлены в более чем одной стране. Такие компании ориентируются на глобальный рынок труда как источник кадров, строят международные карьерные лестницы и планы развития для удержания и всестороннего развития сотрудников. Руководитель европейского подразделения General Electric (GE) Клауди Сантьяго так охарактеризовала управление персоналом в новых условиях: «Наша сила не в каких-то полити-

ческих играх, а в том, чтобы иметь по всему миру – в России, Италии, Франции, Германии, США – лучших специалистов, способных сохранять отрыв от конкурентов» [19].

В рамках процесса глобализации и выхода российских компаний на зарубежные рынки растет частота использования международных перемещений. Хотя понятие международных перемещений не является распространенным в российской теории управления персоналом, его англоязычные аналоги (*international assignments, expatriation*) активно используются в различных странах мира для описания нового явления в управлении персоналом. В рамках международных перемещений сотрудники направляются на временную работу в другую страну в рамках одной компании. Глобализация является, с одной стороны, катализатором расширения использования данного инструмента (расширение представленности международных компаний в различных странах мира), а с другой – фактором, обеспечивающим снижение издержек международных перемещений как для компании, так и для сотрудников (расширение знания английского языка, терпимость к другим культурам, знание особенностей культур других стран и т.д.). Россия значительно вовлечена в экономическую глобализацию: 71 % крупнейших российских компаний имеют представительства, подразделения или дочерние общества в других странах, 61 % крупнейших иностранных компаний представлены в России.

Молодые специалисты, выходящие на рынок труда, считают, что международный опыт – важная составляющая при построении карьеры, готовы и хотят работать за рубежом. По мнению директора по работе с клиентами отдела исследований сферы бизнес-услуг «ГфК-Русь» Елены Якубовской, «многие работники сегодня считают, что сменить страну проживания не страшнее, чем сменить работодателя» [20]. Учитывая все вышесказанное, важно понимать, каким образом могут быть использованы международные перемещения и какие риски связаны с этим инструментом.

Понятие международных перемещений (*international assignments, expatriation, international transfer*) не используется в российской теории экономики труда, тем не менее аналогичный термин активно применяется в международной практике управления человеческими ресурсами. В зарубежной литературе нет однозначного определения международных перемещений. В течение длительного периода времени международными перемещениями назывался перевод сотрудников на временную работу в другую страну из головного офиса либо в противоположном направлении. Это было связано с тем, что на ранней стадии развития большей части международных компаний основными направлениями перемещения являлись перемещения между головным офисом (штаб-квартирой) и зарубежными подразделениями ком-

пании. С ростом компании и увеличением количества подразделений в различных странах направления перемещения менялись и становились все сложнее. Сотрудники стали направляться из подразделения в подразделение, ни одно из которых не являлось головной компанией [7, 234]. Поэтому на сегодняшний момент в рамках международных перемещений рассматриваются перемещения вне зависимости от их направления [11]. Также важным аспектом международных перемещений является их срок. Выделяют краткосрочные и долгосрочные перемещения, хотя нет единого мнения, что считать краткосрочным международным перемещением. Тем не менее, как правило, работа в другой стране продолжительностью свыше одного года считается долгосрочной. Определение срока краткосрочного перемещения более размыто и колеблется от работы к работе (до года, полугода или трех месяцев).

Согласно определению Ромера, которое можно назвать наиболее широким, к сотрудникам, работающим в рамках программ международных перемещений, относятся сотрудники, которые были отправлены на временную работу в подразделение компании, расположенное в другой стране [9]. Важной особенностью международных перемещений является временный характер работы в другой стране. Срок может варьироваться от нескольких недель до нескольких лет, но при этом он конечен. Для дальнейшего рассмотрения данного понятия термин «международные перемещения» будет равносителен термину «международная стажировка» и «программы международных перемещений». Ограничением используемого понятия является страна, в которую сотрудник направляется после окончания международного перемещения. В данной работе будет подразумеваться, что он возвращается в страну отправления после окончания программы. Тем не менее отметим, что в части работ рассматривается ситуация последовательных перемещений [10, 86]. То есть случай, когда сотрудник после окончания программы международных перемещений в одной стране переезжает в другую страну на новую программу. В целом выводы при стандартных программах не будут значительно отличаться от случая последовательных международных перемещений, в противном случае данный факт будет обговариваться отдельно. В российской и международной литературе широко рассматриваются понятия «трудовая миграция», «утечка умов» и «внутренний рынок труда».

Так как процесс перемещения связан с переездом работника в другую страну, рассмотрим взаимосвязь международных перемещений и международной миграции. Обратимся к определению международной миграции. Наиболее общее определение может быть сформулировано следующим образом: «Перемещение людей на достаточно большое расстояние и достаточно длительный срок» [14]. Данное понятие предпо-

лагает, что международные перемещения в самом общем виде можно отнести к миграции, так как сотрудники переезжают в другую страну, в связи с чем можно говорить «о перемещении на достаточно большое расстояние», как правило, на достаточно длительный период. Тем не менее миграция слишком широкое понятие в сравнении с международными перемещениями. Во-первых, важным фактом в данном случае является межстрановой характер перемещений. Несмотря на то что мобильность персонала может включать и перемещения внутри одной страны, рассматриваемое явление охватывает только перемещения сотрудников, осуществляемые между странами. Процесс межстранового перемещения является значительно более сложным и затратным для компании и сотрудников при прочих равных, чем перемещение в рамках одного государства. Во-вторых, международные перемещения предполагают получение работы в другой стране. Согласно Конвенции о защите прав всех трудящихся-мигрантов и их семей, принятой Генеральной Ассамблеей ООН в резолюции 45/158 от 18 апреля 1990 г., «термин «трудящийся-мигрант» означает лицо, которое будет заниматься, занимается или занималось оплачиваемой деятельностью в государстве, гражданином которого оно не является» [4, 33]. Учитывая все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что международные перемещения являются особым видом международной трудовой миграции.

В случае трудовой миграции сотрудник является инициатором переезда и оказывается в положении неопределенности на зарубежном рынке труда. Так как международные перемещения происходят внутри одной компании и преследуют конкретные корпоративные цели, сотрудник в этом случае не играет роли «инициатора» и может устанавливать требования компании для перемещения (при определенных условиях). В связи с этим риски, связанные с переездом, перераспределяются между работником, работодателем и государством. При переезде по собственной инициативе сотрудник принимает такие риски и издержки, как неопределенность в получении оплачиваемого места работы, риск дискриминации на зарубежном рынке труда, слабую/отсутствующую социальную защищенность и т.д. При международных перемещениях перечисленные риски для сотрудника нивелируются либо значительно уменьшаются. Сравним, например, положение обычных трудовых мигрантов и сотрудников, работающих по программам международных перемещений, в ситуации экономического спада. В этом случае мигранты наименее защищены и чаще подвергаются увольнению. В то время как риск потери работы для международного стажера отсутствует или значительно уменьшается, потому что инициатором перемещения является компания, которая и обеспечивает занятость человека в другой стране. Кроме того, компания за-

интересована в реализации цели международной стажировки. Поэтому она обеспечивает занятость сотрудника во время перемещения. Риски, связанные с неспособностью сотрудника социализироваться в другой стране и, как следствие, досрочным прекращением программы, переносятся на компанию. С целью обеспечить полную реализацию программы международного перемещения компании часто обеспечивают социальную защищенность сотруднику путем предоставления жилья, медицинской страховки, расширенным социальным пакетом для него и его семьи.

При трудовой миграции мигранты часто принимают решения в ситуации значительной асимметрии информации о возможностях найма в другой стране. Они могут недостаточно свободно владеть местным языком и не иметь связей с местной общиной, что мешает им получить полноценную и достоверную информацию о трудовых вакансиях. Для компаний также усложняется процесс получения информации. Работодатели могут не признавать зарубежную квалификацию и быть не в состоянии понять, эквивалентна ли она местной. Поэтому мигранты часто слишком высоко квалифицированы для занимаемой ими работы на зарубежном рынке труда в сравнении с коренным населением. В случае международных перемещений работодатель имеет больше возможностей оценить квалификацию сотрудника, его навыки и умения. С другой стороны, и сотрудник, как правило, имеет больше источников получения информации о специфике работы, рабочем месте и других характеристиках работы в другой стране. Поэтому в целом можно говорить об уменьшении асимметрии информации с обеих сторон, что в идеальном варианте должно привести к более эффективному использованию ресурсов. Тем не менее заметим, что из-за высокой удаленности рабочих мест и трудовых коллективов в международных компаниях доступ к определенной информации отдельных подразделений может быть значительно затруднен, что, в свою очередь, увеличивает асимметрию.

Рассматривая международные перемещения как специфический вид миграции, стоит заметить, что появляются две стороны, которые стремятся максимизировать выгоды от перемещения, — сотрудник (сотрудник и его семья) и компания. Поэтому принятие решения о перемещении значительно усложняется в сравнении с трудовой миграцией. При согласовании решений компании и сотрудника о международном перемещении появляются признаки рыночных отношений между компанией и сотрудником относительно отдельных элементов перемещения. В связи с этим существующие подходы к анализу миграционных процессов не могут полноценно описать данное явление.

Многие ученые анализируют миграционные процессы с точки зрения инвестиций в человеческий капитал (Л. Сжаастад, Б. Чизвик,

Г. Беккер, Дж.Б. Кларк и др.). Рассматривая принятие решения сотрудником о международном перемещении, необходимо отойти от классической модели инвестиций в человеческий капитал для случая международной трудовой миграции, в которой существует предпосылка об отсутствии асимметрии информации. Данная предпосылка сильно упрощает реальную ситуацию. Вместо этого у сотрудника есть ожидания и оцениваемая вероятность определенных характеристик работы в другой стране, а также результатов такой работы и выгод от нее. Это не меняет кардинальным образом выводы модели, но добавляет в нее переменные.

На основе концепции инвестиций в человеческий капитал можно объяснить высокую привлекательность программ международных перемещений для молодых специалистов, без опыта работы или с ограниченным опытом работы. Они рассматривают только два альтернативных варианта: стандартная трудовая миграция и международные перемещения, так как информации о характеристиках будущего места отсутствует и в значительной степени не определена. Поэтому при оценке чистого приведенного дохода молодой специалист основывается на среднем случае с определенной вероятностью, в зависимости от его «позитивности» в отношении оценки влияния международного опыта на будущие доходы и другие положительные результаты работы за рубежом. Молодой специалист учитывает несколько факторов:

1. При международных перемещениях размер прямых и косвенных инвестиций уменьшается, так как компания берет часть расходов на себя;
2. От сотрудника при перемещении требуются значительно меньшие первоначальные затраты, чем в случае международной миграции;
3. Во время перемещения придется понести некоторые моральные издержки;

Таким образом, отдача от инвестиций в человеческий капитал в случае международных перемещений выше, чем при обычной трудовой миграции (рис. 1).

Сравнивая расчет чистой приведенной стоимости в ситуации международных перемещений относительно международной миграции, молодые специалисты учитывают изменение части характеристик модели:

- неопределенность в получении новой работы в другой стране полностью исчезает. Поэтому время, которое тратится для того, чтобы переехать и найти работу, значительно уменьшится. Сотрудник потратит время только на базовую подготовку к международному перемещению. Во многих отношениях компании

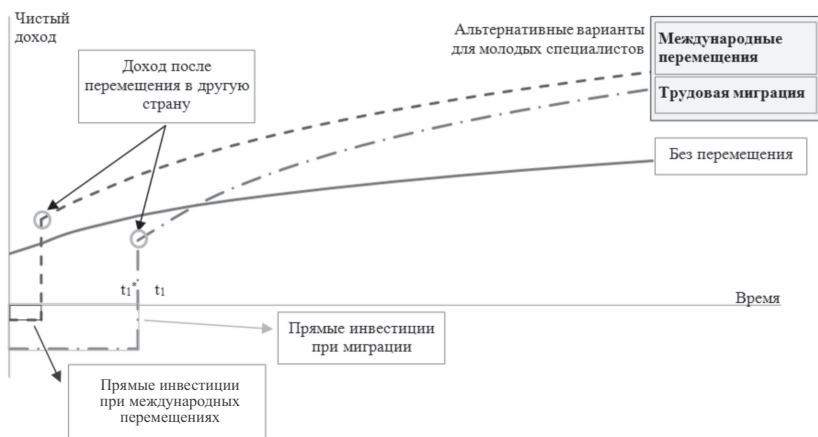


Рис. 1. Отдача от инвестиций в человеческий капитал при миграции и перемещении
 Источник: построено автором.

предоставляют возможности дополнительного обучения перед участием в международных программах и планируют процесс перемещения вместе с ним;

- в определенных случаях компания может пойти на увеличение оплаты сотрудника, для того чтобы в большей степени мотивировать его для перемещения (часто в случае перемещения в малоразвитые страны);
- затраты на перемещение значительно сокращаются. В соответствии с исследованиями компаний Bosson Consulting и KPMG [12], [13] компании обычно возмещают часть расходов. Некоторые из них предоставляют курсы обучения языку до перемещения и курсы в области культуры новой страны.

Таким образом, молодой специалист формирует позитивные ожидания относительно программ международных отношений. Тем не менее с течением времени будут меняться факторы и условия труда и жизни молодого человека, а также может поменяться лучшая альтернатива из всех имеющихся, с которой работник в случае предложения будет сравнивать программу перемещения.

Резюмируя все сказанное выше, отметим, что международные перемещения сотрудников — это особый вид международной трудовой миграции, в рамках которого значительно перераспределяются риски и затраты, связанные с переездом.

Применительно к международной миграции широкое распространение получило понятие «утечка умов», которое затрагивает миграцию высококвалифицированных кадров. Общего определения данное по-

нятие не имеет. Многие ученые (например, С.В. Рязанцев, Е.Е. Письменная, А.А. Казанцев, К.П. Боришполец и др.) анализируют утечку умов в рамках миграции ученых, научных работников, инженеров. Тем не менее, определяя данное понятие, авторы указывают на важную характеристику мигрантов, приводящую к утечке умов, – наличие высшего образования. Ряд ученых указывают на ограниченность такого подхода (например, В.А. Ионцев, Н.С. Агамова, А.Г. Аллахвердян и др.) и предлагают расширить список индивидов, миграция которых может привести к утечке умов. Наиболее укрупненно при миграции любых высококвалифицированных специалистов, в привлечении которых активно заинтересована страна-реципиент, будет происходить утечка умов.

При принятии решения о выборе сотрудников, направляемых на работу в другую страну, 80 % компаний принимают во внимание лидерский потенциал сотрудника и 75 % компаний профессиональные знания и навыки [17]. Основываясь на данных фактах, можно говорить о том, что в большинстве случаев в международных программах перемещений участвуют высококвалифицированные сотрудники.

Наибольшие потери для страны отправления проявляются в случае безвозвратной миграции. Упомянутые выше авторы рассматривают потери страны от международной миграции высококвалифицированных кадров в случае их переезда в другую страну на постоянное место жительства. Влияние возвратной миграции на экономику страны отправления неоднозначно, кроме того, фактической потери высококвалифицированного сотрудника не происходит. Направляя его на работу в другую страну, компания планирует его возвращение в соответствии с целями таких перемещений со своей стороны. Поэтому о безвозвратности такой миграции говорить нельзя и нельзя в полной мере причислять международные перемещения к утечке умов. Тем не менее существует риск невозвращения сотрудника в страну отправления, что приводит к стандартной ситуации утечки умов.

Основной причиной появления данного понятия в экономической теории было наличие значительного количества негативных последствий данного процесса. Несмотря на большой список негативных аспектов, ряд ученых рассматривают возможные положительные эффекты от миграции высококвалифицированных кадров. Остановимся подробнее на негативных и положительных последствиях утечки мозгов, сравнивая их с ситуацией международных перемещений.

Основным негативным эффектом от утечки умов является уменьшение возврата на инвестиции государства / национальных агентств в обучение высококвалифицированных кадров, покидающих страну. Дополнительные доходы от обучения отдельного человека могут быть разделены на два вида: дополнительно произведенные товары и услуги,

а также внешний эффект от расширения круга образованных людей и высококвалифицированных специалистов. В случае безвозвратной миграции научных работников дополнительные доходы получает та страна, в которой специалист реализует свой потенциал. Анализ последствий перемещения высококвалифицированных сотрудников в рамках одной компании значительно сложнее и неоднозначен. Для участия в международных перемещениях сотрудники, как правило, должны обладать некоторым опытом работы в компании, что приводит к тому, что они некоторое время «работают на экономику страны». Кроме того, инвестиции в обучение данных сотрудников распределяются между государством и компанией, которая в той или иной степени инвестирует в их обучение (без отрыва или с отрывом от производства).

Основным спорным моментом для преодоления проблем утечки умов и реализации всех положительных характеристик данного процесса является способ обеспечения возвращения высококвалифицированных сотрудников обратно в страну. Процесс их оттока сложно контролировать на уровне государства, так как нет адресности политики. В то же время значительное количество отдельных видов политик для разных групп потенциальных мигрантов может иметь высокую стоимость для государства. Кроме того, формирование стимулов для возвращения высококвалифицированных кадров в страну также тяжелая задача. В случае использования программ международных перемещений риски невозвращения сотрудников из другой страны распределяются между компанией и государством. Компания может более индивидуально подойти к вопросу мотивирования сотрудника для возвращения в страну отправления. Она заинтересована в его возвращении для того, чтобы в наибольшей степени достичь целей международного перемещения. В этом случае государство получает положительный внешний эффект, дополнительные инвестиции в человеческий капитал в стране и экспорт технологий, так как сотрудник может передать новые знания и умения, полученные в другой стране, а также положительно влияет на развитие бизнеса в стране в целом.

В заключение обратим внимание на положительные стороны использования международных перемещений для развития отдельной страны. Во-первых, в соответствии с моделью, построенной С.В. Митяковым [2], даже в случае отъезда образованных людей общий уровень образования повышается, происходит увеличение значения экстерналии от образования. В случае одной компании данный эффект должен увеличиваться в рамках отдельных региональных подразделений, что, в свою очередь, оказывает общий положительный эффект на экономику страны. Интерес компании заключается в том, чтобы сотрудник

максимально применял знания, полученные во время международных перемещений, после окончания программы. Таким образом, ожидается рост эффективности отдельного сотрудника, а значит, и в целом экономики. Обеспечение реализации полного потенциала и эффективного использования международных перемещений ложится на компанию и функцию управления персоналом, а также линейных руководителей отдельных направлений. Во-вторых, в своей работе С.В. Митюков предлагает переложить на мигрантов некоторую часть расходов на обучение, хотя бы в случае отъезда человека за границу, данный факт может быть более формализован и легче контролируем, если возврат расходов сотрудника будут осуществлять компания. Кроме того, в случае международных перемещений часть инвестиций в обучение уже лежит на компании, которая первично вкладывает в сотрудника для получения большей отдачи от программы перемещений. Поэтому компании еще до отправления сотрудников в другую страну, покрывают часть издержек на обучение и вкладывают дополнительные средства в развитие экономики.

Дополнительным положительным эффектом международных перемещений, так же как и в рамках утечки мозгов, может быть создание сети международных контактов. Так как переезжают на работу в другую страну лучшие сотрудники и руководители среднего и высшего звена, они могут, с одной стороны, создавать положительный имидж российской экономики и возможностей на российском рынке труда. С другой – данные сотрудники посредством личных контактов способны привлечь сотрудников и капитал из других стран (особенно данный положительный эффект относится к направлению на программы международных перемещений руководителей любого уровня).

Так как международные перемещения не являются утечкой умов, то негативные эффекты этого явления значительно сокращаются при использовании данного инструмента относительно стандартной миграции высококвалифицированного кадра. Тем не менее важно понимать, что грань между этими двумя понятиями достаточно тонкая: риск миграции на постоянное место работы существует и при международных перемещениях. Но в этом случае компания также заинтересована в возвращении сотрудника в страну отправления. Учитывая тот факт, что у работодателя есть возможность индивидуального подхода к созданию стимулов для возвращения сотрудников, можно говорить о большей вероятности их возврата из другой страны. При этом международные перемещения имеют ряд положительных эффектов на экономику страны в целом. Так, при международной миграции часто основным мотивом может быть экспорт технологий, знаний и навыков из других стран. Кроме того, в силу специфики перемещений руководящих кадров можно говорить о расширении сети

международных контактов российских сотрудников и возможности привлечения высококвалифицированных кадров и капитала в страну отправления.

При международных перемещениях все отношения происходят в рамках одной компании. Перевод на временную работу можно рассматривать как горизонтальную или вертикальную ротацию. Основываясь на этих двух характеристиках программ перемещений, можно сравнивать понятия внутренних рынков труда и международных перемещений. Некоторые авторы используют названия «внутренний рынок труда организации» или «внутрифирменный рынок труда» [1, 11–12].

Достаточно долгое время рынок труда рассматривался как высококонкурентный рынок, на котором каждый работник конкурирует со всеми другими работниками, а каждая компания – со всеми остальными компаниями. В конце XIX в. было предложено новое видение рынка труда как совокупности неконкурентных групп, ограниченных институтами, географической удаленностью, наличием специфических профессий. Данный взгляд получил дальнейшее развитие в классификации рынков труда на внешний (высококонкурентный) и внутренний (ограниченный определенными институтами). Внешний рынок можно назвать неструктурированным (структура складывается без определенной цели и не определяется участниками рыночных отношений), на таком рынке у компаний нет определенных привязанностей или взаимоотношений с работниками, а у работников нет определенных требований к отдельным рабочим местам или должностям. Основным фактором взаимодействия является оплата труда, которую компания готова предложить, а сотрудник хочет получить [15, 101]. В то же время в случае внутреннего рынка труда вопросы найма, продвижения и выхода из отношений определены их участниками.

Основываясь на широком определении внутреннего рынка труда – «подсистема рынка [труда], в пределах которой установление соответствия спроса и предложения труда осуществляется, во-первых, на основе отношений постоянной занятости, а во-вторых, при осуществлении последовательного замещения все более привлекательных должностей» [5, 585], можно привести основные характеристики внутренних рынков труда, на основе которых будет производиться сравнение этого понятия с международными перемещениями. Основная характеристика внутреннего рынка труда – структурированность, наличие формальных или неформальных политик/правил. Так как управление персоналом строится в рамках заданной структуры внутреннего рынка, количество входов на него минимально. В классическом понимании внутреннего рынка труда точками входа в компанию являются наиболее низкие позиции, требующие незначительного уровня специфических знаний и определенного набора общих знаний.

Дальнейшие отношения компании строятся на решениях о повышении или горизонтальном перемещении сотрудников на более высокие позиции [6, 63–85]. Поэтому можно выделить особенности данного рынка труда:

- с точки зрения мобильности персонала – горизонтальное и вертикальное перемещение сотрудников;
- с точки зрения инвестиций в человеческий капитал – корпоративные вложения в человеческий капитал, обучение сотрудников без отрыва от производства;
- с точки зрения факторов принятия решения – наличие переговорной силы и административные процедуры.

Также некоторые авторы [8, 183–216] [16, 701–715] отмечают, что функционирование внутреннего рынка основывается на предпосылке минимизирования/избежания рисков участниками рынка, наличия транзакционных издержек и наличия асимметрии информации. Данные характеристики объясняют природу более низкой оплаты труда сотрудников внутри компании относительно тех, кто ищет работу на внешнем рынке труда, а также причины снижения неэффективности функционирования в ситуации асимметрии информации [18].

Основываясь на приведенных определениях, рассмотрим процесс международных перемещений во взаимосвязи с внутренними рынками труда. С одной стороны, их можно назвать стандартным процессом в рамках внутреннего рынка труда:

1. Перемещения происходят в рамках одной компании и в рамках существующей в этой организации структуры в соответствии с формальными и неформальными правилами. Организация международных перемещений ограничена одним предприятием. Найм сотрудников на внешнем рынке труда для работы в другой стране не является международным перемещением в соответствии с приведенным ранее определением. Если отношения выходят за рамки одной организации, то отношения определяются правилами функционирования внешнего рынка труда и специфические особенности внутреннего рынка труда пропадают;

2. При перемещении между сотрудником и организацией сохраняются отношения постоянной занятости. В этом случае понятие отношений постоянной занятости имеет широкое значение, т.е. даже при документальном окончании отношений (документальном увольнении сотрудника из одного офиса компании) сотрудник и компания имеют неформальную договоренность о продолжении отношений занятости, которые формально подтверждаются подписанием трудового договора в другой стране;

3. Так как подразделения в разных странах являются структурами одной компании, то перемещение сотрудников можно рассма-

тривать как временное горизонтальное или вертикальное перемещение, в зависимости от позиции, которую занимает сотрудник в другой стране;

4. Как будет показано далее, в зависимости от причин перемещения со стороны компании в части случаев сам процесс перемещения будет являться инвестициями в человеческий капитал. Причем в большинстве случаев происходит накопление специфического капитала. С другой стороны, часть причин перемещения сотрудника исходят из предпосылки, что он обладает специфическим капиталом (знанием структур, систем компании, пониманием и принятием корпоративной культуры и т.д.), и необходимости передачи таких знаний сотрудникам других подразделений. Таким образом, предполагается активное накопление капитала до перемещения. Наличие такого капитала будет давать сигнал компании о готовности данного сотрудника к международным перемещениям;

5. Минимизация и совместное несение рисков также присущи в ситуации международного перемещения, так как сотрудник обязуется работать в компании, а работодатель поддерживать занятость сотрудника.

С другой стороны, такие характеристики внутреннего рынка труда, как транзакционные издержки и асимметрия информации, в случае международных перемещений качественно меняются. Во-первых, при принятии решения об организации и участии в программе международных стажировок количество участников переговоров со стороны компании не один, а двое (если говорить обобщенно): сотрудники того подразделения, из которого уезжает сотрудник, и сотрудники того подразделения, в которое он приезжает. Таким образом, процесс значительно усложняется наличием третьей стороны, поэтому транзакционные издержки возрастают. Во-вторых, участие в программе перемещений предполагает временную международную миграцию сотрудника в другую страну, это значит, что правовое поле, в рамках которого заключался договор и осуществлялись отношения между сотрудником и организацией, меняется. Это приведет к дополнительным транзакционным издержкам. В-третьих, несмотря на наличие одной компании, подразделения в различных странах значительно удалены друг от друга. В зависимости от наличия связей между ними и их качества доступ к полноценной и правдивой информации о работе в другой стране может быть ограниченным. Данный факт приводит к асимметрии информации, что, в свою очередь, либо влияет на издержки получения данной информации, либо приводит к необходимости принятия решения в ситуации неполноты информации. Наличие высоких транзакционных издержек может говорить о том, что процесс принятия решений о направлении сотрудников на программы международных перемеще-

ний и решении сотрудника принять участие в таких программах близок к принятию решений в рамках отношений на внешнем рынке труда. Кроме того, асимметрия информации и инструменты, используемые для ее преодоления, также указывают на близость характеристик взаимоотношений к внешнему рынку труда. Поэтому важно акцентировать внимание на особенностях процессов принятия решений о программах перемещения.

Повышение транзакционных издержек и асимметрия информации создают возможности оппортунистического поведения сторон отношений. Так, например, информация о соответствии сотрудника требованиям, необходимым для участия в программе международных перемещений, может быть искажена: преувеличена или преуменьшена. В таком случае будет принято неэффективное решение. В зависимости от частоты взаимодействия подразделений в разных странах, количества и продолжительности программ перемещения между одними и теми же подразделениями стимулы к оппортунистическому поведению могут повышаться или понижаться. Если один из участников отношений рассматривает их как единичный случай и не намерен продолжать работу с другим подразделением или сотрудником в будущем, стимулы к оппортунистическому поведению возрастают. Если же программы международных стажировок циклический процесс, который планируется использовать в течение длительного периода, для поддержания возможности долгосрочных отношений участники программы будут стремиться предоставить достоверную и полную информацию.

Учитывая все приведенные выше аргументы, можно сделать вывод, что международные перемещения – явление, возникающее и используемое в рамках внутренних рынков труда. Тем не менее при его анализе необходимо учитывать сложность принятия решения относительно международных стажировок и возрастающие стимулы к оппортунистическому поведению.

В заключение отметим, что, так как рассматриваемое явление не может быть отнесено однозначно ни к миграции, ни к внутренним рынкам труда, важно определить все области пересечения международных перемещений и указанных экономических явлений. Понимая специфику этого явления, можно рассматривать его составляющие, причины появления и последствия использования как для компании, так и для страны в целом.

Литература

1. *Карташов С.А., Одегов Ю.Г.* Рынок труда: проблемы формулирования и управления (на примере г. Москвы). – М.: Финстатинформ, 1998.

2. *Митяков С.В.* Олигархия, демократизация и проблема «утечки мозгов». – М.: Рос. экон. школа (ЦЭМИ РАН), 2002.
3. *Одегов Ю.Г., Журавлев П.В.* Управление персоналом. – М.: Финстатинформ, 1997.
4. Права человека: изложение фактов. № 24. Права трудящихся мигрантов / Всемирная кампания за права человека. ООН. Женева. Август, 1997.
5. *Тучков А.И.* Рынок труда: выход за пределы ортодоксальной парадигмы // Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского. Общественные науки. – 2012. – № 28.
6. *Alexander A.J.* Income, Experience, and the Structure of Internal Labor Markets // The Quarterly Journal of Economics. – Feb., 1974. – Vol. 88. – No. 1.
7. *Briscoe D.R., Schuler R.S.* International Human Resource Management: Policy and Practice for the Global Enterprise. 2. ed. – London [u.a.]: Routledge, 2004.
8. *Flanagan R.J.* Wage Concessions and Long-Term Union Flexibility. Brookings Papers on Economic Activity, 1, 1984.
9. *Ghafoor S., Khan U.F., Idrees F., Javed B., Ahmed F.* Evaluation of expatriates performance and their training on International Assignments // Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business. – September, 2011. – Vol. 3. – No. 5.
10. Global Assignment Policies and Practices: Survey 2013. KPMG International Cooperative («KPMG International»), 2013.
11. *Heenan D.A., Perlmutter H.V.* Multinational Organization Development. A Social Architectural Perspective, Reading, 1979.
12. International Assignment Policies and Practices Survey 2012.: KPMG Switzerland, 2012.
13. International Assignment Policies. BOSSON CONSULTING. September, 2009. International Encyclopedia of the Social Sciences. – Macmillan, 1968.
14. International Encyclopedia of the Social Sciences. Macmillan, 1968.
15. *Kerr C.* The Balkanization of Labor Markets / E. Wight Bakke et al., Labor Mobility and Economic Opportunity. – Cambridge: Technology Press, 1954.
16. *Rosen S.* Prizes and Incentives in Elimination Tournaments // American Economic Review, American Economic Association. – September, 1986. – Vol. 76 (4).
17. Trends in Global Relocation: Talent Management and the Changing Assignee Profile. 2013 Survey Report. Cartus Corporation, 2013.
18. *Wachter M.L., Wright R.D.* The economics of internal labor markets. Regents of the University of California. Industrial Relations. – 1990. – Vol. 29. – No 2.
19. http://expert.ru/expert/2001/29/29ex-ge1_26703/
20. <http://expert.ru/2011/07/7/luchshuyu-rabotu-lyudi-ischut-za-rubezhom/>

Anna Pimenova
Ph.D. Student
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

International assignments in multinational companies as an element of human resource management system

Abstract

In modern economy the share of multinational companies is growing. These companies depend on international labour market. They building international career paths to sustain and develop global talents. Due to process of globalization and entrance of Russian companies to international markets more companies use international assignments as an instrument of human resource management. In the situation of the economy recession, Russian technological lag, and deteriorating demographic conditions large Russian companies that are presented already on international markets are giving more attention to employees' development. International companies have opportunities to build career plans and invest in employees without limitation to one country.

Key words: international assignment, labor mobility, multinational company, international migration, human resource management, human capital investments, brain drain, internal labour market.

JEL-codes: J240 , J410, J620.

Субхангулова К.А.
аспирантка
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Роль социального диалога во времена экономических спадов в европейской системе трудовых отношений

Аннотация

В данной статье рассматривается социальный диалог как основной механизм, который используют европейские страны для борьбы с негативными последствиями глобальной экономической рецессии на различных уровнях: национальном, отраслевом, региональном и на уровне компаний. В странах Европы социальному диалогу уделяется очень важное место при разрешении социально-трудовых споров, именно поэтому, когда возник кризис, многие страны обратились к данному инструменту, поскольку в сложной ситуации необходимо не только прийти к общему консенсусу, но и рассмотреть различные нестандартные методы борьбы с эффектами глобального спада в соответствии со спецификой каждого государства. Результатом социального диалога обычно является заключение коллективных договоров, но помимо заключения официальных соглашений социальные партнеры могли неформально участвовать в переговорах и тем самым влиять на содержание антикризисных мер. Кроме того, не только социальный диалог мог смягчать последствия глобального спада, но и сам кризис сыграл существенную роль в становлении социального диалога в некоторых странах, несмотря на то что ослабил переговорные отношения в целом.

Ключевые слова: социальный диалог, коллективный договор, глобальный экономический спад, антикризисные меры.

JEL-коды: J500, J580.

Во времена экономических спадов становится актуальной проблема установления взаимоотношений между государством, работодателями и работниками, поскольку ввиду сложившейся сложной ситуации

страдают все стороны, и поэтому необходимо искать общие решения, которые бы могли нейтрализовать или смягчить негативные эффекты от влияния кризиса в социальной и экономической сфере. Для этого зачастую требуются нестандартные методы борьбы, разработать и внедрить которые можно только с помощью общих переговоров. Одним из инструментов реализации данной задачи с давних пор в Европе является социальный диалог. Наше исследование будет касаться в первую очередь глобального финансового кризиса 2008 г., в рамках которого мы рассмотрим роль социального диалога в установлении взаимоотношений между социальными партнерами.

Как известно, социальный диалог – «...это термин, определяющий участие работников, работодателей и правительств в процессе принятия решений в сфере занятости и в отношении проблем, возникающих на рабочих местах. Он включает все виды переговоров, консультаций и обмена информацией между представителями этих групп относительно общих интересов в области социально-экономической политики и политики в сфере труда. Социальный диалог – это и средство обеспечения социально-экономического прогресса, и цель сама по себе, поскольку социальный диалог позволяет людям выражать свои мнения и отстаивать их в своих обществах и на рабочих местах» [2].

Принцип социального диалога является фундаментальной частью Европейского союза и его Конституции, он закреплен в ст. 154 и 155 Договора о функционировании Европейского Союза (TFEU) [4]. Социальный диалог в Европе является важнейшим механизмом, который обеспечивает наиболее благоприятные отношения на рынке труда. Так, в своем видеообращении генеральный директор МОТ Гай Райдер заявил, что «социальный диалог и должен быть частью решения кризиса» [14].

Так, с момента своего создания социальный диалог в Европе и делал успехи, и терпел неудачи. Тем не менее переговоры на уровне социального диалога чаще всего рассматриваются как наиболее эффективный путь для решения вопросов, связанных с организацией работы и трудовых отношений.

Система трудовых отношений на европейском уровне является уникальной, сложной и постоянно развивающейся. Глобальный экономический финансовый кризис провел уникальный тест емкости европейского социального диалога для создания практических решений общеевропейских проблем. Кроме того, кризис изменил фокус социальных партнеров, порой предлагая им ускорить процесс переговоров по сближению, а в других ситуациях создавая сильную напряженность.

При исследовании социального диалога в европейских странах во время кризиса важно обращать внимание на то, на каких уровнях были

вовлечены в процесс принятия решения социальные партнеры и насколько сильно был развит социальный диалог в тех или иных странах.

Социальный диалог достигался двумя способами: социальные партнеры подписывали официальные соглашения (коллективные договоры) и участвовали в неформальном общении между собой, с правительствами, чтобы влиять на антикризисные программы. В обоих случаях целью социальных партнеров было внести свой вклад в улучшение положения рабочих по всей Европе.

Рассмотрим исследование Rachel Guyet, David Tarren и Claude-Emmanuel Triomphe «Social dialogue in times of global economic crisis» [11, 13–19]. Здесь под коллективными договорами понимаются соглашения, заключенные между работодателями или организациями и объединениями работников, такими как профсоюзы. Под коллективными переговорами подразумевается «процесс переговоров между профсоюзами и работодателями и по поводу условий найма сотрудников, а также о правах и обязанностях профсоюзов».

Коллективный договор – это важный показатель деятельности социального диалога. Так, в табл. 1 [1] мы видим, что охват коллективными договорами во многих европейских странах в 1990-х, 2000-х и 2010-х гг. довольно высокий и в редких случаях снижался с течением времени, что говорит о том, что ведение переговоров в трудовой сфере очень ценно для Европы. Однако для оценки социального диалога важно установить не только количественные показатели, но и выяснить, как он повлиял на социально-трудовые отношения, справился ли он с вызовами кризиса, смог ли нейтрализовать негативные последствия.

Таблица 1

Охват коллективными переговорами, %

	1990	2000	2010 (для некоторых стран – 2008–2009)
Финляндия	81	86	90
Дания	69	80	85
Швеция	88	91	91
Норвегия	70	72	74
Бельгия	96	96	96
Италия	83	80	85
Ирландия	60	55	42
Румыния	нет данных	нет данных	70
Австрия	99	99	99
Великобритания	54	36	31
Словения	100	100	92

	1990	2000	2010 (для некоторых стран – 2008–2009)
Греция	65	65	65
Испания	82	83	73
Болгария	нет данных	нет данных	18
Германия	72	64	61
Нидерланды	82	86	84
Португалия	99	92	90
Швейцария	44	42	49
Чехия	нет данных	41	47
Венгрия	нет данных	47	34
Словакия	нет данных	51	38
Латвия	нет данных	21	22
Польша	нет данных	42	29
Литва	нет данных	12	14
Франция	92	95	92
Эстония	нет данных	29	25

Важно выяснить, насколько социальный диалог на европейском и национальном уровнях был эффективным средством по борьбе с кризисом и действительно ли кризис изменил сами дискуссии и переговоры между профсоюзами и работодателями в долгосрочной перспективе.

Социальный диалог переживал тяжелые времена, когда в 2008 г. Европу поразил финансовый и экономический кризис, который создал ситуацию, когда баланс в производственных отношениях в Европе находился под угрозой, бросая вызов дальнейшему развитию социального диалога. «Экономические и политические трудности делали двухсторонний диалог и трехсторонние договоренности более труднодостижимыми, но еще более необходимыми» [3, 25–30].

Выделим основные факторы, которые оказали влияние на существование и развитие социального диалога во время глобального экономического спада. В соответствии с моделью, представленной Glassner и Keune (2010) [7], существуют два экзогенных фактора, которые могут объяснить сроки ответов от социальных партнеров: экономическая структура, в том числе объем и сроки кризиса, и докризисные характеристики европейских рынков труда. Степень тяжести от воздействия кризиса в обоих случаях варьировалась от страны к стране, так, наиболее сильное влияние кризиса на себе ощутили сначала Ирландия, Италия и страны Балтии во втором квартале 2008 г., удар на другие страны пришелся на более позднее время в этом году.

Эндогенные факторы включают в себя сами системы производственных отношений и степень, в которой социальные партнеры ранее участвовали в разработке экономической и социальной политики.

Кризис изменил приоритеты в обсуждении вопросов между социальными партнерами, так, если до кризиса обсуждались вопросы повышения заработной платы, то в период кризиса основной акцент делался уже на занятость. Можно утверждать, что между вовлечением социальных партнеров в разработку экономической и социальной политики и развитием системы производственных отношений наблюдалась связь. Социальные партнеры во время кризиса были вовлечены как подлинные игроки в обсуждение и принятие решений по поводу социальной и экономической политики. Интересно, что в тех европейских странах, где роль социальных партнеров была незначительной, в конечном счете она сильно возросла. В то же время степень вовлечения социальных партнеров в антикризисные программы была различной в разных странах. Во многих государствах, но не во всех, к социальному диалогу обратились только тогда, когда стало ясно, что нужны непопулярные антикризисные меры. Однако не все были готовы к обсуждению программ на таком уровне.

Процесс социального диалога менялся на протяжении всего кризиса, об этом говорит наличие успешно проведенных переговоров, которые в итоге привели к формальным заключениям или согласованным с правительствами решениям, и неудачных переговоров во время кризиса. Испания является хорошим примером этого, так первоначально у нее был более неуверенный ответ на кризис, в 2009 г. переговоры между профсоюзами и работодателями зашли в тупик, и социальные партнеры не могли заключить договор. Тем не менее в 2010 г. переговоры возобновились, и был подписан беспрецедентный договор на три года. В отличие от этого в Болгарии, где социальный диалог менее развит, социальные партнеры приняли активную позицию и призвали правительство действовать, заключив антикризисный пакет 30 марта 2010 г., содержащий 59 мер. А в ноябре 2010 г. в Болгарии социальные партнеры подписали национальное соглашение, охватывающее надомных работников, и национальное соглашение об удаленной работе. Эти соглашения были разработаны рабочей группой, ответственной за разработку антикризисных программ, а также были распространены на другие сектора с помощью Министерства труда и социальной политики в рамках законодательства [12, 26–28].

Этот пример показывает, как кризис создает возможности для некоторых социальных партнеров для более активного участия в экономической и социальной политике. Поэтому далее мы рассмотрим механизмы реализации социального диалога в период глобального экономического спада на примере некоторых европейских стран, в которых

антикризисные меры разрабатывались в трехстороннем порядке: Болгарии, Чехии, Эстонии, Литвы, Греции, Венгрии и Испании. Социальный диалог привел к соглашениям во многих государствах, несмотря на напряженность и трудности между социальными партнерами, а также между социальными партнерами и правительством, как показывают следующие примеры.

1. Болгария: тенденция «создания непрерывной работы» пошла в обратном направлении в конце 2008 г., социальные партнеры оказались в совершенно уникальной ситуации во время наступления кризиса, так как работодатели увольняли работников после многих лет роста занятости. Выборы нового правительства в июле 2009 г. происходили в сочетании с влиянием кризиса, а к осени 2009 г. антикризисные меры уже обсуждались. Эти дискуссии сосредоточились на 93 мерах, 43 из которых были предложены правительством и 50 – социальными партнерами. Длительные дискуссии привели к «Соглашению о пакете антикризисных мер, содержащем 59 мер», одобренному всеми сторонами 30 марта 2010 г. (European Commission, 2010) [8].

2. Чехия: влияние мирового кризиса ощущалось в Чешской Республике в 2009 г. Антикризисные меры стали предметом трехсторонних переговоров в рамках Экономического и социального совета и переговоров между работодателями и профсоюзами. В августе 2009 г. правительство пригласило социальных партнеров для обсуждения новой стратегии снижения уровня безработицы за счет сокращения рабочего времени или введения неполного рабочего времени и субсидирования государством частичной занятости. Эта инициатива была тепло принята социальными партнерами. Летом 2009 г. социальные партнеры и правительство обсудили возможные злоупотребления гибкими формами занятости. Для того чтобы уменьшить национальный дефицит, правительство предложило проект бюджета на 2010 г., в который вошло довольно значительное сокращение заработной платы и рабочих мест в государственном секторе. Это вызвало резкую критику со стороны профсоюзов в секторе, и в конце концов многие из предлагаемых сокращений были отклонены правительством. В итоге в феврале 2010 г. правительство и социальные партнеры достигли договоренности о 38 краткосрочных мерах для борьбы с экономическим кризисом. Незадолго до парламентских выборов в конце мая 2010 г., была заключена новая договоренность, состоящая из 13 мер по стимулированию экономического подъема, роста занятости и разумного управления государственными расходами [9].

3. Эстония: после долгих дебатов между социальными партнерами и правительством было подписано трехстороннее соглашение в марте 2009 г. Его целью было поддержание уровня занятости, и оно представляет собой фантастический шаг к более гибким систе-

мам занятости, которые уравнили системы социального обеспечения.

4. Литва: экономический рост и трудовые нехватки в период с 2004 по 2007 г. увеличили количество исследований о влиянии профсоюзов и улучшили социальный диалог, так как профсоюзы боролись за улучшение условий труда для своих участников. Но Литва сильно пострадала от кризиса, что привело к резкому росту безработицы. Меры жесткой экономии, введенные правительством в 2009 г., вызвали сильные протесты со стороны профсоюзов. После нескольких месяцев оппозиции национальное соглашение об экономической и социальной политике было подписано на срок до двух лет. Оно охватывало такие вопросы, как налоги, государственные расходы, заработная плата в государственном секторе, сокращение выгод социального обеспечения, реформа государственного сектора, стимулирование мер экономики, энергетическая политика, образование и обучение, здравоохранение и меры для противостояния неформальной экономике страны. Это соглашение было первым в своем роде.

5. Греция: напряженность в отношениях между всеми сторонами обострилась до уровня, невообразимого для кризиса, так как правительство ввело программы жесткой экономии, чтобы сократить заработную плату в государственном секторе, и тогда были организованы забастовки. В июле 2010 г. социальные партнеры сделали шаг в сторону заключения национального коллективного соглашения об условиях труда, но углубляющийся кризис, государственный долг и дополнительные меры жесткой экономии возродили напряженность в отношениях между правительством и греческим обществом, выраженную в повторяющихся всеобщих забастовках.

6. Венгрия: несмотря на создание финансируемого государством профессионального обучения и поддержки, оказываемой социальными партнерами, была ясно видна напряженность между профсоюзами, работодателями и правительством. 6 марта 2009 г. был подписан договор правительством и работодателями о сфере применения, целях и принципах переговоров о социально-экономической ситуации и о мерах, которые будут приняты правительством. Тем не менее профсоюзы не смогли прийти к общей коллективной позиции. Социальные партнеры и правительство в конце концов согласились на минимальную заработную плату и рекомендовали повышение заработной платы для поддержания покупательной способности работников [11, 21–27].

7. Испания: до 2007 г. испанская экономика не была в числе наиболее динамично развивающихся стран в ЕС. После 10 лет устойчивого экономического роста, однако, она начала замедляться: был спад внутреннего потребления и падение в таких секторах, которые были очень активными, — строительстве и секторе недвижимости. Глобаль-

ный экономический кризис 2008 г. ухудшил эту ситуацию из-за высокого уровня государственного долга в Испании. Совокупный эффект от влияния этих факторов оказал серьезное влияние на рынок труда: Испания имела наиболее значительный рост безработицы среди стран ЕС. Таким образом, с 2008 г. социальный диалог был предназначен для решения экономического кризиса и его социальных последствий. Условия стимулировали готовность социальных партнеров преодолевать разногласия и принимать меры правительства, даже если они были представлены незадолго до того, как была одобрена трехсторонняя Декларация принципов в целях поощрения экономики, занятости, конкурентоспособности и социального процесса. Она предусматривала подход с большим государственным вмешательством и повышением роли социального партнера по широкому кругу вопросов в области трудовых отношений. Декларация сохраняла готовность сторон к дальнейшему развитию социального обеспечения и мер занятости, принятых правительством. Также они договорились о необходимости перехода к более сбалансированной модели роста и развития на основе повышения производительности труда и конкурентоспособности бизнеса. Будущие меры обсуждались и включали в себя реформу системы профессионального образования и реформы сектора услуг. Последующий период отмечается провалом социального диалога. Между профсоюзами, работодателями и правительством возникли конфликты из-за плана правительства о жесткой экономии и одностороннего принятия им законодательной реформы рынка труда. Поэтому профсоюзы призвали государственных служащих в июне 2010 г. к всеобщей забастовке в сентябре 2010 г. Кроме того, первый проект пенсионной реформы был подвергнут сильной критике со стороны профсоюзов, их главное недовольство было вызвано увеличением пенсионного возраста с 65 до 67 лет. Практика социального диалога изменилась только в начале 2011 г., когда трехсторонние переговоры по поводу пенсионной реформы были возобновлены на национальном уровне и было заключено новое соглашение. В итоге профсоюзы согласились повысить пенсионный возраст в обмен на включение новых положений (особенно тех, которые касались молодых сотрудников и женщин) и набор активных мер на рынке труда, некоторые из которых были направлены на повышение социальной защиты безработных [13, 49–65].

Как уже было упомянуто выше, когда социальные партнеры не могли прийти к общему решению с государством, крайней мерой были забастовки. Из табл. 2 видно, что в некоторых странах, например, в Дании, Венгрии, Нидерландах, Великобритании, количество забастовок сократилось в период 2008–2009 гг. В то же время в Польше, Италии, Испании количество забастовок в тот же период заметно увеличилось. Однако стоит отметить, что в период глобального спада у работников

ростут риски потери работы, поэтому к забастовкам обращались в первую очередь из-за неразрешимых споров между сторонами. Более того, во время кризиса осложняются взаимоотношения между сторонами: государства испытывают дефицит бюджета, работодатели пытаются сэкономить средства и не разориться, а профсоюзы борются за права трудящихся, – поэтому прийти к общему соглашению и учесть все интересы сторон достаточно проблематично.

Забастовки были использованы профсоюзами во многих странах как:

- инструмент для сдерживания правительства от конкретного решения, как в Финляндии, когда правительство стремилось повысить пенсионный возраст, или, как в Литве, где профсоюзы боролись против правительства, которое планировало сократить зарплаты в государственном секторе;
- протест против изменений, внесенных в одностороннем порядке правительством, ранее согласованных мер, как это было в Польше и Эстонии;
- попытка прорвать тупик в переговорах, как в Испании или Ирландии;
- политическое заявление, как это было в случае с Грецией.

Таблица 2

Данные по количеству забастовок в Европе [10]

Country	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Дания	476	862	335	207	329	280
Эстония	1	2	1			0
Финляндия	97	91	92	112	150	163
Германия				455	132	158
Венгрия	16	22	8	9	7	1
Ирландия	10	6	12			
Италия	587	667	621	889		
Латвия	0	0	14	2	0	0
Литва	0	161	112			
Нидерланды	31	20	21			
Польша	27	1736	12765	49	79	53
Румыния	2	12	8			
Словакия	4	1	0	0	2	4
Испания	783	752	811	1001	986	777
Швеция	9	14	5	3	5	2
Великобритания	158	152	144	98	92	149

Рассмотрев на национальном уровне специфические модели социального диалога, перейдем к отраслевому уровню. Сопоставимые дан-

ные на отраслевом уровне достаточно трудно найти. Но существующие данные свидетельствуют, что есть различия, в воздействии социального диалога в различных отраслях Европы. Это можно объяснить тем, что кризис по-разному коснулся разных секторов экономики. Социальный диалог на уровне отраслей был ограничен в тех странах, где он уже сыграл важную роль в процессе коллективных переговоров. В странах, где проводились коллективные переговоры на уровне отраслей, социальные партнеры участвовали с помощью двух способов:

- путем заключения специальных соглашений, связанных с кризисом в сфере занятости. Наиболее распространенными ответами от социальных партнеров были краткосрочные временные меры по защите занятости и дохода рабочих. Первая категория ответов включает традиционные меры, такие как расширение или введение, короткого времени зачастую в сочетании с повышением квалификации работников. Во второй категории соглашения предусматривали компенсации работникам за сокращенное рабочее время;
- путем традиционных коллективных раундов переговоров, охватывающих такие вопросы, как заработная плата и условия работы, адаптируя содержание этих соглашений в контексте созданного кризиса. Примером является реализация более раннего выхода на пенсию.

В некоторых странах, таких как Финляндия, Германия, социальный диалог на отраслевом уровне был вполне успешно реализован.

Так, в Финляндии в пищевой промышленности в мае 2010 г. был подписан коллективный договор, предполагающий сохранение покупательной способности в обмен на более гибкое рабочее время. Во Франции в химической промышленности в сентябре 2009 г. был подписан коллективный договор, включающий в себя увеличение пособий, выплачиваемых работникам, и обучение в течение короткого времени, чтобы все работники могли работать в этом секторе. В металлообрабатывающем и электроэнергетическом секторах в Германии было подписано инновационное соглашение в феврале 2010 г. в Северной Рейн-Вестфалии, что привело к улучшению координации в рамках металлообрабатывающего сектора и в регионе.

Были и неудачи при заключении договоренностей среди стран Европы в отраслях:

- металлообрабатывающий сектор в Австрии, где переговоры о рабочем времени были прекращены из-за отсутствия консенсуса между требованиями работодателей о повышении гибкости и профсоюзов о сокращении продолжительности рабочего времени;

- сектор здравоохранения в Эстонии, где сокращение государственных расходов привело к акции протеста, организованной профсоюзами, хотя она не повлияла на решения правительства [11, 27–30].

Проанализировав отраслевую специфику социального диалога, переходим к следующему уровню: региональному. Здесь важно рассмотреть степень готовности социальных партнеров к борьбе с глобальным спадом экономики. Ряд регионов в Европе был вовлечен в разработку планов восстановления и создал план экономического развития, усиливая поддержку повышения квалификации на работе. Ярким примером является Франция, где регионы страны имеют право вмешиваться в области государственной политики, экономического развития и обучения. Чтобы противостоять кризису, большинство французских регионов разработали свои собственные региональные планы восстановления, в том числе развития занятости, базирующиеся на стимулировании доступа к обучению для молодых людей и более старших поколений. Такие планы были поддержаны социальными партнерами, и их поддержка была частью процесса. Однако нет четких доказательств того, что социальные партнеры в Европе вели переговоры на региональном уровне, поэтому всесторонний анализ деятельности по данному вопросу выходит за рамки современных исследований.

Рассматривая социальный диалог на уровне компаний, важно отметить, что фрагментированные данные затрудняют дать общий обзор практики социального диалога. Тем не менее Еврофонд ЕМСС исследовал ряд компаний и представляется важным источником информации на этом уровне [6]. Соглашения на уровне компании были достаточно широко распространены в Европе во время кризиса из-за того, что было необходимо срочно реагировать, и как работодатели, так и профсоюзы были вынуждены искать эффективные средства правовой защиты. Многие компании стремились сократить расходы за счет снижения уровня занятости, это была основная тема для переговоров, многочисленными примерами которых были соглашения о сокращении рабочего дня с соответствующим снижением заработной платы в обмен на гарантии безопасности рабочих мест.

Таким образом, несмотря на различия между национальными системами социального обеспечения и политики рынка труда, социальные партнеры играют важную роль в создании и осуществлении договоренностей о неполной занятости. Механизмы неполного рабочего времени были созданы во многих европейских странах и часто используются во время спадов. Даже в Австрии, где к этой мере прибегали крайне редко, во время кризиса она стала ключевым инструментом по борьбе с последствиями сильного спада как прямой результат социального диалога, широко используемый для обеспечения безопасности

рабочих мест и поддержания занятости при одновременном снижении затрат работодателей. В ряде стран государство предлагало компенсацию отдельным работникам за потерю заработной платы из-за неполной занятости. Еще одной тенденцией, хоть и менее распространенной, была попытка связать неполную занятость и обучение, например, в Люксембурге, так, работники проходили обучение в свободное от работы время [11, 37–50].

Социальный диалог играет важную роль в качестве миротворца и социального буфера, путем создания общего голоса для призыва европейских институтов и правительства к действию. Более того, роль государства в разных странах различная, однако во времена экономических спадов увеличивается. Участие социальных партнеров также служило мерой для того, чтобы узаконить действия, предпринятые их правительствами. В некоторых странах, где партнеры призвали правительства действовать, это привело к более быстрому осуществлению антикризисных программ. В Дании, например, несмотря на разногласия между социальными партнерами и правительством, отношения в настоящее время считаются более стабильными, чем во времена предыдущих экономических спадов.

В связи с этим можно выделить также в Европе некоторые общие тенденции. Позиции государства с социальными партнерами в период кризиса можно разделить на два этапа: начальная фаза консенсуса, как с правительством, так и среди социальных партнеров, а затем вторая фаза несогласия с правительством и очень часто между социальными партнерами, когда ведущие профсоюзы призывают к забастовкам. Поначалу, учитывая масштабы кризиса, участники сотрудничали. Франция является хорошим примером, где традиционные позиции среди профсоюзных организаций были оставлены, когда кризис впервые ударил по экономике. Тем не менее возникли конфликты с правительством в конце 2009 г., что привело к конфронтации из-за пенсионной реформы. В Эстонии ухудшение отношений между социальными партнерами и тупик в коллективных переговорах вызвали забастовку [11, 27–30].

В большинстве стран влияние мер жесткой экономии в государственном секторе было встречено с сильной оппозицией со стороны профсоюзов. В частном секторе союзы действовали как социальные миротворцы за счет уменьшения числа ударов на уровне компании. В государственном секторе ситуация была отличной. «Консенсус между работодателями и профсоюзами разрушается, когда дело доходит до общественного сектора занятости и государственных пенсий» [5]. Государственный сектор особенно сильно пострадал от кризиса, увеличился государственный дефицит, и это обязывало правительство сокращать государственные услуги. Это вызвало решительное несо-

гласие между работодателями, поддерживающими замораживание заработной платы и сокращение расходов, и профсоюзами, пытающимися защитить рабочие места и заработную плату в сфере общественных услуг.

В результате кризиса были выявлены структурные проблемы, которые существовали до него. В то время как кризис считали ключевой причиной спада, по сути, существовали проблемы, сформировавшие значительные связи в этой цепи. Они включали уже существующую поляризацию развития в Европе, неравномерное распределение занятости в отрасли из-за непропорционального внимания на товары и рынки государства и работодателей и воздействия внутреннего давления в некоторых экономиках. Для борьбы с кризисом работодателями и государствами были предложены различные планы восстановления, однако никто не включил глубокие структурные реформы, из-за чего антикризисные меры имели недолгий эффект. Тем не менее стало ясно, что социальный диалог и общественное вмешательство были главными инструментами, используемыми для смягчения последствий кризиса.

Однако ряд последствий кризиса может помочь оценить степень, с которой он поставил для социального диалога новые задачи, его результаты и последующие меры. Вовлечение социальных партнеров в экономическую и социальную политику было основной чертой Европейской социальной модели и создало возможности для ряда стран договориться об антикризисных мерах в трехсторонней обстановке. В Австрии, например, переговоры в форме социального диалога привели к меньшему росту безработицы по сравнению с другими европейскими странами. Благодаря переговорам была введена неполная занятость, и этот метод может быть использован как ключевой инструмент политики занятости и рассмотрен во времена серьезного экономического спада. В Польше не сразу вышло получить позитивный эффект от антикризисных мер. Однако изменения, введенные во второй половине 2010 г., касающиеся расширения рабочего времени, позволили сделать механизм установления рабочего времени более гибким на уровне компаний через взаимное согласие работодателей и их работников. В Болгарии также профессиональные союзы отмечали, что кризис помог лучше понять значимость доверия и необходимость переговоров по поводу важных кадровых проблем [11, 53–59].

Одной из важных мер ввиду развития кризиса являлось то, что компании предлагали работникам гибкость рабочих мест в обмен на гарантию их сохранности, а именно увеличение временных и срочных контрактов вместо создания новых постоянных рабочих мест. Однако после создания временных рабочих мест во время кризиса в дальнейшем в европейских странах работники с временной занятостью стали уяз-

вимой группой, с которой необходимо что-то делать. Во многих странах кризис показал, что необходимо уделять особое внимание и улучшать осведомленность об особой группе занятых среди социальных партнеров. Временная занятость имеет как негативную сторону, так и положительную. Так, для учащихся временная занятость очень удобна, однако она создает проблемы для молодых людей, которые нуждаются в постоянной работе, но имеют низкий уровень квалификации, мигрантов, пожилых и людей с ограниченными возможностями. А сильный спад еще больше углубил различия между постоянными работниками и уязвимыми группами.

Как сказано выше, последствия кризиса на уровне занятости оказали давление на систему безопасности работников и выявили значительные различия между странами, которые заранее инвестировали в политику рынка труда, и странами, которые не вкладывали дополнительных средств в сферу труда. Кроме того, многие страны были не готовы к осуществлению переговоров на рынке труда, поэтому не смогли быстро сориентироваться в экстренной ситуации и осуществить необходимые антикризисные меры, принимаемые на уровне переговоров между социальными партнерами, заинтересованными в преодолении последствий кризиса. Так, готовность участников к переговорам сыграла огромную роль в определении окончательного исхода переговоров в Венгрии, где были инвестированы значительные средства в создание основы для социального диалога. В то же время многие страны, которые не финансировали политику рынка труда, столкнулись с большими трудностями в противостоянии влиянию кризиса и не смогли быстро осуществить меры в рамках социального диалога.

Кроме того, потери государственного сектора для программ рынка труда и бизнеса оказали долгосрочный эффект на глобальные государственные финансы, и это, в свою очередь, повлияло на уровень заработной платы и государственную отраслевую занятость. Это оказалось критичным в таких странах, как Румыния, где экономика является национализированной. Так, в Румынии количество работников в государственном секторе снизилось до 81 тыс. в период с 2008 до 2010 г., и, согласно соглашению с МВФ, 15 тыс. сотрудников были уволены в 2011 г. Это показывает, что, несмотря на соглашения, подписанные профсоюзами и управляющими на уровне компаний, плохое состояние государственных финансов предотвратило осуществление всех мер, предпринятых в соглашении.

В общем, кризис может быть рассмотрен как процесс, который показал истинную степень, в которой участники могли мобилизовать свои ресурсы, чтобы бороться с ним. Поэтому это была хорошая проверка на стрессоустойчивость для социального диалога, профсоюзных движений и институтов трудовых отношений как на национальном

уровне, так и на уровне Европы. Несмотря на то что рассчитать степень вовлечения профсоюзов в переговоры во время кризиса в долгосрочном периоде сложно, однако, например, в Венгрии можно сказать, что в результате работы с профсоюзами удалось сократить последствия влияния кризиса. При этом общая тенденция в последние годы в ряде стран заключалась в том, чтобы избежать участия профсоюзов. Но, несмотря на это, в Испании, например, в итоге были проведены переговоры между социальными партнерами, и было заключено соглашение уже в 2011 г., касающееся проблем пенсий, политики занятости и коллективных переговоров. Кризис помог понять необходимость реформы институтов социального диалога, чтобы решать текущие и будущие проблемы.

Таким образом, можно подвести итоги, и здесь возникают два вопроса. Какую часть занимает социальный диалог в смягчении последствий кризиса? И каковы результаты социального диалога, смягчающего эффект от кризиса? Ответ на первый вопрос в том, что социальные партнеры были активными как в процессе принятия решений, так и в их влиянии на последствия осуществления антикризисных мер на различных уровнях. Ответом на второй вопрос является то, что смягчающие эффекты антикризисных мер были более эффективными в странах с сильным социальным диалогом, признанным работодателями, профсоюзами и государствами для того, чтобы быть легитимным механизмом для решения проблем. Заключение о том, что социальный диалог был активно вовлечен в механизм экономической и социальной политики в ответ на кризис, остается вне сомнения. Однако более проблематично оценить эффективность социального диалога. Модели вмешательства заметно варьировались между странами в связи с внешними факторами, такими как экономическая структура, временные рамки, тяжесть последствий кризиса, рыночная структура и институты рынка. Также влияли и внутренние факторы, такие как традиционная модель и тенденции социального диалога, влияние социальных партнеров на социальную политику до кризиса и их стратегии. Все эти факторы повлияли не только на подход к социальному диалогу участников, но также на результаты их обсуждений и переговоров.

Ключевым определяющим фактором в определении успехов и неудач социального диалога представляется степень государственной поддержки данного процесса. Устойчивость соглашений между социальными партнерами утратила свое значение, если не было соответствующей поддержки от государства, как это было в Румынии. Можно также утверждать, что среда институциональных трудовых отношений способствовала успеху или неудаче социального диалога и что ряд институтов и взаимоотношений были хорошо протестированы в стрессовой ситуации.

Кризис не создал среду, в которой участники смогли прийти к инновациям и установлению новых форм социального диалога, однако имеется ряд стран, в которых он сделал вызов ранее существовавшим формам социального диалога и создал возможность для социальных партнеров вырваться из его традиционных форм, как, например, в Польше, где до кризиса социальный диалог был относительно слабым. Кроме того, кризис не помешал созданию инновационных подходов.

Тем не менее социальный диалог имел результат благодаря введению механизмов гибкого рабочего времени, социальные партнеры вложили в это большие средства. Хотя данный вид механизма уже существовал до кризиса, во время кризиса его использование заметно выросло и побудило желание его внедрения в некоторых странах. В большинстве стран реализация механизмов гибкого рабочего времени при поддержке со стороны государственных органов сопровождалась обучением, направленным на повышение квалификации работников.

Таким образом, кризис проверил на прочность все национальные системы трудовых отношений, различные европейские системы трудовых отношений потерпели экономические и социальные последствия кризиса, а также выявил новую роль социального диалога в условиях экономического спада. Даже в тех странах, где была большая история участия социальных партнеров в дискуссиях с правительством и работодателями, не всегда удавалось добиться смягчения негативных последствий кризиса. Несмотря на то что социальный диалог был ключевым инструментом, трудно дать единственную верную характеристику его состоянию в период сильного спада, в одних странах все же он был ослаблен кризисом, а в других — улучшил свои позиции и помог справиться со многими трудностями.

Литература

1. База данных ICTWSS, национальные источники (Visser 2013).
2. Доклад IV: «Социальный диалог». Международная конференция труда. 102-я сессия, 2013.
3. *Берначек М., Гамбрелл-Маккормик Р., Хаймен Р.* Профсоюзы в Европе. Инновационные решения во времена кризиса, 2014.
4. Consolidated version of the treaty on the functioning of the European Union // Official Journal of the European Union. — 2010.
5. Eurofound (2009e) Restructuring in recession, Dublin.
6. European Commission (2010c), Industrial relations in Europe, Luxembourg.
7. *Glassner V., Keune M.* Negotiating the crisis? Collective bargaining in Europe during the economic downturn, DIALOGUE Working Paper No. 10, International Labour Office. — Geneva, 2010.

8. Government and social partners agree new anti-crisis package. The European Foundation. URL: <http://eurofound.europa.eu/observatories/eurwork/articles/government-and-social-partners-agree-new-anti-crisis-package>
9. Government and social partners agree new anti-crisis package. The European Foundation. URL: <http://eurofound.europa.eu/observatories/eurwork/articles/industrial-relations-other/tripartite-agreement-on-short-term-anti-crisis-measures>
10. ILOSTAT – ILO database of labour statistics. URL: http://www.ilo.org/ilostat/faces/help_home?_adf.ctrl-state=86p5a5z4b_14&_afLoop=177648310084511
11. Guyet R., Tarren D., Triomphe C.-E. Social dialogue in times of global economic crisis. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012.
12. Recovering from the crisis through social dialogue in the new EU Member States: the case of Bulgaria, the Czech Republic, Poland and Slovenia. Decent Work Technical Support Team and Country Office for Central and Eastern Europe. – Budapest, ILO, 2012.
13. Rohlfer S. Perspectives on Social Pacts in Spain: Social Dialogue and the Social Partners // Management Revue. – 2012. – Vol. 23. – Issue 1.
14. http://www.ilo.org/brussels/information-resources/video/WCMS_211236/lang--en/index.htm

Subkhangulova K.A.

PhD. Student

Lomonosov Moscow State University

Faculty of Economics

(Moscow, Russia)

The role of social dialogue during economic recession in the European system of labor relations

Abstract

This article discusses the social dialogue as the primary mechanism used by European states to counter the negative effects of the global economic recession at different levels: national, sectoral, regional and company level. In Europe, social dialogue is given a very important role in resolving social and labor issues, that is why, when there was a crisis, many countries have turned to this tool in a difficult situation in order to not only reach a common consensus, but also to consider various unconventional policies according to the specifics of each state. The result of social dialogue is usually collective agreement, but in addition to formal agreements social partners may participate in informal negotiations and thereby influence the content of anti-crisis measures. Moreover that not only social dialogue could mitigate

the effects of the global recession, but the crisis itself although of weakened the bargaining relations, in general contributed to the development of social dialogue in some countries.

Key words: social dialogue, collective agreement, the global economic recession, anti-crisis measures.

JEL-codes: J500, J580.

Еникеева С.Д.
к.э.н., доцент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Еникеев И.Х.
д.т.н., профессор
механико-технологический факультет
Московский государственный машиностроительный университет
(г. Москва, Россия)

Современная образовательная стратегия: новые социальные ориентиры

Аннотация

В статье рассматриваются основные проблемы современной образовательной стратегии страны. Показано, что в Российской Федерации реализуется целый комплекс мер, направленных на оптимизацию развития системы образования. Анализируются факторы, оказывающие негативное воздействие на модернизацию образовательной деятельности. Особое внимание уделено вопросам формирования новой модели подготовки кадров.

Ключевые слова: образовательная стратегия, оптимизация, модернизация, конкурентоспособность.

JEL-коды: A130, I200, I280.

В настоящее время в Российской Федерации сформирован и реализуется комплекс стратегических задач, направленных на развитие образования. Основные направления государственной политики в сфере образования определяются нормами Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации», Национальной доктриной образования, Государственной программой РФ «Развитие образования на 2013–2020 гг.», Федеральной целевой программой «Развитие образования на 2011–2015 гг.», Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. Эти государственные документы содержат целый ряд мер по оптимизации развития системы образования страны.

Современные изменения, происходящие в обществе, не могут не отразиться на содержании и структуре системы образования. За последнее время она претерпела существенные изменения в русле общих процессов демократизации общества, становления инновационной экономики.

В России и в мире накоплен огромный опыт проведения реформ в сфере образования. Современные образовательные реформы продиктованы стремлением удовлетворить новые потребности развития экономики, культуры, науки и техники. Необходимо отметить, что развивающийся системный кризис образования как отрасли экономики во многом был обусловлен ее принудительным переводом на рыночные условия без учета специфики образовательной деятельности.

С одной стороны, длительная «закрытость» нашего общества, единообразии форм и методов обучения, жесткое государственное регулирование, командно-административный контроль сдерживали инициативу и инновации в сфере образования. С другой – именно государственный патернализм оказывал на развитие системы образования определенное положительное влияние. Была создана целостная система образования, которая соответствовала уровню наиболее развитых стран.

Сложность проведения образовательных реформ в России, на наш взгляд, связана с наличием дисбаланса между потребностями сферы образования и ее ресурсным обеспечением. Недостаток ресурсов отрицательно влияет на потенциал всей образовательной системы, оказывает значительное стагнационное воздействие на процессы модернизации. Кроме того, отсутствие эффективного взаимодействия образовательных организаций с бизнес-сообществом в государственно-частном партнерстве сферы образования не позволяет в полной мере решить проблему ресурсного обеспечения и повышения конкурентоспособности российского образования.

Реализация социальной направленности развития образования тесно связана с необходимостью формирования гибкой и диверсифицированной системы образования, отвечающей требованиям рынка труда и потребностям инновационной экономики.

Для современного российского образования все еще характерно рассогласование спроса и предложения образовательных услуг. Одной из серьезных проблем является наличие противоречия между ростом потребности в кадрах и созданием условий для удовлетворения этого спроса, а также отсутствие действенных механизмов и моделей трудоустройства.

Российская система образования развивается в настоящее время в различных направлениях. Ее характеризуют следующие свойства: гуманизация, многоуровневость, компьютеризация, информатизация.

В перспективе предполагается формирование новой структуры сети образовательных организаций, соответствующей реалиям экономики знаний, а также установление более тесной связи профессионального образования с субъектами спроса на рынке труда, повышение роли корпоративной подготовки.

Важнейшим стратегическим ресурсом экономического и социального развития общества является опора на талант, креативность и инициативность человека. Происходит смена приоритетов социального позиционирования на основе перехода от материального капитала и однократного освоения профессии к социальному капиталу, непрерывному образованию, способности к адаптации, новому уровню трудовой и социальной мобильности.

Новый облик российского образования определяется формированием системы, создающей условия как для профессионального, так и для личностного развития при гарантии достижения высокого стандарта качества обучения и технологий для всех видов образования.

Личностно ориентированная модель образования позволит существенно повысить конкурентоспособность обучающихся, образовательных организаций и направлена на инновационное развитие и кардинальное совершенствование процесса обучения на основе индивидуализации образовательных траекторий с учетом личностных свойств, интересов и потребностей обучающегося.

Подход к образованию сегодня принципиально иной. Это не только получение глубоких знаний и умений в какой-то конкретной области, но и развитие коммуникативных навыков, широты кругозора, самостоятельности взглядов. Успешность изменений в образовательном процессе во многом зависит от их соответствия современным требованиям и от степени ориентации на перспективы общественного развития. В этом смысле система образования как социальный институт является важнейшим ресурсом общества, призванным обеспечить стимулирование экономического роста.

Литература

1. Высшая школа в условиях развития инновационной экономики: Монография / Под ред. В.П. Колесова, П.Н. Ломанова. — М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2013.
2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования на 2013–2020 гг.» (утв. Правительством РФ. Ноябрь 2012. № 2148-р).
3. Инновационное развитие экономики России: междисциплинарное взаимодействие: Седьмая международная научная конференция; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, экономический факультет; 16–18 апреля 2014 г.: Сборник статей / Под ред. А.А. Аузана, В.П. Колесова, В.В. Герасименко, Л.А. Тутова. — М.: Проспект, 2014.

4. Сценарии развития социальной сферы в условиях новых вызовов: Материалы Всероссийской научно-практической конференции; Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, экономический факультет; 27 ноября 2014 г. / Ред. коллегия: Е.В. Егоров, П.Н. Ломанов, Т.Б. Беляева. — М.: Креативная экономика, 2014.
5. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации». — М., 2013.

Svetlana Enikeeva

Associate Professor

Lomonosov Moscow State University

Faculty of Economics

(Moscow, Russia)

Ildar Enikeev

Ph.D., Professor

Moscow State Engineering University

Faculty of mechanics and technologies

(Moscow, Russia)

Modern education strategy: new social directions

Abstract

The article discusses the main problems of modern education strategy of the country. It is shown that in the Russian Federation implemented a range of measures aimed at optimizing the development of the education system. The factors that have a negative impact on the modernization of the educational activity. Particular attention is paid to the formation of a new model of training.

Key words: educational strategy, optimization, modernization, competitiveness.

JEL-codes: A130, I200, I280.

*Ломанов П.Н.
К.Э.Н., С.Н.С.
экономического факультета
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Современные проблемы развития негосударственных вузов

Аннотация

В статье раскрыты причины появления в России негосударственных вузов и проанализированы основные тенденции их развития за период с 2000 по 2013 г. В работе анализируется динамика и структура численности негосударственных вузов; дана оценка приема студентов и выпуска специалистов, а также представлен анализ профессионально-квалификационной структуры профессорско-преподавательского персонала негосударственных вузов и др.

Ключевые слова: негосударственные вузы, образовательное пространство, профессионально-квалификационная структура, профессорско-преподавательский персонал, бакалавр, магистр.

JEL-коды: J18, I28.

Особенность отечественного профессионального образования заключается в том, что оно сложилось в 30-х гг. XX в. и отвечало потребностям плановой экономики периода индустриального развития. Советская высшая школа создала в стране мощный интеллектуальный потенциал и в целом справлялась с подготовкой специалистов для отраслей народного хозяйства. Она была исключительно государственной и политизированной, сравнительно отстающей от зарубежных систем высшего образования в учебно-научной и технической оснащенности учебно-воспитательного процесса. Высшая школа страны была авторитарной в организации учебного процесса, невосприимчивой к инновациям. В ней господствовала централизация от программ обучения до распределения выпускников. Численность студентов считалась основным показателем деятельности вуза. Существовали диспропорции в подготовке специалистов. Предпочтение отдавалось инженерным специальностям, и недооценивались гуманитарные специально-

сти. Система высшего образования была недостаточно восприимчива к меняющимся потребностям народного хозяйства в специалистах.

Задача реформирования российской экономики в последние годы тесно увязывается с переходом ее на инновационную модель развития. И именно в связи с этим встал вопрос о направлениях и перспективах развития отечественного профессионального образования. Для успешной интеграции России в общеевропейское образовательное пространство и занятия достойного места на внутреннем и международных рынках образовательных услуг необходимо проведение последовательной государственной политики, направленной на повышение качества всех уровней образования.

Переход народного хозяйства России на рыночную модель экономического развития требовал распространения ее принципов на систему образования, отказа ее от централизма и перехода к децентрализации и демократизации, расширения самостоятельности вузов в своем развитии и организации подготовки специалистов в русле единого образовательного пространства страны. Этому способствовал принятый в 1992 г. Закон РФ «Об образовании» и последующие важнейшие законодательные и нормативные документы, которые в своей основе определили пути развития системы образования в принципиально новой общественно-политической системе России.

Возникновение рыночных отношений и демократические преобразования в России, безусловно, коснулись и системы образования. Сформировался рынок образовательных услуг — наряду с государственными образовательными учреждениями появились и различные негосударственные. Закон «Об образовании» от 10 июля 1992 г. разрешил создание негосударственных образовательных учреждений, установил порядок лицензирования и государственной аккредитации, после чего они стали достаточно активно развиваться.

С одной стороны, негосударственное образование получило признание, с другой — до конца не определено, какая реформа нужна России и какое место в ней должно занимать негосударственное образование.

Эффективность высшей школы, особенно ее государственного сектора, финансируемого из федерального бюджета, далека от оптимальной. Ни на федеральном, ни на региональном уровнях нет представления, сколько надо специалистов того или иного профиля. Многие вузы, в том числе педагогические, сельскохозяйственные, медицинские, транспортные, технические и др., готовят специалистов не для своих отраслей, а, если можно так сказать, специалистов «высшего общего образования», до 50 % выпускников которых не работает по избранной специальности.

Появившиеся в начале 90-х гг. XX в. первые негосударственные вузы возникли как адекватное отражение изменившихся социально-экономических условий в стране. С одной стороны, их возникновение – реакция на потребность рынка в специалистах экономических, юридических, гуманитарных профессий. С другой – они порождены политикой, разрушившей монополию государства в системе высшего образования. На протяжении многих десятилетий вузовская система СССР, а затем России характеризовалась преобладанием специальностей отраслевого инженерного профиля. По сравнению с развитыми странами в вузах страны была низкая доля студентов, обучающихся по экономическим специальностям (8 %). В США этот показатель составлял 24 %, в Японии – 10 %. Изначально негосударственные вузы занимали ниши, не занятые государственными вузами, проявляя высокую инновационную активность. Большинство негосударственных вузов сконцентрировали свою деятельность в гуманитарной области (экономика, финансы, право, сервис, психология, филология и др., где не требуется больших затрат на покупку материально-технического и научного оборудования. В последние годы негосударственные вузы заключают договоры с лабораториями на использование их учебно-научного оборудования и возможность проведения практики, и тем самым открывается путь к решению проблем подготовки физиков, математиков, специалистов компьютерных технологий и др.

Негосударственные вузы интенсивно внедряются в послевузовское профессиональное образование. Если в 1999 г. лицензии на послевузовское образование (аспирантура) имели 12 вузов, то в настоящее время – более 100. Одиннадцать вузов имеют докторантуру, в 26 вузах работают 55 диссертационных советов, из них 28 – докторские. Двенадцать вузов имеют статус «университет», 13 – «академия», в более чем 100 вузах аккредитованы ученые советы.

Важным импульсом для развития образования стала возможность предоставления образовательных услуг на платной основе. С одной стороны, это расширило возможность выбора обучающимся уровня и вида образования, с другой – в условиях ограниченности бюджетных средств позволило привлечь в учебные заведения дополнительные финансы для их развития. Сформировалась система многоканального финансирования образования, позволяющая частично компенсировать недостаток бюджетного финансирования.

Современная система негосударственных вузов России состоялась и стала альтернативной бывшей советской государственной монополии на высшее образование. Негосударственные вузы являются важным компонентом системы высшего образования многих стран. Государственные и негосударственные вузы фактически две полноправные составляющие образования. Негосударственное образование имеет бо-

более гибкие механизмы управления и организации учебного процесса, поэтому реагирует на потребности рынка значительно быстрее.

Негосударственные образовательные учреждения:

- создали реальную конкурентную среду, призванную обеспечить динамичное развитие системы образования за счет инициативы непосредственно образовательных учреждений, выявления скрытых резервов и внедрения новаторских идей высшей школы, а не путем административного давления;
- без привлечения бюджетных средств расширили возможности граждан в получении образования;
- обеспечили оперативную ориентацию на реальные требования рынка труда, в том числе на переподготовку и повышение квалификации выпускников;
- проявляют гибкость и динамизм в подготовке нужных специалистов и поддерживают более оптимальное в сравнении с государственными вузами соотношение: цена обучения и качество образования.

Для негосударственных вузов очень острой является проблема развития собственной материально-технической базы. В развитии негосударственного сектора высшего образования важную роль играет финансовая устойчивость вуза, гарантирующая возможность получения качественного образования. Так сложилось, что негосударственные вузы в подавляющем большинстве функционируют за счет средств, вносимых студентами за обучение. Объем финансовых или имущественных средств, вносимых учредителем при создании или реорганизации негосударственного образовательного учреждения, действующим законодательством, к сожалению, не установлен. При отзыве лицензии вуза на право ведения образовательной деятельности или лишении его государственной аккредитации наиболее слабым звеном отказывается социальная защита студентов: они практически лишаются права на образование по избранной специальности.

В быстром темпе развития негосударственных вузов имеются отдельные недостатки. В силу низкого уровня предоставляемых образовательных услуг в некоторых негосударственных вузах исследователи рассматривают их как «зону риска». Поэтому государству следует обратить особое внимание на деятельность таких вузов в отношении качества предоставляемых образовательных услуг. Неизбежно они должны уйти с российского рынка образования. Необходимо также освободиться от негосударственных вузов — однодневок, которые ставят своей целью извлечение сиюминутной выгоды учредителями этих вузов.

Таким образом, несмотря на отдельные недостатки в развитии негосударственных вузов, его современный уровень позволяет утверждать, что негосударственный сектор высшего образования состоялся и яв-

ляется неотъемлемой частью отечественной образовательной системы, которая и решает важную государственную задачу – готовит высококвалифицированных и конкурентоспособных специалистов для общества, основанного на знаниях. При этом существует противоречие между реальным развитием системы негосударственного образования и его восприятием в обществе как неконкурентоспособной системы на рынке образовательных услуг. Однако проведенные в последние годы исследования развития негосударственных вузов показывают, что существует устойчивая тенденция подсистемы негосударственного высшего образования к повышению ее уровня работы, обеспеченности образовательных программ необходимыми материально-техническими и кадровыми ресурсами и общая тенденция к развитию негосударственных вузов как важной составной части системы высшего образования России.

Основная часть негосударственных вузов России расположена в Московском регионе (40 %), в Санкт-Петербурге и других крупных городах, где имеются хорошие научные школы и функционируют сильные государственные вузы. Это говорит о том, что негосударственные вузы с самого начала выживают в достаточно напряженной конкурентной борьбе. Кроме того, негосударственные образовательные структуры создаются в отдаленных районах всех федеральных округов, где есть потребность в подготовке специалистов по современным направлениям обучения, что является крайне актуальным в связи с уменьшением мобильности населения.

За анализируемый период (2000–2013) число высших учебных заведений России увеличилось с 965 до 1046, или на 8,4 % (см. табл. 1). В первой половине анализируемого нами периода темпы роста числа вузов страны были несколько выше. Во второй период данный показатель снизился за счет сокращения числа государственных и муниципальных вузов. В данный период их число оставалось почти стабильным (рост составил 0,3 %). Хотя за первую половину анализируемого периода рост данного показателя составил 7,9 %, во второй половине число государственных и муниципальных вузов сократилось.

Таблица 1

Динамика образовательных учреждений высшего профессионального образования России за период 2000–2013 гг., число, %

	2000/2001	2005/2006	2012/2013
Всего	$\frac{965}{100,0}$	$\frac{1068}{110,7}$	$\frac{1046}{108,4}$
Государственные и муниципальные	$\frac{607}{100,0}$	$\frac{655}{107,9}$	$\frac{609}{100,3}$
Негосударственные	$\frac{358}{100,0}$	$\frac{413}{115,4}$	$\frac{437}{122,1}$

Источник: Россия в цифрах. – М., 2013. – С. 157.

В настоящее время значительную часть образовательного пространства страны составляют коммерческие (негосударственные) вузы. За период с 2000 по 2013 г. из общего числа вузов в 2000 г. (965) на долю негосударственных приходилось 358, или 37,1 % (см. табл. 2). В 2013 г. из общего числа вузов страны (1046) доля негосударственных вузов увеличилась до 437 и составила 41,8 %.

За анализируемый период темпы роста числа негосударственных вузов были значительно выше данного показателя по государственным и муниципальным вузам, вместе взятым. Число негосударственных вузов выросло почти на четверть (22,1): с 358 до 437.

Особенностью развития негосударственных вузов в этот период является постоянное увеличение их доли в общей численности вузов России (см. табл. 2). Так, в 2000 г. доля негосударственных вузов в общей численности вузов России составляла 37,1 %. В 2013 г. этот показатель вырос до 41,8 %.

Таблица 2

**Структура образовательных учреждений
высшего профессионального образования России
за период 2000–2013 гг., число, %**

	2000/2001	2005/2006	2012/2013
Всего	$\frac{965}{100,0}$	$\frac{1068}{100,0}$	$\frac{1046}{100,0}$
Государственные и муниципальные	$\frac{607}{62,9}$	$\frac{655}{61,3}$	$\frac{609}{58,2}$
Негосударственные	$\frac{358}{37,1}$	$\frac{413}{38,7}$	$\frac{437}{41,8}$

Источник: Россия в цифрах. – М., 2013. – С. 157.

За период с 2000 по 2013 г. в негосударственных вузах высокими темпами шло наращивание научно-кадрового потенциала. Если за анализируемый период численность профессорско-преподавательского персонала всех вузов России выросла почти на четверть (22,5 %), то численность профессорско-преподавательского персонала (ППП) негосударственных вузов удвоилась (см. табл. 3). Особенностью развития научно-кадрового персонала вузов является то, что в начале анализируемого периода темпы роста данного показателя были значительно выше, чем во втором периоде. Высокие темпы роста преподавателей негосударственных вузов привели к увеличению их доли в общей численности преподавателей всех вузов с 5,2 % в 2000/2001 учебном году до 10,2 % в 2005/2006 учебном году. В 2012/2013 учебном году этот показатель сократился до 8,5 %.

**Динамика численности профессорско-преподавательского персонала
(ППП) вузов России, тыс. человек, %**

	2000/2001	2005/2006	2012/2013
Профессорско-преподавательский персонал (ППП) государственных, муниципальных и негосударственных вузов – всего	<u>279,6</u> 100,0	<u>358,8</u> 128,2	<u>342,5</u> 122,5
в том числе ППП негосударственных вузов	<u>14,4</u> 100,0	<u>36,7</u> 254,9	<u>29,2</u> 202,8

Источник: Россия в цифрах. – М, 2014. – С. 158.

Уровень квалификации преподавателей негосударственных вузов сравнительно высокий (см. табл. 4). Почти две третьих ППП имеют ученую степень доктора или кандидата наук. В 2000/2001 учебном году данный показатель составлял 52 %, в том числе 11,8 % были доктора наук, 41 % – кандидаты наук. В 2005/2006 учебном году среди преподавателей было 61,7 % с учеными степенями (16,1 % – доктора наук, 45,6 % – кандидаты наук). В 2012/2013 учебном году на долю ученых среди преподавателей приходилось 67,6 % (13,7 % – докторов наук и 53,9 % – кандидатов наук).

Таблица 4

**Структура численности
профессорско-преподавательского персонала (ППП)
негосударственных вузов России, тыс. человек, %**

	2000/2001	2005/2006	2012/2013
Профессорско-преподавательский персонал (ППП) негосударственных вузов	<u>14,4</u> 100,0	<u>36,7</u> 100,0	<u>29,2</u> 100,0
из них имеют ученую степень: доктора наук	<u>1,7</u> 11,8	<u>5,9</u> 16,1	<u>4,0</u> 13,7
кандидата наук	<u>5,9</u> 41,0	<u>16,8</u> 45,6	<u>15,2</u> 53,9
имеют ученое звание: профессора	<u>1,8</u> 12,5	<u>5,2</u> 14,2	<u>3,3</u> 11,3
доцента	<u>4,4</u> 30,6	<u>10,5</u> 28,6	<u>8,5</u> 29,1

Источник: Россия в цифрах. – М., 2014. – С. 158.

Важным показателем высокого уровня научной квалификации у преподавателей является наличие у них научного звания. Значительная часть преподавателей негосударственных вузов имеют ученые звания профессора и доцента. В 2000/2001 учебном году на долю преподавателей с ученым званием приходилось 41,1 % (12,5 % – профессоров и 30,6 % – доцентов). На протяжении всего анализируемого периода данный показатель был почти стабильным (в 2005/2006 учебном году – 42,8 %, в 2012/2013 учебном году – 40,4 %). Высокий уровень квалификации преподавателей негосударственных вузов дает нам основание утверждать, что они способны решать важные вопросы подготовки специалистов для народного хозяйства страны на высоком научном уровне.

За период с 2000 по 2013 г. высокими темпами росла численность студентов негосударственных вузов. За данный период этот показатель удвоился. В 2000/2001 учебном году в негосударственных вузах училось 470,6 тыс. студентов. К 2012/2013 этот показатель составлял 930 тыс. студентов. Следует отметить, что в 2009/2010 учебном году численность студентов составляла 1283,3 тыс. человек

Удвоился за анализируемый период такой важный показатель, как численность студентов негосударственных вузов в расчете на 10 тыс. человек населения, с 32 в 2000/2001 учебном году до 65 в 2012/2013 году.

Динамика численности студентов по формам подготовки различная. Заочная форма обучения является основной. За анализируемый период численность студентов заочной формы обучения утроилась. В 2000/2001 учебном году она составляла 243 тыс. человек, а в 2012/2013 учебном году – 733 тыс. Численность студентов дневной формы обучения за данный период сократилась на 28 % со 183,3 тыс. человек в 2000/2001 учебном году до 132 тыс. человек в 2000/2001 учебном году. Третьей относительно стабильной по численности группой являются студенты очно-заочной (вечерней) формы обучения. Так, с 2000/2001 учебного года численность вечерней формы обучения составляла 43,6 тыс. человек, а к 2012/2013 учебному году этот показатель вырос на 14,7 % и составил 50 тыс. человек. Значительно уменьшилась (на 28 %) за анализируемый период численность студентов дневной формы обучения. Многократно выросла численность студентов экстерната, но ее доля в общей численности незначительна.

Удвоился за анализируемый период такой важный показатель, как численность студентов негосударственных вузов в расчете на 10 тыс. человек населения, с 32 в 2000/2001 учебном году до 65 в 2012/2013 году.

**Динамика численности студентов
в негосударственных образовательных учреждениях
высшего профессионального образования России, тыс. человек, %**

	2000/2001	2005/2006	2009/2010	2012/2013
Всего студентов	$\frac{470,6}{100,0}$	$\frac{1079,3}{229,4}$	$\frac{1283,3}{272,7}$	$\frac{930,0}{197,6}$
в том числе:				
– на очных отделениях	$\frac{183,3}{100,0}$	$\frac{312,8}{170,6}$	$\frac{262,6}{143,3}$	$\frac{132}{72,0}$
– на очно-заочных (вечерних)	$\frac{43,6}{100,0}$	$\frac{71,3}{163,5}$	$\frac{70,5}{161,7}$	$\frac{50,0}{114,7}$
– на заочных	$\frac{243,0}{100,0}$	$\frac{683,7}{281,4}$	$\frac{928,9}{382,3}$	$\frac{733,0}{301,6}$
– в экстернате	$\frac{0,7}{100,0}$	$\frac{11,5}{1642,9}$	$\frac{21,2}{3028,6}$	$\frac{15,0}{2142,8}$
Численность студентов на 10 тыс. человек населения	$\frac{32}{100,0}$	$\frac{76}{237,5}$	$\frac{90}{281,3}$	$\frac{65,0}{203,1}$

Источник: Российский статистический ежегодник. – М., 2010. – С. 251.

Неравномерность развития форм подготовки студентов негосударственных вузов привела к сокращению доли обучающихся на дневном отделении с 40 % в 2000/2001 учебном году до 14,2 % в 2012/2013 учебном году (см. табл. 6).

Таблица 6

**Структура форм подготовки студентов в негосударственных вузах России,
тыс. чел., %**

	2000/2001	2005/2006	2012/2013
Всего студентов	$\frac{470,6}{100,0}$	$\frac{1079,3}{100,0}$	$\frac{930,0}{100,0}$
в том числе обучаются на:			
– дневном отделении	$\frac{183,3}{40,0}$	$\frac{312,8}{29,0}$	$\frac{132,0}{14,2}$
– очно-заочном отделении (вечернее отделение)	$\frac{43,6}{9,3}$	$\frac{71,3}{6,6}$	$\frac{50,0}{5,4}$
– заочном отделении	$\frac{243,0}{51,6}$	$\frac{683,7}{63,4}$	$\frac{733,0}{78,3}$
– в экстернате	$\frac{0,7}{0,1}$	$\frac{11,5}{1,0}$	$\frac{15}{1,6}$

Источник: Российский статистический ежегодник. – М., 2010. – С. 251.

Сократилась за анализируемый период доля очно-заочной (вечерней) формы подготовки студентов с 9,3 до 5,4 %. Трехкратное увеличение численности студентов заочной формы подготовки привело к увеличению ее удельного веса с 51,6 % в 2000/2001 учебном году до 78,3 % в 2012/2013 учебном году. Доля студентов экстерната к концу анализируемого периода была чуть больше 1 %.

Таблица 7

Численность женщин в составе студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования России на начало учебного года, в процентах от общей численности студентов

	2000/2001	2005/2006	2012/2013
Всего женщин:	56,7	58,2	57,3
в том числе:			
на очном отделении	51,2	51,4	52,5
в государственных и муниципальных учреждениях	56,1	57,2	56,3
в негосударственных учреждениях	62,0	63,7	62,2

Источник: Российский статистический ежегодник. – М., 2014. – С. 256.

Доля женщин среди студентов негосударственных вузов на 6–10 % выше, чем среди студентов государственных и муниципальных вузов (см. табл. 7), и составляет около двух третей от общего количества студентов (62,2 %).

Ежегодно растет численность выпускников негосударственных вузов. За 2000–2012 гг. этот показатель вырос почти в 4,8 раза с 56,2 тыс. до 271,9 тыс. человек (см. табл. 8). Основной формой подготовки выпускников является специалист с высшим образованием. Численность выпускников-бакалавров выросла в 2,5 раза, а численность выпускников-специалистов – в 6,5 раза.

Таблица 8

Динамика выпускников негосударственных вузов России по уровню подготовки, тыс. человек, %

Выпущено специалистов	2000	2005	2012
Из них получили дипломы:	56,2 100,0	173,3 308,4	271,9 438,8
с неполным высшим образованием	1,6 100,0	0,8 50,0	0,9 56,3
бакалавра	22,2 100,0	31,3 141,0	57,4 258,6

Выпущено специалистов	2000	2005	2012
специалиста	$\frac{32,2}{100,0}$	$\frac{141,1}{438,2}$	$\frac{211,8}{657,8}$
магистра	$\frac{0,2}{100,0}$	$\frac{0,1}{50,0}$	$\frac{1,7}{850,0}$

Источник: Россия в цифрах. – М., 2013. – С. 121.

За данный период доля специалистов в подготовке выпускников увеличилась с 57,3 % в 2000 г. до 77,9 % в 2012 г. Доля выпуска бакалавров, наоборот, за этот же период времени сократилась с 39,5 до 21,1 % (см. табл. 9). Выпускников негосударственных вузов с неполным высшим образованием и бакалавров менее одного процента.

Таблица 9

**Структура выпускников негосударственных вузов России
по уровню их подготовки, тыс. человек, %**

	2000	2005	2012
Выпущено специалистов	56,2	173,3	271,9
Из них получили дипломы:	$\frac{100,0}{100,0}$	$\frac{100,0}{100,0}$	$\frac{100,0}{100,0}$
– с неполным высшим образованием	$\frac{1,6}{2,8}$	$\frac{0,8}{0,5}$	$\frac{0,9}{0,3}$
– бакалавра	$\frac{22,2}{39,5}$	$\frac{31,3}{18,1}$	$\frac{57,4}{21,1}$
– специалиста	$\frac{32,2}{57,3}$	$\frac{141,1}{81,4}$	$\frac{211,8}{77,9}$
– магистра	$\frac{0,2}{0,4}$	$\frac{0,1}{0,1}$	$\frac{1,7}{0,6}$

Источник: Россия в цифрах. – М., 2013. – С. 121.

Негосударственные вузы ведут подготовку специалистов в области гуманитарно-социальных наук, экономики, управления и других специальностей (см. табл. 10, 11). На долю социально-гуманитарных специальностей приходится четверть выпускников негосударственных вузов. На долю экономических и управленческих специальностей – десятая часть. Остальные две трети выпускников приходится на другие специальности.

**Динамика выпуска специалистов
негосударственными вузами по группам специальностей,
тыс. человек, %**

	2000	2006	2009
Выпущено всего	<u>56,2</u> 100,0	<u>199,1</u> 354,2	<u>275,5</u> 490,2
в том числе:			
– гуманитарно-социальные	<u>16,2</u> 100,0	<u>60,8</u> 375,3	<u>68,5</u> 422,8
– экономика и управление	<u>14,5</u> 100,0	<u>96,2</u> 663,4	<u>27,9</u> 192,4
– другие специальности	<u>25,5</u> 100,0	<u>42,1</u> 165,1	<u>179,1</u> 702,3

Источник: Российский статистический ежегодник. – М., 2010. – С. 260.

**Структура выпуска специалистов
негосударственными вузами по группам специальностей,
тыс. человек, %**

	2000	2006	2009
Выпущено всего	<u>56,2</u> 100,0	<u>199,1</u> 100,0	<u>275,5</u> 100,0
в том числе:			
– гуманитарно-социальные	<u>16,2</u> 28,8	<u>60,8</u> 30,5	<u>68,5</u> 24,9
– экономика и управление	<u>14,5</u> 25,8	<u>96,2</u> 48,3	<u>27,9</u> 10,1
– другие специальности	<u>25,5</u> 54,6	<u>42,1</u> 21,2	<u>179,1</u> 65,0

Источник: Российский статистический ежегодник. – М., 2010. – С. 260.

Важным направлением деятельности вузов является проведение научных исследований. Научная деятельность в образовательных учреждениях требует серьезных финансовых вложений. Негосударственные вузы не имеют в достатке собственных ресурсов, чтобы финансировать развитие науки в тех же объемах, какие получают государственные – из бюджета. По открытиям в естественно-научных областях негосударственные вузы сравнимы с государственными. Отсюда и возникает вопрос о неравноправии вузов.

Дальнейшее совершенствование механизма функционирования системы негосударственных вузов будет способствовать повышению эффективности российской высшей школы и науки в целом.

Литература

1. Актуальные экономические проблемы российской высшей школы. – М., 2005.
2. *Алайба Т.Е., Заборова Е.Н.* Студенты об имидже государственных и негосударственных вузов // Социс. – 2004. – № 2. – С. 91–97.
3. *Беляева Т.Б.* Современные требования инновационной экономики к междисциплинарному содержанию профессиональному образованию // Аудит и финансовый анализ. – ООО «Издательство «ДСМ Пресс».
4. Болонский процесс на пути к Лондону. – М., 2007.
5. *Валиев Ш.З.* Концептуальные основы функционирования высшей школы в транзитной экономической системе. – СПб., 2001.
6. Государственные и негосударственные вузы: мнения работодателей. Независимое рейтинговое агентство «РейтОР». 29 ноября 2006. URL: <http://www.ucheba.ru/vuz-rating/3086.html>
7. *Гуров В.* Качество образования в негосударственных вузах // Высшее образование в России. – 2004. – № 6. – С. 148–154.
8. *Джапарова Р.Н.* Методы государственного и негосударственного маркетинга образовательных услуг // Вестник КРСУ. – 2002. – № 4.
9. *Заборова Е.Н.* Конкурентные преимущества: сравнительный анализ государственных и негосударственных вузов // Университетское управление-практика и анализ. – 2002. – № 4.
10. *Ильинский И.* Образовательная революция. – М., 2002.
11. Опыт реформирования отечественного и зарубежного высшего образования / Под ред. Е.Н. Жильцова, П.Н. Ломанова. – М., 2008.
12. *Панкратова В.П., Охотникова Л.В, Ломанов П.Н.* Развитие региональных образовательных комплексов непрерывного профессионального образования. – М., 2009.
13. Перспективы интеграции России и Единой Европы / Под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осьмовой. – М., 2005.
14. Проблемы модернизации высшего образования в России / Под ред. В.П. Колесова, П.Н. Ломанова. – М., 2010.
15. Развитие процесса интеграции высшего образования России на основе Болонских принципов. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – М., 2009.
16. *Растопшина И.А.* Развитие негосударственного высшего образования в России в конце XX – начале XXI вв. Автореферат диссертации к. ис. н. – М., 2006.
17. Российский статистический ежегодник. – М., 2010.
18. Россия и интернационализация высшего образования. Материалы международной научно-практической конференции. – М., 2005.
19. Экономика знаний / Под ред. В.П. Колесова. – М., 2008.

Lomanov P. N.
senior Research Fellow
PhD in Economics
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Abstract

The article deals with the reasons behind the emergence in Russia of private universities and the main trends of its development for the period from 2000 to 2013. The study analyzes the dynamics and structure: the number of private universities; the estimation of admission of students and graduates and also presents the analysis of the qualification structure of the teaching staff of private universities and other.

Key words: non-state universities, educational space, professional qualification structure, teaching staff, bachelor, master.

JEL-codes: J18, I28.

2.3. Развитие высшего образования в России

Золотина О.А.

к.э.н.

*экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Луданик М.В.

к.э.н., доцент

*экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Телешова И.Г.

к.э.н., доцент

*экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Перспективные направления независимой оценки качества образования при синхронизации профессиональных и образовательных стандартов

Аннотация

В статье затронута проблема синхронизации требований рынка труда относительно профессиональных характеристик работников и качества образования, которая объективно важна для повышения эффективности реализации человеческого потенциала и для роста экономической эффективности хозяйственной деятельности как в мире, так и в России. В нашей стране в последние годы задача формулирования требований экономики к кадрам с профессиональным образованием — разработка профессиональных стандартов — не только поставлена на государственном уровне, но и реализуется с его активным участием. В системе контроля качества образования в России в настоящее время, кроме государственной аккредитации, предусмотрен переход к общественным механизмам контроля каче-

ства – профессионально-общественной аккредитации (ПОА). Этот общественный механизм институционально и процедурно оформляется в качестве профессионально-общественных центров аккредитации по целому ряду отраслей. В статье обоснована необходимость развития этих институтов с акцентом на отраслевую направленность (в частности, в области социальных наук), проработки и принятия методологических подходов для сближения профессиональных и образовательных стандартов с целью совершенствования взаимодействия рынка труда и образования в целом.

Ключевые слова: профессионально-общественная аккредитация, профессиональные стандарты, образовательные стандарты.

JEL-коды: I200, I280, J440.

Одним из важнейших шагов, сделанных в декабре 2014 г. на правительственном уровне и закрепивших устойчивое положение развития и поддержки одного из перспективных направлений независимой оценки качества образования и образовательных программ (ОП) – профессионально-общественной аккредитации образовательных программ (ПОА), стало принятие Концепции Федеральной целевой программы (ФЦП) развития образования в России на 2016–2020 гг. В частности, в ней говорится об основных мероприятиях, в число которых входит «...создание условий для государственной и общественной оценки деятельности образовательных организаций, профессионально-общественной аккредитации образовательных программ». А именно: «...на конкурсной основе будет оказана поддержка общественно-профессиональным организациям (объединениям), разрабатывающим и внедряющим механизмы (методики) внешних экспертных оценок, профессионально-общественной аккредитации образовательных программ» и др. [8, 16]. Более того, для формирования востребованной системы оценки качества образования и образовательных результатов на федеральном уровне и уровне субъектов РФ будут выделены средства на период 2016–2020 гг. непосредственно на развитие системы оценки качества в среднем профессиональном и высшем образовании путем поддержки ПОА и оценки качества ОП (см. рис. 1).

В целях повышения качества образования, формирования культуры его поддержания в образовательных организациях, а также разработки механизмов непрерывного самосовершенствования образования профессионально-общественная аккредитация наравне с государственной решает целый круг задач. Так, одной из важнейших является оперативная и более «тесная» синхронизация качественных потребностей экономики в рабочей силе (рынка труда) и предлагаемого системой образования «продукта» – подготовки выпускников.

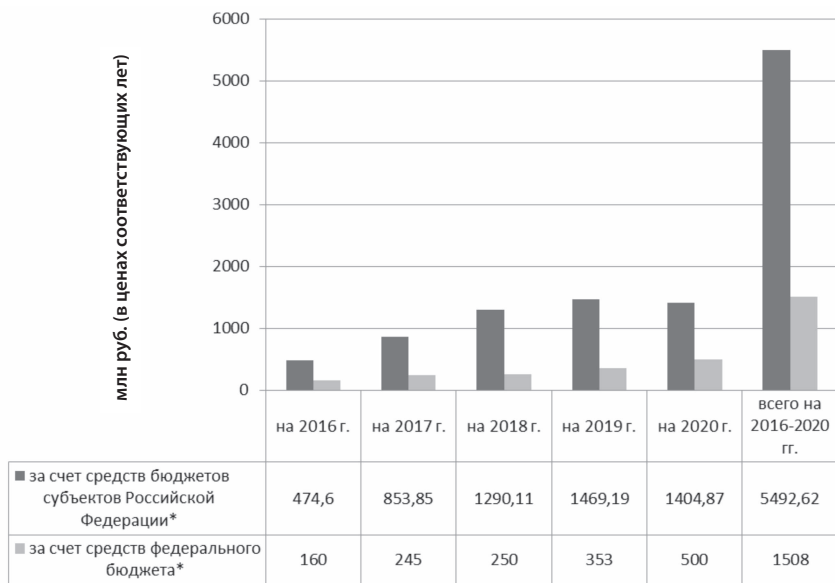


Рис. 1. Бюджетирование мероприятий по развитию системы оценки качества в среднем профессиональном и высшем образовании путем поддержки ПОА и оценки качества ОП в России на период 2016–2020 гг.

Примечание (обозначение в легенде на рис. 1): данные по I варианту реализации ФЦП развития образования на 2016–2020 гг., признанному наиболее эффективным, хотя он является более затратным по сравнению со II вариантом развития Программы, где предусмотрены большие вложения со стороны федерального бюджета, нежели за счет средств субъектов РФ.

Источник: использованы данные согласно приложениям 4 и 5 [8, 9, 10 и 19].

Периодичность и содержание процедуры внешней оценки качества образования стимулируют создание механизма периодического пересмотра и доработки образовательных программ в соответствии с изменениями технологий и других характеристик производства самим образовательным учреждением. То есть реализовывать этот механизм «должны» внутренние процедуры обеспечения качества образовательных учреждений. При этом ПОА может влиять на установление не только качественного, но и количественного соответствия спроса и предложения на рынке труда выпускников, например, через такие механизмы, как влияние на распределение государственного и частного финансирования вузов, корректировку контрольных цифр приема студентов по вузам и по отдельным программам и др.

На наш взгляд, ПОА является одним из эффективных с экономической точки зрения инструментов гармонизации рынков образования

и труда. На уровне государственного управления системой подготовки кадров она становится наиболее общим «метамеханизмом», в который наравне с ПОА входят:

- формирование профессиональных стандартов и в ряде стран сертификация квалификаций;
- разработка национальной системы квалификаций;
- формулировка результатов освоения квалификаций в рамках компетентностного подхода.

Примеры того, что сформировавшаяся система профессионально-общественной аккредитации помогает подтверждать и стимулировать качество образования, мы можем видеть в странах Европейского союза и США. Так, например, в США система аккредитации начала формироваться в первой половине XX в. по инициативе бизнеса, поскольку система высшего образования была непрозрачна, вузы обладали высокой свободой в разработке образовательных программ, и рынку труда было сложно оценить степень готовности и «средний ожидаемый» уровень знаний выпускников. Профессиональные организации и их объединения, установив контроль над системой аккредитации вузов, обеспечили себе влияние на высшее образование и определенную его стандартизацию. И до настоящего времени вся система аккредитации строится на независимой оценке качества образования. Основными субъектами ПОА в США являются аккредитационные агентства – некоммерческие организации, специально образованные для решения этих задач, в управление которыми входят представители системы образования, общественности, бизнеса. Агентства разрабатывают собственные критерии аккредитации и проводят оценку образовательных организаций и/или программ на соответствие этим критериям [11]. Большинство агентств – негосударственные организации, но есть и отдельные государственные аккредитационные агентства, которые работают в таких сферах, как сестринское дело, техническое образование и прочее.

Процедуры обследования для получения аккредитации аналогичны практически во всех странах (самообследование вуза / визит экспертов / заключение агентства о присвоении аккредитации программы на период до пяти лет или вуза в целом на период до 10 лет). США в этом не являются исключением. С развитием системы аккредитации в управлении агентствами все большую роль стали играть представители образования, местных органов управления, авторитетные общественные деятели, и на современном уровне в управлении системой аккредитации соблюдается баланс интересов всех сторон, включенных в систему высшего образования.

Несмотря на то что система ПОА в России только складывается, можно утверждать, что она вполне гармонично встраивается в ми-

ровые тенденции развития качества обучения – наша страна так же, как и другие страны с высоким качеством профессионального образования, переходит от институциональной к общественно-профессиональной аккредитации. В соответствии с этим большинство работающих или создаваемых в последнее время агентств специализируются на определенных профессиональных областях и профессиональных программах.

ПОА для отдельной области, например социальных наук, представляет собой конкретизацию задач и результатов для определенной профессиональной сферы образования и занятости на рынке труда. Социальные науки трактуются широко и включают в себя гуманитарные науки, социальные науки, культуру, педагогику, экономику и управление, в рамках которых в соответствии с Общероссийским классификатором специальностей по образованию (ОКСО) выделяются отдельные направления и специальности.

При разработке процедур аккредитации в области социальных наук целесообразно использовать имеющийся опыт проведения подобных процедур в инженерной области [4]. Так, к примеру, Ассоциация инженерного образования России (АИОР) была одним из членов-учредителей независимого аккредитационного центра (АЦ), который является первым негосударственным агентством, оценивающим инженерные образовательные программы. На территории России с 1992 г. АИОР проводит независимую оценку программ инженерного образования, а его АЦ с 2002 г. аккредитует образовательные программы только в области техники и технологии. В 2001 году АИОР инициировала изменения критериев и процедуру аккредитации, чтобы сделать их согласованными с мировым опытом обеспечения качества инженерного образования. В 2002 г. – новые критерии и процедуры общественной аккредитации. В настоящее время АИОР входит в число семи национальных аккредитационных агентств, относящихся к Европейской сети по аккредитации в области инженерного образования (ЕНАЕЕ), которые имеют право на присвоение знака EUR-ACE¹. На официальном сайте АЦ АИОР можно найти статистику об аккредитационных визитах, консалтинге и аудите, которые были проведены ею начиная с 2009 г. По открытой информации ассоциации, данные мероприятия прошли 17 вузов России и Казахстана, в том числе по 56 образовательным программам [1]. По состоянию на 18 февраля 2013 г. 20 вузами России проведена «полноценная ПОА» по 89 образовательным программам по техническим направлениям и

¹ Европейский знак качества EUR-ACE (получаемый в рамках аккредитации европейских инженерных программ), который присваивается по решению Административного совета ЕНАЕЕ (присвоение началось с 17 ноября 2006 г.).

специальностям. В том числе, по уровням обучения: по 49 программам бакалаврской степени обучения, 15 – специалитета, 25 – магистратуры [7].

Первое, что стоит отметить при рассмотрении вопроса о синхронизации образовательных и профессиональных стандартов для специалистов в области социальных наук, – относительно небольшое количество утвержденных профессиональных стандартов в этой области. На данный момент всего утверждено около 230 профессиональных стандартов, из них большинство в области инженерно-технических наук. Например, область «ИКТ, связь и телекоммуникации» – 10 стандартов, «Атомная промышленность» – 25, «Металлургическое производство» – 13, «Сквозные виды профессиональной деятельности (информационно-технические виды ПД)» – 24. А в области социально-экономических наук «Образование» – 1; «Социальная защита» – 9; «Административно-управленческая и офисная деятельность» – 0; «Финансы и экономика» – 0; «Юриспруденция» – 0; «Культура, искусство» – 0 [9].

Поэтому понимание запроса рынка труда, сформулированного в профессиональных стандартах, остается делом ближайшего будущего. Тем не менее, на наш взгляд, в России уже сформировались объективные предпосылки для достижения такой синхронизации. Это: (1) аналогичное понимание субъектами партнерства критериев качества обучения и профессиональной деятельности, (2) усиление внимания при разработке и утверждении Федеральных государственных образовательных стандартов к требованиям профессиональных стандартов и/или профессионально-общественных объединений и их представителей, а также (3) требование учета потребностей рынка труда и организаций-кадровых партнеров образовательной организации при разработке основной образовательной программы по специальности обучения.

Так, требования к качеству специалиста в профессиональных стандартах конкретизируются через *Знания и Навыки*, а также *Другие характеристики* работника, необходимые для выполнения каждой трудовой функции, а каждая профессия, в свою очередь, описывается через набор выполняемых трудовых функций. Во ФГОС ВО в требованиях к освоению основных образовательных программ в качестве результата освоения программы указывается набор *общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций*, а в требованиях к результатам обучения студента указываются наличие *Знаний, Умений и Владений*. В структурированном виде сопоставление этих «критериев качества» приведено в табл. 1.

Критерии качества подготовки специалиста в соответствии с требованиями профессиональных и образовательных стандартов

Стандарт	Профессиональный	Образовательный	
	<i>Раздел, где формулируются требования</i>		
	Требования для выполнения трудовой функции	Результат освоения ОП (раздел 5 ФГОС ВО)	Требования к структуре ООП (раздел 6 ФГОС ВО) Результат учебного цикла/ базовая часть
<i>Критерии гарантии качества</i>	Умения	Профессиональные компетенции	Уметь
	Знания		Знать
	Другие характеристики	Общекультурные Компетенции	Владеть

Источник: составлено на основе данных разделов: реестр ФГОС ВПО (утвержденных Министерством образования РФ [электронный ресурс]. URL: <http://fgosvo.ru/fgosvpo/7/6/1>) [9 и 12] и ФГОС ВПО по направлению подготовки «Экономика» [10].

При согласовании проекта Федерального государственного образовательного стандарта, который разрабатывается Учебно-методической комиссией вузовских специалистов, «в 14-дневный срок независимую оценку проводят объединения работодателей, организации, осуществляющие деятельность в соответствующих отраслях экономики», а также «...рассмотрение проектов стандартов профессионального образования и проектов, вносимых в указанные стандарты изменений, осуществляется, в том числе, в части учета в них положений соответствующих профессиональных стандартов» [6]. После этого Совет по ФГОС ВПО дает рекомендацию относительно утверждения стандарта, и на основе этой информации Министерство образования и науки РФ принимает решение о его утверждении.

Наконец, при разработке образовательной программы по определенной специальности вуз, как указывается в требованиях соответствующего ФГОС ВПО, должен учитывать пожелания и потребности рынка труда. Например, в образовательном стандарте по подготовке бакалавра экономики в п. 4.3 указывается, что «конкретные виды профессиональной деятельности, к которым в основном готовится бакалавр, определяются высшим учебным заведением совместно с обучающимися, научно-педагогическими работниками высшего учебного заведения и объединениями работодателей» [10].

Таким образом, система для учета требований профессиональных стандартов в образовании в России в целом сформирована. И в области социальных наук, и в других профессиональных областях тонкая настройка учета требований рынка труда в связи с созданными предпосылками профессионально-общественной системы аккредитации в будущем может происходить при выборе вузом аккредитационного цен-

тра для образовательной программы соответствующего профиля и подстройке параметров образования к требованиям аккредитации.

В то же время на настоящий момент профессиональные стандарты в целом нуждаются в доработке, а система описания групп профессий – в унификации, поскольку единой системы классификации профессий для рынков образования и труда в настоящее время нет. Так, в документах профессиональных стандартов указывается взаимосвязь вида профессиональной деятельности с Общероссийским классификатором занятий (ОКЗ) и Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД). С другой стороны, направления подготовки специалистов в системе высшего образования классифицируются в соответствии с Общероссийским классификатором специальностей по образованию (ОКСО). Деятельность по профессионально-общественной аккредитации и оценке качества образования с высокой степенью вероятности будет способствовать установлению более тесного соответствия этих классификаций по профессиональным областям и/или отраслям и, возможно, разработке унифицированного классификатора или переходника классификаторов профессий для рынков образования и труда.

Итак, для гармонизации рынков труда и образования, на наш взгляд, в первую очередь необходимо установление соответствия между областями профессиональной деятельности, видами трудовой деятельности/профилями профессиональной деятельности и номенклатурой программ обучения. При этом важно учесть не только качественные, но и количественные показатели данного процесса (рис. 2).

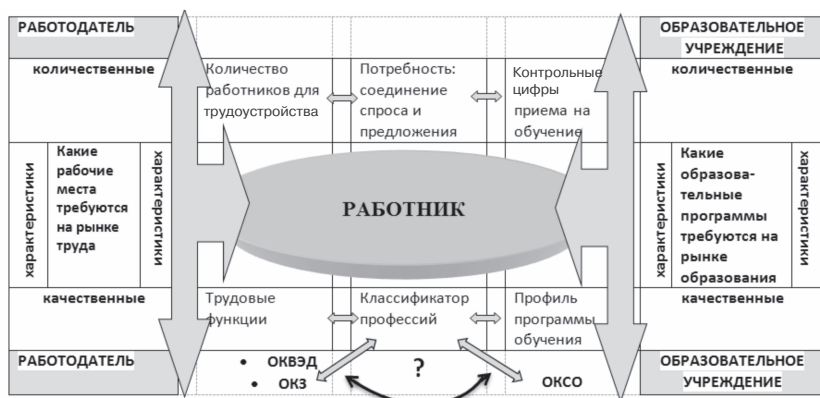


Рис. 2. Модель взаимосвязи между областями профессиональной деятельности, видами трудовой деятельности/профилями профессиональной деятельности и номенклатурой программ обучения на рынке труда и образования в количественном и качественном выражении

Источник: разработано авторами.

В рамках проведенного нами исследования мы сделали попытку построить модель взаимодействия субъектов рынка труда и рынка образования с выделением проблемных областей, которые требуют более детальных проработок на сегодняшний момент как с институциональной, так и с методической точек зрения для развития, в том числе, и системы ПОА.

Мы пришли к выводу о том, что качественные характеристики могут определять количественные как для рынка труда, так и для рынка образования.

Со стороны рынка труда: трудовые функции работника определяют его вид деятельности (работу/профессию). Этому служат разработанные общероссийские классификаторы по видам экономической деятельности и занятий (ОКВЭД, ОКЗ).

Со стороны рынка образования: потребности в тех или иных профессиональных образовательных программах во многом зависят от потребностей рынка труда. Важным здесь является также и уровень программы обучения, определяемый Национальными рамками квалификаций.

В каждой стране классификация групп профессий индивидуальна. Но в каждой стране именно классификаторы профессий служат нормативной базой в сфере труда.

Классификатор профессий – это построенная на определенных принципах иерархия групп профессий, а также соответствующие этим профессиям системы профессиональных стандартов.

Функциональная структура профессиональных стандартов обеспечивает измеримость квалификаций, поскольку соответствие каждой единице квалификации можно оценивать по установленным критериям знаний, умений и широких компетенций. И эта оценка является основанием для сертификации – официального признания полученных знаний, умений и навыков человека. «Последовательно осваивая единицы квалификации и получая официальное подтверждение этого освоения, человек получает возможность постепенно «накапливать» требуемый объем установленной квалификации» [3, 33].

Национальные рамки квалификаций могут различаться по объему и охватывать либо все квалификации общего и профессионального образования, дополнительного образования, а также квалификации, освоенные на рабочем месте, либо только квалификации профессионального образования и обучения или высшего образования.

Большинство национальных рамок возникают на базе существующих механизмов системы квалификаций. Для установления основного набора уровней обычно используются две главные характеристики систем квалификаций. Первая – это иерархия квалификаций, вторая – инфраструктура системы образования.

Количество уровней зависит от конкретной страны и эволюции системы обеспечения качества образования в ней. Например, в рамках международного опыта есть следующие примеры [3, 23]: в Ирландии 10 уровней квалификаций, в Шотландской рамке квалификаций 12 уровней. В России Национальная рамка квалификаций, принятая в 2008 г., состоит из девяти уровней [5, 2–5]. При этом в контексте глобализации образования в Европе любая рамка, состоящая из уровней, должна учитывать уровни, или циклы, разработанные в ходе Болонского процесса (бакалавр, магистр и доктор наук). Так, Европейская рамка квалификаций состоит из восьми уровней (первая ступень среднего или обязательного образования; вторая ступень среднего образования; система НПО; система СПО; высшее образование: степень бакалавра; высшее образование: степень магистра; высшее образование: степень кандидата (доктора) наук) [2].

Для успеха разработки эффективных рамок квалификаций необходимо использовать информацию о результатах обучения в качестве основы для формирования дескрипторов – методических описаний квалификационных уровней. При разработке рамок квалификаций особое внимание уделяется тому, чтобы содержание квалификации было понятно всем заинтересованным сторонам, а не только разработчикам рамки. Дескрипторы содержат описания характера знаний, умений и широких компетенций каждой квалификации, под которыми понимаются сложность выполняемой работы, уровень ответственности и самостоятельности.

Параметр широких компетенций является наиболее значимым для качественного разделения уровней. При этом от уровня к уровню квалификации могут изменяться не все параметры одновременно, ряд параметров может быть одинаковым для двух смежных уровней.

Важно отметить, что рамка квалификаций должна быть открытой для формирования новых квалификаций и по уровню, и по содержанию. И потребности в формировании новых квалификаций определяются не в системе образования, а на рынке труда – работодателями, с одной стороны, и наличием определенного качества рабочей силы, которая нуждается в этих квалификациях, – с другой. К таким примерам введения новых квалификационных уровней относятся введение квалификации «Прикладной бакалавр» (практико-ориентированный бакалавр, или бакалавр короткого цикла) в Великобритании, Дании и других странах [3, 91–94].

Ориентация национальных рамок квалификаций на результаты обучения позволяет сравнивать и сопоставлять квалификации, существующие в разных странах, что способствует сравнимости программ обучения и содействует повышению академической и трудовой мобильности. В этих же целях вводятся так называемые зачетные единицы

для оценки трудоемкости программ одного уровня, что также является объективным основанием для сопоставления.

В настоящее время первоочередной задачей поддержки и развития качества образования в России является внедрение механизмов профессионально-общественной аккредитации образовательных программ по всем укрупненным группам специальностей (направлениям подготовки). В связи с этим акцентом качественной составляющей образовательных процессов станут: (1) совершенствование институциональной структуры ПОА в России, (2) упорядочивание целей и задач и (3) совершенствование механизма их функционирования в системе ПОА. На наш взгляд, этому может способствовать качественное сближение образовательных и профессиональных стандартов.

Такое сближение применительно к независимой оценке качества образования может развиваться не только в институциональном, но и в социально-экономическом направлении. В первом аспекте важным является развитие обеспечивающих институтов, использование опыта зарубежных стран и лучших российских практик и наработок в разработке и внедрении контрольно-надзорных механизмов на всех уровнях системы образования; усовершенствование процедур и инструментария независимой оценки качества образования и общественной аккредитации организаций, осуществляющих образовательную деятельность на всех уровнях профессионального образования, а также обеспечение создания во всех регионах России центров признания профессиональных квалификаций. В рамках социально-экономического направления важно развивать взаимосвязь рынков образования и труда через приведение в соответствие стандартов качества обучения с рыночными требованиями. Как было сказано в ФЦП развития образования на 2016–2020 гг., в рамках мероприятий по развитию системы оценки качества в среднем профессиональном и высшем образовании посредством ПОА необходимо предусмотреть «...обеспечение внедрения по всем укрупненным группам специальностей (направлений подготовки) механизмов профессионально-общественной аккредитации образовательных программ» [8, 43]. Кроме того, необходимо учесть добровольное использование не менее чем 50 % вузов и организаций среднего профессионального образования единых оценочных материалов для итоговой аттестации выпускников; создание и распространение единых оценочных средств для оценки образовательных достижений выпускников по программам среднего профессионального образования и высшего образования.

В случае принятия 2-го варианта финансирования ФЦП (в случае большего финансирования на федеральном уровне, а не уровне субъектов РФ [8, 23–27]) возможна более эффективная деятельность аккредитационных центров в связи с тем, что центры, представляющие

интересы группы работодателей по профессиональному/отраслевому принципу, смогут с большей вероятностью получить доступ к участию в конкурсных процедурах и получению финансирования. При ведущей роли субъектов в распределении финансирования часть аккредитационных центров не смогут принять участие в конкурсе, если будут зарегистрированы и физически располагаться в другом регионе.

В свою очередь, доступ к финансированию работы по методическому обеспечению соответствия качественных характеристик при классификации профессий (в соответствии с требованиями профессиональных стандартов) и классификации специальностей по образованию (в соответствии с ОКСО) с большей вероятностью приведет к достижению качественного и комплексного результата в области формирования нового классификатора профессий.

Литература

1. Аккредитационные визиты АЦ АИОР в 2009 г. Данные с официального сайта АИОР (<http://www.ac-raee.ru>). Рубрика: Аккредитация. Главная. URL: http://www.ac-raee.ru/act_2009.php (дата обращения: 15.01.2015, 18.15).
2. Европейская рамка квалификаций. Материалы к выступлению Муравьевой А.А. и Олейниковой О.Н. от 2 апреля 2011 г. URL: <http://www.hse.ru/data/2011/04/04/1211668427/EQF-new.pdf> (дата обращения: 05.12.2014).
3. Коулз М., Олейникова О.Н., Муравьева А.А. Национальная система квалификаций. Обеспечение спроса и предложения квалификаций на рынке труда. – М.: РИО ТК им. А.Н. Коняева, 2009.
4. Критерии и процедура профессионально-общественной аккредитации образовательных программ по техническим направлениям и специальностям: Информационное издание / Сост.: С.И. Герасимов, А.К. Томилин, Г.А. Цой, П.С. Шамрицкая, Е.Ю. Яткина; под ред. А.И. Чучалина. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2014. – 56 с. URL: http://www.ac-raee.ru/files/criteria/2014_criteria.pdf (дата обращения: 18.01.2015).
5. Национальная рамка квалификаций Российской Федерации: Рекомендации / О.Ф. Батрова, В.И. Блинов, И.А. Волошина [и др.]. – М.: Федеральный институт развития образования, 2008. – 14 с.
6. Постановление Правительства РФ от 12 сентября 2014 г. № 928 «О внесении изменений в Правила разработки, утверждения федеральных государственных образовательных стандартов и внесения в них изменений». Система ГАРАНТ. URL: http://base.garant.ru/70738066/#block_1#ixzz3Q2kM6ITC (дата обращения 15.01.2015).
7. Программы, аккредитованные АЦ АИОР. Данные с официального сайта АИОР (<http://www.ac-raee.ru>). Рубрика: Реестр аккредитованных программ. Главная. URL: http://www.ac-raee.ru/reestr_s-ja.php (дата обращения: 15.01.2015, 19.45).

8. Распоряжение Правительства РФ №2765-р от 29.12.2014 об утверждении Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020 годы. URL: <http://government.ru/media/files/mlorxfXbbCk.pdf> (дата обращения: 18.01.2015; 18.15).
9. Реестр утвержденных Министерством труда и социальной защиты России профессиональных стандартов. URL: <http://profstandart.rosmintrud.ru/nacionalnyj-reestr-professionalnyh-standartov> (дата обращения 15.01.2015).
10. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки «Экономика», квалификация (степень) бакалавр. В редакции Приказа Минобрнауки РФ от 31 мая 2011 г. № 1975. URL: <http://fgosvo.ru/uploadfiles/fgos/8/20111115140416.pdf> (дата обращения: 15.01.2015).
11. Accreditation in the United States. Overview of Accreditation // Сайт Министерства образования США (U.S. Department of Education: <http://www2.ed.gov>). Раздел: Administrators /FINANCIAL AID FOR POSTSECONDARY STUDENTS. URL: <http://www2.ed.gov/admins/finaid/accred/accreditation.html#Overview> (дата обращения: 19.02.2015, 14.30).
12. <http://fgosvo.ru> – информационный ресурс о Федеральных государственных образовательных стандартах высшего профессионального образования.

Zolotina O.

Ph.D.

*Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics*

Ludanik M.

Ph.D., Associate Professor

*Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics*

Teleshova I.

Ph.D., Associate Professor

*Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)*

Perspective directions of independent assessment of quality of education in the context of synchronization of professional and educational standards

Abstract

The synchronization of labor market requirements to the professional characteristics of people with the quality of education is objectively important

for increase in effectiveness of realization of human potential and economic efficiency growth. This case is relevant for the world and not less important for Russia. In recent years the formulation of economy requirements to the quality of professional education – development of professional standards – is put at the state level and is being realized with active state participation. At the same time the monitoring system of quality of education is also developing – we can see the transition from state institutional accreditation to public (non-governmental) mechanisms of quality control – professional public accreditation of educational programs (PPA). This public mechanism is made out as the professional and public branch-wise Accreditation Agencies. The article provides arguments to support the development of Accreditation Agencies and focuses on branch-wise specialization of Agencies (in particular, in social sciences) and on development of the methodology, which will allow to harmonize professional and educational standards.

Key words: professional and public accreditation, professional standards, educational standards.

JEL-codes: I200, I280, J440.

Разумова Т.О.
д.э.н., профессор
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Черных Е.А.
к.э.н., доцент
кафедра экономики труда и персонала
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Факторы, влияющие на формирование спроса в кадрах с высшим образованием со стороны рынка труда: вопросы теории и методологии

Аннотация

В статье рассмотрены основные детерминанты спроса на труд с учетом имеющихся классических моделей, а также сделаны акценты на специфику российского рынка труда. Выявлены и сгруппированы основные факторы, определяющие спрос на труд. Показаны особенности спроса на труд специалистов во взаимосвязи с предложением труда этой категории работников. Сделан акцент на соотношение спроса на квалифицированный труд и спроса на высшее образование.

Ключевые слова: спрос на труд, предложение труда, затраты на оплату труда, рабочая сила.

JEL-коды: J200, J230, J220, J260, J240, J290.

Спрос на труд специалистов с высшим образованием невозможно исследовать в отрыве от анализа современного состояния российского рынка труда, которое характеризуется дисбалансом спроса и предложения. Это особенно остро проявляется в отношении работников разных профессионально-квалификационных групп. Дискуссии о необходимости приведения количественных и качественных характеристик рабочей силы в соответствие с требованиями работодателей вывели политиков, исследователей и практиков на необходимость формирования современных профессиональных стандартов и дальнейшее совершенствование системы профессионального образования в направлении

подготовки работников по современным, востребованным на рынке труда специальностям с оптимальным уровнем квалификации. Данная работа требует не только глубокого и всестороннего анализа ситуации, сложившейся к настоящему моменту в различных отраслях и видах деятельности, но и переосмысления теоретико-методологических подходов к пониманию того, под влиянием каких факторов складывается спрос на труд.

С теоретической точки зрения спрос на труд определяется как количество труда, которое работодатели желают нанять в данный период времени за определенную ставку заработной платы. Спрос на труд как на фактор производства является производным спросом; труд требуется работодателю не сам по себе, как таковой, а для использования в создании товаров и услуг, поэтому решение об объеме нанимаемого труда зависит от решения об объеме производства блага.

Среди факторов, влияющих на формирование спроса со стороны рынка труда, мы выделяем следующие:

1. Наличие и качество существующих в экономике рабочих мест, которое определяется промышленной политикой государства, изменениями в технологиях, инвестиционной политикой государства и компаний, инновационной политикой государства, скоростью и объемом выбытия и замещения рабочих мест;
2. Издержки работодателя на труд, включающие оплату труда и уровень социальных гарантий, а также так называемые «квазипостоянные издержки» в виде социальных отчислений, затрат на поиск, подбор, наем, адаптацию, увольнение работника, охрану труда, обучение и пр. Квазипостоянные издержки на наем и увольнение в высокой степени определяются жесткостью (гибкостью) рынка труда и особенностями трудового законодательства страны;
3. Цены и предложение других факторов производства (капитал, земля, информация, предпринимательские способности и др.), доля труда в издержках производства (в соответствии с законами Хикса–Маршалла) и потенциальные возможности замены труда другими факторами (эластичность замещения).

Следующие факторы относятся к принципиально иной группе: это факторы, определяющие поведение работников, предложение их труда. Мы считаем необходимым привести их краткое перечисление, так как рынок труда может быть сбалансирован только при эффективном и оптимальном взаимодействии и спроса, и предложения.

Первая группа факторов предложения труда включает демографическую ситуацию в стране и миграцию.

Вторая касается особенностей экономической активности населения. Например, тренды в занятости (соотношение ЭАН и ЭПП, заня-

тых и безработных); скорость и объемы замещения выбывающей рабочей силы; возможности новых форм занятости (привлечение инвалидов, экономически неактивных за счет дистанционных форм занятости; фриланс, разделенные рабочие места и т.п.). Также сюда относятся различные экономические альтернативы «дополнительному» работнику: 1) рост использования рабочего времени (сокращение потерь); 2) изменение мотивации к труду у ЭНН (в том числе за счет новых форм занятости); 3) рост производительности труда; 4) совместительство.

Третья группа факторов со стороны предложения труда определяется структурой, целями и задачами профессионального образования. Включает в себя контрольные цифры приема по вузам России; успешность и корректность прогнозирования спроса на разные специальности; установки населения на получение высшего образования; соотношение дополнительного (бизнес) образования и общего высшего образования (являются ли они субститутами или дополнителями, возникает ли эффект вытеснения?).

Таким образом, обозначив основные факторы спроса и предложения труда, мы можем предположить, что в зависимости от вида используемого труда, особенностей производства и др. внешних характеристик рынка труда определяющими (и соответственно факторами, на которые должно быть направлено регулирующее воздействие) становятся разные параметры.

Очевидно, что при анализе спроса на рабочую силу нельзя говорить о труде в целом как об однородном факторе. На конкретное рабочее место требуется, как правило, не просто человек, а работник, обладающий определенными компетенциями: знаниями, умениями, навыками, профессионально-квалификационными и личностными характеристиками (пол, возраст). Усложнение базовой модели спроса на труд предполагает наличие по крайней мере двух видов труда – квалифицированного и неквалифицированного.

Основным детерминантом спроса на труд является **наличие и качество существующих в экономике рабочих мест**. Оно определяется:

- 1) промышленной политикой государства,
- 2) изменениями в технологиях (см., например, паутинообразную модель спроса на труд специалистов),
- 3) инвестиционной политикой государства и компаний,
- 4) инновационной политикой государства,
- 5) скоростью и объемом выбытия и замещения рабочих мест.

Согласно данным Росстата, прирост высокопроизводительных рабочих мест в России в 2012 г. составил 12,7 %, в 2013 г. – 6,6 %, при этом удельный вес числа созданных рабочих мест в числе замещенных рабочих мест менялся в период с 2008 по 2012 г. неоднозначно (см.

табл. 1). Ликвидация рабочих мест сопровождалась условным высвобождением численности работников, превышавшей численность, необходимую для созданных рабочих мест (см. табл. 2), что может свидетельствовать как о закономерном в условиях инновационного развития замещении человека машинами и механизмами, так и о серьезных социальных проблемах, связанных с необходимостью обеспечения переобучения и повышения квалификации высвобождаемых работников с целью обеспечения им эффективной и продуктивной занятости на создаваемых рабочих местах.

Таблица 1

**Число созданных рабочих мест (по средней численности работников)
в организациях за 2008–2012 гг.
(без субъектов малого предпринимательства)¹**

	Тыс. человек					Удельный вес числа созданных рабочих мест в числе замещенных рабочих мест, %				
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	4079,5	3090,5	2982,7	3173,7	3304,2	10,4	8,2	8,1	8,7	9,2

Таблица 2

**Число ликвидированных рабочих мест
(по средней численности работников) в организациях за 2008–2012 гг.
(без субъектов малого предпринимательства)²**

	Тыс. человек					Удельный вес числа ликвидированных рабочих мест в числе замещенных рабочих мест, %				
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	4010,0	4725,0	3735,2	3385,7	3439,4	10,2	12,6	10,2	9,3	9,5

Еще один фактор – **уровень оплаты труда в отраслях и уровень социальных гарантий**. Обратимся к теории. Простая модель спроса на труд [7] основана на следующих предпосылках:

1. Целевой функцией фирмы является максимизация прибыли;
2. Поведение фирмы описывается производственной функцией двухфакторного типа, факторы – труд и капитал;
3. Фирма действует на конкурентном рынке благ и на конкурентном рынке труда;

¹ http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#

² http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#

4. Издержки фирмы на труд состоят только из заработной платы работников.

В краткосрочном периоде фирма располагает фиксированным объемом капитала как фактора производства и принимает решение об объеме использования только одного фактора – труда. Согласно этой модели, предельный продукт труда равен реальной заработной плате. Максимум прибыли при данном объеме производства достигается тогда, когда предельный продукт труда равен реальной заработной плате. Если предельный продукт труда превышает ее ($MPL \geq w/p$), то работодателю выгодно продолжить наем работников до тех пор, пока они не сравняются. Если предельный продукт труда меньше реальной заработной платы ($MPL \leq w/p$), то работодателю выгодно сокращать количество используемого труда и увольнять часть работников до тех пор, пока предельный продукт не будет равен предельным издержкам труда.

В долгосрочном периоде и труд и капитал – переменные производственные факторы. Решение об объеме используемых факторов исходит из относительных цен на факторы производства и используемой технологии. В долгосрочном периоде объем спроса на труд определяется условием равенства отношения предельного продукта труда к предельным издержкам на труд и отношения предельного продукта капитала к предельным издержкам на капитал.

Статистические данные свидетельствуют о том, что в период с 2000 по 2014 г. среднемесячная номинальная заработная плата в Российской Федерации неуклонно (за исключением периода 2009–2010 г.) повышалась (рис. 1), одновременно рос, хотя и существенно меньшими темпами, минимальный размер оплаты труда, в то время как минимальный размер стипендии оставался на протяжении всего периода практически неизменным. Сохранение в этих условиях устойчиво высокого спроса населения на высшее профессиональное образование свидетельствует как о желании домохозяйств предоставить молодому поколению возможность интеллектуальной работы, так и о существенных материальных ресурсах, которые домохозяйства готовы инвестировать в будущее своих детей.

Следующим фактором является **жесткость (гибкость) рынка труда и особенности трудового законодательства**. Оценки жесткости/гибкости трудового законодательства свидетельствуют, что с формально-правовой точки зрения российский рынок труда относится к числу наиболее зарегулированных. Так, по шкале жесткости законодательства о защите занятости Всемирного банка в 2007 г. Россия имела 44 балла по сравнению со средним показателем для развитых стран 30,8 балла. По шкале ОЭСР Россия набрала 3,2 балла против 2,0 для всех стран – членов ОЭСР, 2,4 – для стран ЕС, 2,5 – для стран с переходной экономикой.

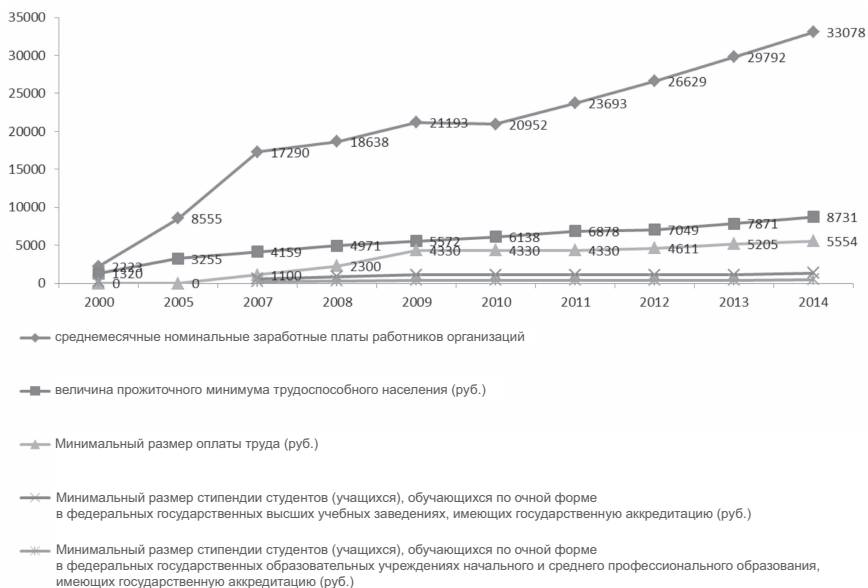


Рис. 1. Размер минимальной заработной платы, прожиточный минимум, размер стипендий в Российской Федерации

Это означает, что гибкость российского рынка труда обеспечивалась не содержанием норм трудового права, а слабостью контроля за их соблюдением. В России механизмы, призванные обеспечить исполнение законов и контрактов, действовали крайне неэффективно. Законодательные предписания и контрактные обязательства успешно обходились или вообще игнорировались без опасений, что за этим могут последовать серьезные санкции. Это резко меняло всю систему стимулов, направляющих поведение участников рынка труда, смещая баланс выгод и издержек в пользу того, чтобы действовать за рамками установленных формальных правил. Результатом этого оказалась деформализация рынка труда и трудовых отношений, в которой были заинтересованы как работодатели, так и работники [8].

Еще одним детерминантом спроса является **размер «издержек при- способности» (издержки найма и увольнения)**. Часто поиск и подбор персонала связаны с высокими издержками: асимметрия информации, проблемы соответствия работника и рабочего места (мэтчинга) и другие несовершенства рынка труда требуют от работодателей определенных затрат. Чтобы получить максимальную отдачу от мэтчинга, необходимо находить пути сокращения издержек поиска и подбора при сохранении уровня эффективности найма сотрудников. «Для фирмы исполнение требований законодательства влечет за собой издержки,

и чем они выше, тем в среднем дороже обходится работодателю расторжение стандартного (бессрочного) трудового контракта с работником в связи с экономическими, организационными или технологическими изменениями и тем меньше у него возможностей для найма новых работников на условиях временной занятости. В зависимости от вероятности и объема санкций за нарушение законов о защите занятости работодатель принимает решение о том, в какой степени он будет следовать соответствующим предписаниям и как адаптироваться к ним».

Уместно также вспомнить законы производного спроса Хикса–Маршалла [7]. При прочих равных условиях прямая эластичность спроса на определенный вид труда по заработной плате тем выше, чем:

- 1) выше эластичность спроса по цене на производимый фирмой продукт;
- 2) легче заменить данный вид труда другими факторами производства;
- 3) выше эластичность предложения других факторов производства;
- 4) большую долю издержки на данный вид труда составляют в общих издержках производства.

Рассмотрим другой фактор – **цены на другие факторы производства (капитал, земля, информация, предпринимательские способности и др.) и возможности замены труда другими факторами (эластичность замещения)**. В теории производства традиционно используется двухфакторная производственная функция (например, $Q = f(L, K)$). Изокванта – кривая, представляющая собой бесконечное множество комбинаций факторов производства (ресурсов), обеспечивающих одинаковый выпуск продукции. $f(x_1, x_2) = y_0, y_0 = const$.

Наклон изоквант характеризует *MRTS* (marginal rate of technical substitution) одного ресурса другим. *MRTS* измеряет пропорцию, в которой фирме придется заменить один фактор другим, чтобы оставить выпуск без изменений:

$$MRTS_{L,K} = - \left. \frac{\Delta K}{\Delta L} \right|_{Q=const},$$

или для непрерывного случая:

$$MRTS_{L,K} = - \left. \frac{\partial K}{\partial L} \right|_{Q=const}.$$

Предельная норма технического замещения имеет тот недостаток, что она зависит от единиц, в которых измеряются объемы применяемых ресурсов. Этого недостатка нет у показателя эластичности замещения.

Кривизна изокванты характеризует возможность (легкость) взаимного замещения факторов производства при сохранении одного и того же количества выпускаемой продукции.

$$\sigma \approx \frac{\Delta \left(\frac{x_1}{x_2} \right) / \frac{x_1}{x_2}}{\frac{\Delta MRTS}{MRTS}} = \frac{\Delta \left(\frac{x_1}{x_2} \right)}{\Delta MRTS} \cdot \frac{MRTS}{\frac{x_1}{x_2}}.$$

σ показывает, насколько изменится соотношение факторов производства при изменении $MRTS$ на 1 % при сохранении объема производства.

$MRTS$ меняется вдоль изокванты. Чем сильнее меняется наклон изокванты ($MRTS$) из одной точки в другую, тем сложнее заменить один фактор другим. Тангенс угла луча, проведенного из начала координат до точки на изокванте, показывает интенсивность применения различных ресурсов в определенном производственном процессе $K \setminus L$. \Rightarrow Верхняя часть изокванты включает капиталоемкие, тогда как нижняя – трудоемкие производственные методы.

Также важную роль играет **доля труда в издержках производства**. В элемент «Затраты на оплату труда» входят: затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, а также компенсации в связи с повышением цен и индексацией доходов в пределах норм, предусмотренных законодательством; компенсации, выплачиваемые в установленных законодательством размерах женщинам, находящимся в частично оплачиваемом отпуске по уходу за ребенком до достижения им определенного законодательством возраста.

Общая доля оплаты труда в ВВП в рыночных ценах в 2012 г. 50,4 %. Доля официальной оплаты труда в ВВП в рыночных ценах (без скрытых выплат) в 2012 г. – 36 %. Расчеты показывают, что в 2011–2012 гг. рабочая сила обходилась российским предприятиям (в относительном выражении) дешевле, чем в середине 1990-х или в начале 2000-х гг. Статистически корректный анализ на данных СНС опровергает тезис об опережающем росте оплаты труда по сравнению с ростом производительности в российской экономике. Актуальна задача снижения трудоемкости выпускаемой продукции, роста производительности труда, сокращения численности административно-обслуживающего персонала.

Наиболее эффективные способы снижения трудоемкости продукции, роста производительности труда – механизация и автоматизация производства, разработка и применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий, замена и модернизация устаревшего оборудования, улучшение организации производства и труда.

Преобладающей следует признать тенденцию к снижению удельных трудовых издержек. В промышленности она была выражена намного сильнее, чем во всей экономике, что можно связать с существованием обширного общественного сектора, где выпуск фактически измеряется по затратам и где поэтому доля оплаты труда в ВДС оказывается чрезвычайно высокой. Все указывает на то, что в большей части торгуемых секторов российской экономики ситуация с точки зрения относительных издержек на рабочую силу в рассматриваемый период не ухудшалась, как это обычно утверждается, а улучшалась, что, несомненно, способствовало поддержанию их конкурентоспособности.

Конечно, это не значит, что такое удешевление рабочей силы (в относительном выражении) происходило во всех сегментах российской промышленности. «...В целом можно говорить о внушительной экономии на трудовых издержках, которую российским промышленным предприятиям удалось получить в период 1997–2012 гг. за счет опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом его оплаты. Эта экономия позволяла им частично или полностью компенсировать нарастание иных видов издержек» [3].

Несмотря на то что мы рассматриваем детерминанты спроса, существует фактор предложения труда, который необходим для дальнейшего моделирования, — **движение рабочей силы**. Он включает в себя:

- а) демографическую ситуацию;

Таблица 3

Численность населения по отдельным возрастным группам (на начало года)¹

Годы	Моложе трудоспособного возраста		Трудоспособного возраста		Старше трудоспособного возраста	
	тыс. человек	в процентах от общей численности населения	тыс. человек	в процентах от общей численности населения	тыс. человек	в процентах от общей численности населения
Средний вариант прогноза						
2015	25193,7	17,5	84140,3	58,5	34481,0	24,0
2016	25698,1	17,8	83046,5	57,7	35274,7	24,5
2017	26068,0	18,1	82157,5	57,0	35962,5	24,9
2018	26420,6	18,3	81290,3	56,3	36613,3	25,4
2019	26630,8	18,4	80566,3	55,8	37219,1	25,8
2020	26746,9	18,5	79986,8	55,4	37739,6	26,1
2021	26808,5	18,6	79397,3	54,9	38291,2	26,5
2022	26846,5	18,6	78949,9	54,6	38700,4	26,8

¹ http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#

Годы	Моложе трудоспособного возраста		Трудоспособного возраста		Старше трудоспособного возраста	
	тыс. человек	в процентах от общей численности населения	тыс. человек	в процентах от общей численности населения	тыс. человек	в процентах от общей численности населения
2023	26862,4	18,6	78595,0	54,4	39005,1	27,0
2024	26731,4	18,5	78397,8	54,3	39269,6	27,2
2025	26489,1	18,4	78352,3	54,3	39463,1	27,3
2026	26214,9	18,2	78249,0	54,3	39714,0	27,5
2027	25940,1	18,0	78210,7	54,3	39870,4	27,7
2028	25528,2	17,7	78289,5	54,4	40024,4	27,8
2029	25009,2	17,4	78470,9	54,6	40162,2	28,0
2030	24529,1	17,1	78584,4	54,8	40312,3	28,1
2031	24096,1	16,8	78537,6	54,8	40560,5	28,3

б) тренды в занятости (соотношение ЭАН и ЭНН, занятых и безработных) (рис. 2);

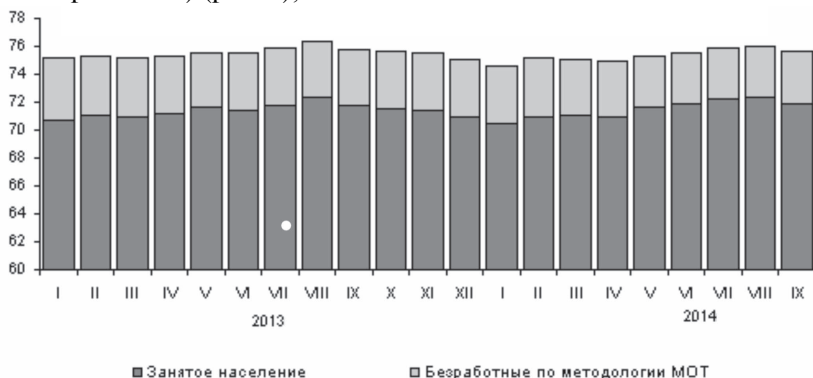


Рис. 2. Динамика численности экономически активного населения (без корректировки сезонных колебаний), млн человек

- в) скорость и объемы замещения выбывающей рабочей силы;
- г) возможности новых форм занятости (привлечение инвалидов, экономически неактивных за счет дистанционных форм занятости; фриланс, совместительство и т.п.);
- д) альтернативы «дополнительному» работнику:
- рост использования рабочего времени (сокращение потерь);
 - изменение мотивации к труду у экономически неактивного населения (в том числе за счет новых форм занятости);
 - рост производительности труда;
 - совместительство;

- замещение труда капиталом.

И последний фактор, который хотелось бы отметить, – это **развитие системы высшего образования в России**, который включает в себя:

- а) цели и задачи реформ (например, введение прикладного бакалавриата).
 - б) контрольные цифры приема по вузам России;
 - в) успешность прогнозирования спроса на разные специальности;
 - г) установки населения на получение высшего образования;
- проблема **сверхобразования (overeducation)** и **недообразования (undereducation)**. Переинвестирование в человеческий капитал, когда образование избыточно по отношению к выполняемой работе, отмечается примерно у каждого четвертого российского работников (в том числе у 25 % выпускников вузов, 42 % выпускников ссузов, даже у 35 % выпускников ПТУ). Случаи недоинвестирования в человеческий капитал, когда полученное образование оказывается недостаточным по отношению к выполняемой работе, встречаются реже, но и они достаточно многочисленны, охватывая до 10–20 % работников. Следовательно, структура рабочей силы и структура рабочих мест плохо «стыкуются» между собой. В результате экономика несет двойные потери как из-за избыточного, так и из-за недостаточного образования. Штраф за избыточное образование составляет 20 % от заработка, т.е. работники с избыточным образованием получают на 20 % меньше тех, у кого оно оптимально (для работников с высшим образованием величина штрафа достигает 30 %). Существенные потери российская экономика несет из-за «нецелевого использования» человеческого капитала, когда, получив образование, работники трудятся по профессиям, не имеющим ничего общего с тем, что записано в дипломах. Примерно у каждого второго работника его текущая трудовая деятельность никак не связана с приобретенной им когда-то специальностью, каждый четвертый не работал по этой специальности вообще никогда [2],
 - за последние 20 лет доля россиян с третичным образованием сильно выросла и продолжает неуклонно увеличиваться. «Недообразованность» (undereducation) может иметь следствием более низкую производительность труда, «сверхобразованность» (overeducation) равносильна недоиспользованию человеческого капитала и означает потерю (полную или частичную) произведенных в него инвестиций. Даже если сами работники не ощущают в связи с этим особого морального дискомфорта, суммарные потери общества могут быть очень значительными. «Недообразованность» чаще является проблемой развиваю-

щихся стран с маломощными системами образования и соответственно ограниченным предложением квалифицированного труда. Феномен «сверхобразованности» более характерен для развитых стран с массовым третичным образованием, где темпы его экспансии могут существенно опережать темпы роста рабочих мест, требующих высокой квалификации. Американский социолог А. Берг, один из первых поднявший эту проблему, назвал непрерывную гонку за все более высокими уровнями образования «великим образовательным грабежом» [1],

- проблема «поляризации» — когда есть спрос на работников с низкой квалификацией (но предложение низкое) и есть спрос на работников с очень высокой квалификацией (предложение высокое), а по группе со средней квалификацией — провал (нет спроса со стороны работодателей при высоком предложении в этом сегменте);
- д) соотношение дополнительного (бизнес) образования и общего высшего образования.

Проведенное авторами исследование требований работодателей к уровню образования потенциальных работников показало, что из 475 вакансий, опубликованных на сайтах региональных служб занятости, 231 раз встречается требование «высшее образование». При этом примерно в 58 % случаев работодатели формулируют требование к образованию как «высшее или неполное высшее образование». Всего два раза встретилось требование к квалификации «доктор экономических наук», но это объясняется спецификой вакансий, так как они связаны с педагогической и научной деятельностью.

Что касается квалификации «бакалавр», то такая формулировка требований к уровню образования встречается всего в 19 % случаев, причем, в понимании работодателей, этот уровень образования ассоциируется с неполным высшим образованием, а «магистры» еще реже — всего в 4 % вакансий.

Были выявлены и такие вакансии, в которых работодатели вообще не указывали требований к образованию. Они составили 17 % всех рассмотренных вакансий, причем это не только вакансии стажеров, но и менеджеров различных подразделений компаний.

Также мы определили, что студентов на работу готовы взять примерно 15 % работодателей, представленных в этих вакансиях. В остальных случаях требование работодателей к квалификации звучит так «не ниже среднего образования».

Литература

1. *Berg I. Education and Jobs: The Great Training Robbery.* — Boston: Beacon Press, 1970.

2. *Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л.* Уровень образования российских работников: оптимальный, избыточный, недостаточный? Препринт WP3/2010/09. – М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ, 2010.
3. *Капелюшников Р.И.* Производительность и оплата труда: немного простой арифметики. Препринт WP3/2014/01; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 40 с. – (Серия WP3 «Проблемы рынка труда»).
4. *Капелюшников Р.И.* Спрос и предложение высококвалифицированной рабочей силы в России: кто бежал быстрее? Препринт WP3/2011/09; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 68 с.
5. *Мироненко О.Н.* Влияние законодательства о защите занятости на рынок труда: опыт межстрановых сопоставлений. Препринт WP15/2009/03. – М.: ГУ–ВШЭ, 2009.
6. Российское образование в контексте международных показателей. Сопоставительный доклад. – М.: Аспект Пресс, 2003. – С. 23–24.
7. Занятость, рынок труда и социально-трудовые отношения / Под ред. Р.П. Колосовой, Г.Г. Меликьяна: Учебно-методическое пособие: практикум. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2008. – 458 с.
8. *Капелюшников Р.И.* Конец российской модели рынка труда? URL: <http://www.polit.ru/research/2009/11/12/demoscope395.html>
9. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#

Razumova T.O.

*Doctor of Economics, Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)*

Chernykh.E.A.

*PhD, Associate Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)*

Factors influencing the formation of demand for personnel with higher education on the part of the labor market: Theory and Methodology

Abstract

The article discusses the main determinants of the demand for labor, taking into account the existing classical models, as well as focuses on the specifics of the Russian labor market. In the article we have identified and grouped the

main factors determining the demand for labor. The features of the demand for labor of specialists are shown in conjunction with the labor supply of this category of workers. Emphasis is made on the matching between the demand for skilled labor and the demand for higher education.

Key words: labor demand, labor supply, labor costs, labor force.

JEL-codes: J200 , J230, J220, J260, J240, J290.

Бурак И.Д.
*аспирант кафедры экономики труда и персонала
экономического факультета
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)*

Дополнительное профессиональное образование как способ адаптации работников к рынку труда в условиях экономического кризиса

Аннотация

В условиях экономического кризиса работники компании испытывают психологическое давление, боясь в любую минуту попасть под сокращение, что, в свою очередь, негативно влияет на производительность труда. Обучение персонала во время кризиса — хороший способ его мотивации и повышения лояльности к компании, ведь сам факт направления сотрудника на обучение отражает не только желание работодателя иметь более квалифицированный персонал, но и его понимание того, что работники — это самый ценный ресурс компании. Дополнительное профессиональное образование дает возможность работнику в короткие сроки повысить свою квалификацию или пройти профессиональную переподготовку. Кроме того, программы дополнительного профессионального образования могут в определенной степени решить вопрос социально-профессиональной адаптации разных групп населения, что становится крайне актуальным в период экономической нестабильности.

Ключевые слова: рынок труда, обучение персонала, дополнительное профессиональное образование, повышение квалификации, профессиональная переподготовка, работники, требования работодателей.

JEL-коды: I290, K240.

Теория человеческого капитала уходит корнями во времена Платона и Аристотеля, однако само понятие «человеческий капитал» было сформулировано только в 60-х гг. прошлого столетия. Под ним понималась экономическая оценка способностей человека приносить доход. Способности в данном случае включали в себя не только врожденную предрасположенность к определенным видам деятельности, но и талант, образование, приобретенную квалификацию [8, 26–28].

М. Блауг писал: «Концепция человеческого капитала, или «твердое ядро» исследовательской программы человеческого капитала, заключается в идее, что люди тратят на себя ресурсы различным образом – не только для удовлетворения текущих потребностей, но и ради будущих денежных и неденежных доходов. Они могут инвестировать в свое здоровье; могут добровольно приобретать дополнительное образование; могут тратить время на поиск работы с максимально возможной оплатой вместо того, чтобы соглашаться на первое же попавшееся предложение; могут покупать информацию о вакансиях; могут мигрировать, чтобы воспользоваться лучшими возможностями для занятости; наконец, они могут выбирать низкооплачиваемую работу с более широкими возможностями для обучения вместо высокооплачиваемой работы без каких либо перспектив развития» [6, 318–319]. Несмотря на то что автор писал об этом еще в 1987 г., данная позиция актуальна и на сегодняшний день, когда высококвалифицированные работники являются одним из самых сильных конкурентных преимуществ любой компании. Именно поэтому компании стараются создать лучшие условия для трудовой деятельности и привлечь квалифицированных специалистов. При этом сами работники также участвуют в конкурентной борьбе за лучшие рабочие места, что стимулирует их инвестировать в себя: в свое здоровье, образование.

Стремительно меняющиеся условия рынка труда, возрастающая конкуренция, технические новшества вынуждают специалистов постоянно подтверждать свою профессиональную квалификацию и соответствие требованиям работодателя. В связи с этим дополнительное образование становится все более популярным: оно позволяет специалистам в достаточно короткие сроки пройти профессиональную переподготовку, что даст возможность работать в новой сфере или повысить свою квалификацию с целью «укрепления» своих позиций на рынке труда. Программы дополнительного образования направлены на «удовлетворение образовательных и профессиональных потребностей, профессиональное развитие человека, обеспечение соответствия его квалификации меняющимся условиям профессиональной деятельности и социальной среды» [4]. Тенденция развития такого рода образования характерна для всех стран. В 60-х гг. прошлого века возникло понятие «Life Long Learning (LLL)» – образование через всю жизнь. ЮНЕСКО дало такое определение этого понятия: «LLL означает образование без возрастных ограничений. Образование и обучение должны быть расширены настолько, чтобы охватывать всю жизнь индивидуума, все умения и все области знаний, чтобы использовать всевозможные средства с целью предоставления всем гражданам мира возможность развивать себя как личностей» [17]. Данная концепция подразумевает, что человек не останавливается на получении одного уровня образова-

ния (среднее, средне-специальное или высшее), а идет дальше, осваивая различные программы дополнительного профессионального образования и углубляя свои знания или развивая себя в новой профессиональной сфере.

Развитие систем дополнительного профессионального образования в мире

Становление систем дополнительного профессионального образования в США и странах Европы проходило хоть и в разное время, но преследовало одинаковые цели: снижение уровня безработицы и обеспечение роста экономики в целом за счет повышения качества и количества рабочей силы. Однако именно в Европе основной задачей стало придание непрерывного характера программам дополнительного профессионального образования. И несмотря на то что страны Европы имеют свои специфические черты в системе образования, эта задача является основной для всех. Обозначенные тенденции отражены в приведенном ниже кратком историко-аналитическом аспекте развития систем дополнительного профессионального образования в мире.

В Соединенных Штатах Америки система дополнительного профессионального образования начала развиваться в 60-х гг. прошлого столетия, примерно за пять лет до появления термина «непрерывное образование». В 1962 г. был принят Закон «О развитии и подготовке рабочей силы», который позволил высвобождаемым работникам с устаревшей квалификацией пройти профессиональную переподготовку.

Стимулом дальнейшего государственного вмешательства в сферу трудовых ресурсов стала Вторая мировая война. В Министерстве обороны США и в гражданских государственных учебных заведениях была развернута подготовка специалистов, прежде всего по военно-техническим профессиям. В 1944 г. был принят специальный Закон о правах военнослужащих, по которому федеральное правительство брало на себя ответственность за подготовку и трудоустройство около 14 тыс. ветеранов войны.

Государственное регулирование рынка рабочей силы в послевоенный период становится основной составляющей общей антициклической политики, в результате чего в 1946 г. был принят Закон «О занятости», обязавший федеральное правительство поддерживать максимальную занятость в стране. В 1950–1960 гг., в период научно-технической революции, государственное регулирование начинает использоваться в сфере занятости как часть политики экономического роста и обозначает новые цели по ограничению масштабов безработицы путем более активного участия государства в профессиональной переподготовке рабочей силы. В период с 1960 по 1970 г. в Соединенных Штатах Аме-

рики принимается ряд мер, направленных на уменьшение уровня безработицы и обеспечивающих осуществление переподготовки специалистов с учетом новых требований производства. В частности, принимаются законодательные акты, которые регламентируют подготовку рабочей силы, законодательно закрепляют меры по увеличению занятости населения и достижению сбалансированного роста (МДТА, СЕТА, закон Хэмфри–Хоукинса).

В 1982 г. был принят Закон «О партнерстве в сфере подготовки кадров» (ЖТРА), который позволил частному сектору активнее участвовать в процессе профессиональной подготовки кадров. Управление государственными программами дополнительного образования стало более децентрализованным, а в конце 90-х гг. рассматриваемый закон был заменен Законом «Об инвестициях в рабочую силу». Последний, в свою очередь, определил семь основных направлений реформирования государственной системы профессиональной подготовки кадров:

- 1) интеграция различных программ в целях предоставления более качественных услуг и повышения их эффективности для граждан и организаций;
- 2) обеспечение всех желающих детальной информацией о государственных программах и возможностях профессиональной подготовки, оценка эффективности этих программ;
- 3) распространение основных предоставляемых услуг по профессиональной подготовке и трудоустройству всем категориям потенциальных получателей;
- 4) усиление ответственности и отчетности штатов и местных органов власти за эффективность использования выделяемых федеральных средств;
- 5) повышение роли местных общественных организаций и бизнеса, образование на местах советов по инвестициям в рабочую силу;
- 6) обеспечение гибкости в принятии решений по тем или иным вопросам профессионального образования и трудоустройства на местном уровне;
- 7) особое внимание программам профессиональной подготовки и ориентации молодежи [13].

В соответствии с этим законом федеральное правительство учредило партнерства с 48 штатами по организации центров профессиональной переподготовки, которые предоставляют широкий ассортимент образовательных программ. Более того, согласно закону, в таком центре должны предоставляться и другие услуги: страхование безработицы, поиск работы, профессиональная реабилитация.

Несомненно, основное направление совершенствования системы дополнительного профессионального образования в США в совре-

менных условиях — это улучшение качества подготовки кадров, адаптация их к требованиям научно-технического прогресса, к изменившимся условиям глобальной конкуренции. Это и отличает современную сферу образования от предшествующих периодов, когда основной упор делался на расширение сети образовательных организаций.

В Европе в отличие от США основной задачей дополнительного профессионального образования стало придание непрерывного характера программам профессиональной переподготовки и повышения квалификации. В условиях глобализации и быстро меняющейся ситуации в мире, в частности, на рынке труда, системы повышения квалификации и профессиональной переподготовки должны быть гибкими, чтобы быстро реагировать на спрос, предъявляемый со стороны рынка. Мониторинг этой сферы со стороны государства не мешает развитию механизмов, позволяющих быстро реагировать на сигналы рынка труда.

В 1980-х гг. в странах Европы произошло резкое повышение спроса на программы дополнительного профессионального образования. Это было связано с тем, что уже в 1960–1970-х гг. устоявшаяся система образования начала отставать от новых технологических требований и требований рынка труда. В 1987 г. в ряде европейских стран была внедрена программа *Sommnet* (Соммнет) [2, 139], на основании которой создавалась единая система дополнительного профессионального образования (договор вуз — предприятие). В настоящее время широко распространены исследовательские центры, которые занимаются проблемами занятости и безработицы. Ярким примером может служить подобный центр при Международной организации труда.

Рассмотрим опыт развития и функционирования систем дополнительного профессионального образования в отдельных европейских странах. Так, в Швеции дополнительное профессиональное образование имеет несколько целей. Во-первых, снижение безработицы. Во-вторых, более равномерное распределение доходов населения. В-третьих, обеспечение роста экономики в целом. Соответственно, чтобы достичь поставленных целей, необходимо обеспечить занятость. Некоторые граждане могут бесплатно повысить квалификацию или получить основную профессию. АМУ (Группа переподготовки на рынке труда) является крупнейшей организацией в сфере образования, специализирующейся на дополнительном профессиональном образовании [2, 139].

Во Франции система профессионального образования строго централизована, поэтому здесь работает система индикативного планирования, и министерства, ответственные за профессиональное обучение, координируют свою деятельность с Комитетом планирования. Важно

отметить, что во Франции существует система прогнозирования потребностей в квалифицированной рабочей силе. Здесь одной из самых крупных организаций, занимающихся программами дополнительного профессионального образования, является АФПА – Национальная ассоциация по профессиональному обучению [2, 139]. Как правило, Правительство Франции сотрудничает с этой ассоциацией и финансирует ее программы в сфере дополнительного профессионального образования. АФПА также занимается подготовкой преподавателей для системы обучения безработных.

Интересен опыт профессионального образования Финляндии, где наблюдается высокий уровень обучения. В 90-х гг. были заложены принципы, по которым в дальнейшем развивалось дополнительное профессиональное образование. Финляндия в этом смысле отличается от ранее рассмотренных стран, поскольку здесь акцент ставится на возможности выбора и гибкости для слушателей. Возможность выбора подразумевает, что слушатель сам определяет для себя набор курсов, которые он хотел бы прослушать, чтобы получить диплом. Обучение в Финляндии развивалось независимо, на основе деятельности отдельных организаций системы образования [2, 139]. Следствием этого является широкое предложение многообразных видов обучения в различных учебных организациях.

Изменения коснулись и Великобритании. В британской системе дополнительного профессионального образования произошли существенные изменения, принципиальной особенностью которых стало внедрение во всей стране общенационального стандарта профессиональной квалификации, который позволяет определять перспективу изучаемой системы и ее динамику. Несмотря на то что долгие годы Правительство Великобритании предпринимало меры по профессиональной подготовке и переподготовке безработных, основной прорыв в данной области произошел в 1988 г. [2, 139]. За счет финансирования государства и различных коммерческих компаний в этот год начала функционировать программа «Employment Training», учитывающая интересы отдельных графств. В ее рамках основное внимание уделяется подготовке и переподготовке специалистов для нужд малого и среднего бизнеса, а также для нужд небольших предприятий. Как правило, в рамках программы переобучения безработных и профессионального обучения на отдельно взятых проектах обучение составляло более короткие сроки: от нескольких недель до полугода, несмотря на то что основные программы по переподготовке занимали примерно двенадцать месяцев. Также стоит отметить, что финансовое бремя на переподготовку и образование взрослого населения возлагало на себя не только государство, но также частные фирмы и неправительственные учреждения.

Опыт Великобритании показал, что проблему занятости населения невозможно решить без разветвленной и разнообразной системы дополнительного профессионального образования и переобучения безработного населения. Профессиональная переподготовка является одним из важнейших и лучших элементов по решению социальных проблем и повторному трудоустройству высвобожденного трудящегося населения, но отнюдь не решает проблемы занятости. В этой связи Международная организация труда на трехстороннем Европейском совещании пришла к выводу, что основная проблема безработицы состоит в определении направлений, в которых стоит проводить профессиональную переподготовку, а также в выявлении недостатка специалистов в определенных сферах деятельности [2, 139].

В России дополнительное профессиональное образование появилось в первой половине XX в. Для формирования резерва административных и хозяйственных руководителей в Москве в 1925 г. были созданы первые курсы для директоров. Позже, в 30-х гг. были созданы институты повышения квалификации (ИПК) для врачей, учителей, инженерно-технических работников. Институты повышения квалификации представляли собой организационно-методические и учебные центры системы повышения квалификации специалистов разных отраслей народного хозяйства. В начале 60-х гг. из институтов при промышленных министерствах возникли центральные курсы усовершенствования кадров, занятых в промышленных отраслях, а уже в 1967 г. появились первые ИПК руководящих работников и специалистов. Однако повышение квалификации специалистов осуществлялось не только в ИПК, но и на факультетах различных вузов и на курсах при самих предприятиях. К концу 80-х гг. в стране насчитывалось 356 ИПК, 188 их филиалов, более 560 факультетов и более 600 различных курсов против 40 ИПК, 70 их филиалов, 90 факультетов и 500 курсов в 1972 г. [10]. Для наглядности построим по этим данным сравнительную диаграмму (см. рис. 1).

Такая система дополнительного профессионального образования считалась довольно эффективной: высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав, высокий уровень качества программ дополнительного образования, документы государственного образца по окончании программ. Однако с распадом СССР и приходом рыночной экономики пришла и другая система дополнительного профессионального образования. Быстро возрастали потребности в мобильной профессиональной переподготовке, обновлении знаний. В середине 90-х гг. рассматриваемая сфера начала активно развиваться. Главными поставщиками услуг дополнительного профессионального образования стали вузы, что объясняет тесную связь между их деятельностью и развитием нормативно-правовой базы дополнительного образования.

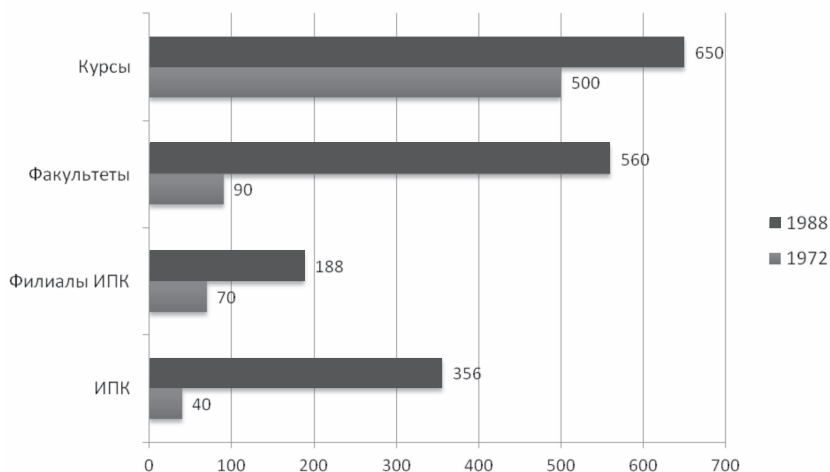


Рис. 1. Развитие системы дополнительного профессионального образования в 70–80-х гг.

В 90-х гг. остро ощущалась нехватка новых профессий, специальностей и квалификаций. Переход на принципиально иную экономическую систему обусловил массовую переподготовку управленческих кадров. При этом начал снижаться авторитет фундаментального образования. Таким образом, именно система дополнительного профессионального образования становится тем инструментом, который позволяет решить задачи профессиональной переподготовки и повышения квалификации большого количества специалистов.

Статистика сферы дополнительного профессионального образования

В настоящее время о развитии сферы дополнительного профессионального образования в России можно судить по аналитическому докладу по функционированию системы дополнительного профессионального образования в Российской Федерации, который ежегодно публикует Федеральное государственное автономное учреждение «Государственный научно-исследовательский институт информационных технологий и телекоммуникаций». Данный доклад содержит в себе информацию, предоставленную учреждениями среднего, высшего и дополнительного профессионального образования по форме федерального статистического наблюдения № 1-ПК «Сведения о дополнительном профессиональном образовании» Министерству образования и науки Российской Федерации. Так, можно проследить общие тенден-

ции обучения слушателей по различным программам дополнительного профессионального образования.

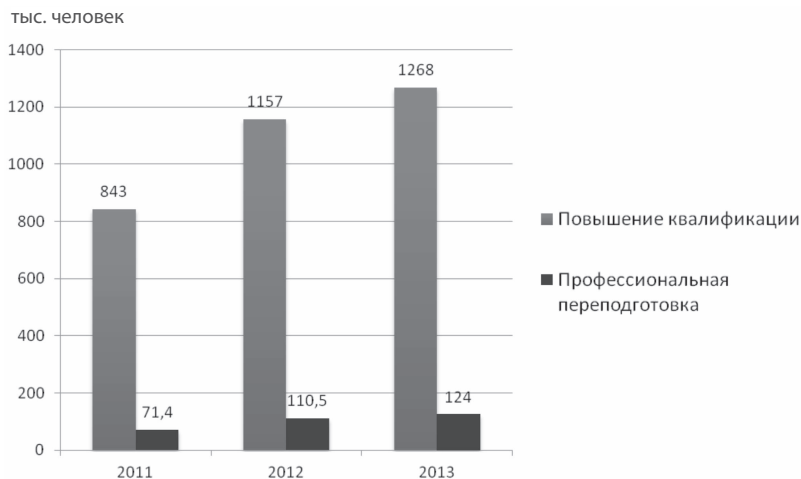


Рис. 2. Количество обученных слушателей по программам повышения квалификации и профессиональной переподготовки в динамике по годам

Как видно из рис. 2, сфера дополнительного профессионального образования за последние три года значительно выросла. Общее число слушателей, которые обучились по программам дополнительного профессионального образования за указанный период, составляет: 1118 тыс. человек в 2011 г., 1674 тыс. человек в 2012 г. и 1992 тыс. человек в 2013 г. Причем наибольший темп роста слушателей приходится на программы профессиональной переподготовки (12,2 против 9,6 %).

Также в рассматриваемом докладе есть статистика освоения программ дополнительного профессионального образования слушателями по федеральным округам, согласно которой в 2013 г. лидируют Центральный, Приволжский и Сибирский. Многие связывают это с тем фактом, что они являются наиболее населенными округами России. Но даже если рассмотреть процентное распределение численности обученных, сравнив абсолютные значения с общим количеством трудоспособного населения в федеральных округах, то можно увидеть, что результат изменился незначительно. Отсюда можно сделать вывод о том, что население, проживающее в указанных федеральных округах, активнее обращается к услугам организаций и подразделений дополнительного профессионального образования.

Интересной представляется также статистика распределения количества слушателей по направлениям подготовки в рамках дополнительного профессионального образования (см. рис. 3).

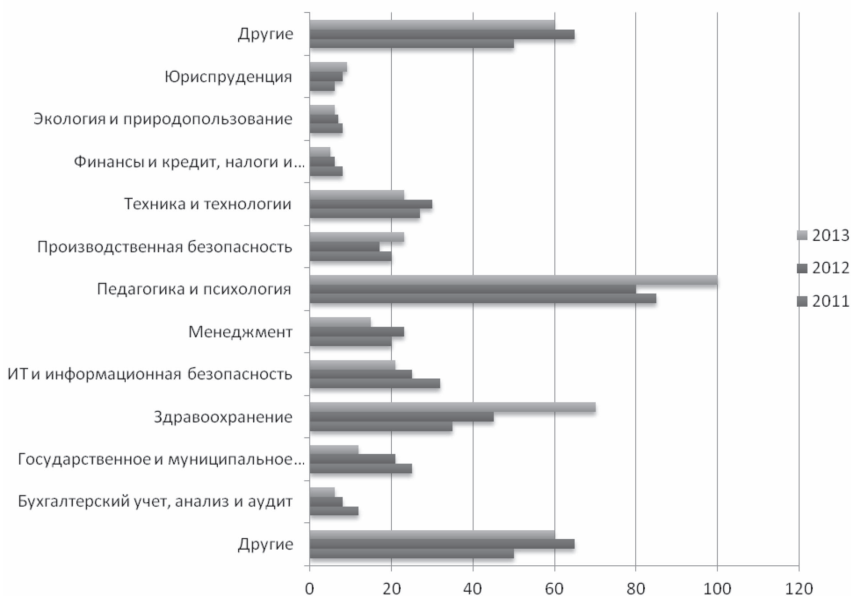


Рис. 3. Распределение количества слушателей по направлениям подготовки в динамике по годам

Рисунок 3 отражает распределение количества слушателей различных направлений в целом по стране. В то время как в докладе присутствует также статистика распределения по каждому федеральному округу. Направления подготовки здесь выделены в соответствии с формой ФСН № 1-ПК, в которой утверждены укрупненные группы специальностей (УГС). Однако весьма значительные показатели раздела «Другие» говорят о том, что УГС должны быть пересмотрены и адаптированы к современному рынку труда Российской Федерации.

Рассматривая рынок корпоративного обучения, когда работодатель финансирует обучение своих сотрудников на программах дополнительного профессионального образования, уместно вспомнить исследование консалтинговой компании AXES Management [9], согласно которому компании тратят от 7,6 до 24,7 % (в зависимости от сферы) своей выручки на развитие персонала. Discovery Research Group [14] оценивает объем российского рынка корпоративного обучения в 2012 г. в 51,8 млрд руб. По сравнению с 2011 г. годовой прирост составил 9 % [12]. По данным Human Capital Index [11], в целом по России в 2013 г. бюджет на внешнее обучение (исключая обучение на рабочем месте) составил около 77 % [19] от бюджета на все обучение и развитие персонала (Learning & Development). Эти данные показывают, что для ра-

ботодателей обучение персонала на программах дополнительного профессионального образования становится все более мощным инструментом как для повышения уровня квалификации своих сотрудников, так и для повышения их лояльности.

Дополнительное профессиональное образование позволяет повысить качество рабочей силы, что способствует повышению производительности труда, а это, в свою очередь, является фактором экономического роста страны. Измерение представляется сложным по причине невозможности точной идентификации доли вклада дополнительного профессионального образования в повышение производительности труда, так как это могло произойти под влиянием научно-технического прогресса (применение новых технологий) или из-за увеличения численности рабочей силы. Однако в 2007 г. Европейский центр по развитию профессионального образования провел исследование краткосрочных программ обучения среди европейских стран, которое показало, что если увеличить число учебных дней на 1 %, то продуктивность работника повысится на 3 %, и доля увеличения производительности труда за счет увеличения продолжительности обучения в общем увеличении производительности труда составит 16 % [5, 4]. Также им было показано, что поддержка знаний и навыков на высоком уровне увеличивает не только производительность труда работника, но и компании в целом, снижает безработицу, увеличивает заработную плату, стимулирует внутренние и внешние инвестиции.

Потребители программ дополнительного профессионального образования

Потребителей программ дополнительного профессионального образования можно классифицировать по нескольким признакам.

1. Финансирование обучения. Заказчиками программ дополнительного профессионального образования могут выступать как физические лица, которые самостоятельно оплачивают свое обучение, так и разного рода организации. Среди организаций можно выделить коммерческие и государственные. Не только различные коммерческие компании повышают квалификацию своих сотрудников, но и государственные служащие и преподаватели образовательных организаций также проходят курсы повышения квалификации или профессиональной переподготовки за счет средств своих организаций. Кроме того, финансирование может быть смешанным, когда организация оплачивает только часть обучения сотрудника, а остальную часть он оплачивает самостоятельно. Согласно данным Комплексного наблюдения условий жизни населения Федеральной службы государствен-

ной статистики Российской Федерации за 2013 г., самостоятельно финансировали свое обучение на программах дополнительного образования 27,5 % людей в возрасте от 15 лет и более, а 46 % людей из той же возрастной группы обучались на соответствующих программах за счет средств работодателя [15].

2. Пол слушателя. Согласно данным Комплексного наблюдения условий жизни населения Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации за 2013 г., количество женщин, участвующих в дополнительном образовании, на 26,5 % превышает количество мужчин [15]. Также приведенная статистика показывает распределение мужчин и женщин по видам получаемого дополнительного образования, из которого следует, что программы повышения квалификации осваивают 38,6 % мужчин и 47,6 % женщин, участвующих в программах дополнительного профессионального образования. На программах профессиональной переподготовки учатся 25,8 % мужчин и 26,4 % женщин.

3. Возраст слушателя. Основываясь на данных Комплексного наблюдения условий жизни населения Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации за 2013 г., можно сделать вывод о том, что в основном программы дополнительного профессионального образования осваивают люди в возрасте от 30 до 69 лет [15]. Причем люди в возрасте от 30 до 34 лет больше предпочитают программы профессиональной переподготовки, в то время как люди, находящиеся в возрастной группе от 60 до 69 лет, больше склонны к освоению программ повышения квалификации.

4. По статусу занятости. Потребители программ дополнительного профессионального образования могут быть также разделены на занятых, незанятых и безработных. К сожалению, актуальных количественных данных найти не удалось, однако, на наш взгляд, такая классификация потребителей представляет серьезный исследовательский интерес с точки зрения условий оплаты обучения на программах дополнительного профессионального образования, а также с точки зрения выявления факторов, влияющих на выбор соответствующих программ каждой из указанных групп потребителей.

5. Цель обучения. Потребители программ дополнительного профессионального образования могут преследовать разные цели получения дополнительного образования: продвижение по карьерной лестнице, смена сферы деятельности, переход из статуса безработного в статус занятого, личностное развитие. В зависимости от цели, индивиды выбирают соответствующий тип и программу обучения.

Классификация потребителей программ дополнительного профессионального образования позволяет выявлять особые группы слушателей, определять предпочтения разных групп, а также сформиро-

вать основу для разработки адресных программ повышения квалификации и профессиональной переподготовки.

Влияние экономического кризиса на обучение персонала компании

В условиях экономического кризиса компании стараются выбрать оптимальную стратегию ведения и организации бизнеса, которая зачастую включает сокращение статьи расходов. По данным компании AXES Management за 2008–2009 гг., 40 % компаний собираются сократить затраты на персонал на 14,1 %, в том числе и на обучение [20]. В конце 2008 г. британская компания IMC Learning Ltd [16] провела исследование среди 150 британских HR-специалистов, которое показало, что почти 57 % участников сошлись во мнении, что расходы на развитие и обучение персонала во время экономического спада должны быть сокращены. Однако почти 88 % из всех опрошенных считают, что обучение персонала может стать определяющей стратегией персонала в период кризиса. «Более 80 % респондентов сходятся во мнении, что сокращение финансирования программ обучения во время кризиса скорее создает проблемы, чем решает их, и 83 % признают, что задачи обучения кадров во время экономического регресса являются не менее важными, чем в более стабильные для экономики времена» [18]. Управляющий директор компании IMC Learning Ltd полагает, что во время экономического спада и нестабильности располагать высококвалифицированными кадрами важнее, чем когда-либо, что и демонстрируют результаты проведенного исследования. При этом сокращение расходов за счет уменьшения финансирования развития персонала вызывает определенное беспокойство. Сокращение расходов на обучение персонала во время кризиса означает также, что работодатель будет предъявлять более высокие требования к новым потенциальным сотрудникам, которые должны профессионально выполнять поставленные задачи без предварительного обучения, что создаст определенные сложности в найме высококвалифицированного и профессионального персонала.

Рассматривая проблему сокращения расходов на развитие и обучение персонала, стоит обратить внимание на то, что многие образовательные организации для привлечения большего количества клиентов во время экономического спада снижают цены на образовательные услуги. Кроме того, если речь идет о корпоративном обучении, то цена может быть также снижена за счет обучения сразу группы слушателей. Таким образом, в условиях экономического кризиса программы дополнительного профессионального образования могут быть

привлекательны для любых организаций за счет своей адаптивности под нужды потребителей. Грамотно выстроенное обучение персонала в период кризиса может смягчить его последствия в социально-трудовой сфере.

Литература

1. Аналитический доклад по функционированию системы дополнительного профессионального образования в Российской Федерации в 2013 г. / А.Г. Абрамов, Е.С. Кикнадзе, Д.А. Коврижко, А.О. Кривошеев, А.А. Мельниченко, Н.В. Мельниченко, А.В. Симонов. – М.: ФГАУ ГНИИ ИТТ «Информика», 2013.
2. *Кривошеев В.Т.* Социально-профессиональная адаптация безработных. – Саратов: ПМУЦ, 2002.
3. *Супян В.Б.* США: человеческий потенциал в «экономике знаний». Россия и Америка в XXI веке // Электронный научный журнал. – 2009.
4. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
5. A skilled workforce for strong, sustainable and balanced growth. A G20 training strategy. – Geneva International Labour Office, 2010. – P. 4.
6. *Blaug M.* Economics of Education and the Education of an Economist. – New York University Press, 1987.
7. *Fitzsimons P.* Human Capital Theory and Education. Encyclopaedia of Educational Philosophy and Theory, 1999.
8. *Shultz T.* Investment in Human Capital. – N.Y., London, 1971.
9. <http://axesgroup.ru>
10. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/90698/%D0%98%D0%BD%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%82%D1%83%D1%82%D1%8B>
11. <http://hr-portal.ru/varticle/human-capital-index-indeks-chelovecheskogo-kapitala-watson-wyatt>
12. http://re-port.ru/research/Issledovanie_rynka_biznes-obrazovanija_v_Rossii/
13. <http://www.doleta.gov/usworkForce/WIA/act.cfm>
14. <http://www.drgroup.ru>
15. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ/survey0/index.html
16. <http://www.im-c.com/en/>
17. <http://www.lil-c.com/>
18. <http://www.pharmatraining.ru/page5/files/0424043e0440043c0443043b0430-04430441043f043504450430-n2-.pdf>
19. http://www.slideshare.net/Malakut_HR/hr-trainings-expogrishakovamalakutbest
20. <http://www.trainings.ru/library/articles/?id=12478>

Irina Burak
Postgraduate
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Further professional education as a way to adapt workers for the labor market during the economic crisis

Abstract

In conditions of economic crisis, the employees feel psychological pressure, fearing at any moment to fall under decrease, which, in turn, negatively affects productivity. Training of personnel in times of crisis is a good way to motivate staff and increase their loyalty to the company, because the fact of the areas of employee training reflects not only the desire of the employer to have more qualified staff, but also his understanding that employees are the most valuable resource of the company. Further professional education provides an opportunity for the employees in the short term to improve their skills or to retrain. In addition, further professional education programs can to a certain extent solve the issue of socio-professional integration of different groups of the population that is very relevant in the period of economic instability.

Key words: labor market, personnel training, further professional education, professional improvement, professional retraining, workers, employers' requirements.

JEL-codes: I290, K240.

Сакевич В.И.
к. э. н., доцент
Институт демографии
Национального исследовательского университета –
Высшей школы экономики
(г. Москва, Россия)

Эченикэ В.Х.
к.э.н., доцент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Денисов Б.П.
к.э.н., старший научный сотрудник
лаборатория экономики народонаселения и демографии
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Отражение альтернатив социально-экономического развития в факторах баланса рынка труда и системы высшего образования

Аннотация

Решение задачи балансировки, с одной стороны, потребностей рынка труда в специалистах и, с другой, возможностей системы высшего образования готовить таких специалистов требует ясного осознания системы приоритетов, используемой в механизме балансировки. Авторы показывают, что выбор приоритета рынка труда или системы образования тесно связан с выбором принципов дальнейшего социально-экономического развития. При условии решения проблемы приоритета влияние основных факторов развития и рынка труда и системы образования оценивается стандартным набором инструментов демографического анализа. Проблема баланса может эффективно решаться с помощью сети горизонтальных связей между заинтересованными участниками.

Ключевые слова: высшее образование, рынок труда, наука, прогнозирование, экономика знаний.

JEL-коды: H12, I26, J11.

Социальная и экономическая политика России в условиях замедления экономического роста и изменения условий функционирования глобальных рынков нуждается в пересмотре и по крайней мере в обсуждении различных альтернатив, выдвигаемых различными общественными группировками. Предлагаемая работа является частью проекта «Разработка механизмов обеспечения сбалансированности между потребностями рынка труда в кадрах с высшим образованием и возможностями системы образования», в ней рассмотрены факторы обеспечения баланса двух систем, их асимметричность, формирование потребностей рынка труда, предложение системы высшего образования и альтернативные механизмы балансировки.

Изменение условий социального и экономического развития является имманентным фактором любого развития, замедление экономического роста не раз наблюдалось в истории, как и различной глубины кризисы и разной длительности периоды депрессии. Эти явления характерны для экономик всех стран мира, и Россия не является исключением, но мы начнем все-таки с национальной особенности нашей страны.

Газета «Бостон Глоб» 4 января 2015 г. опубликовала интервью с профессором Массачусетского технологического института Лореном Грином [26], в котором он сказал: «Мы все должны беспокоиться о неудаче великой державы на пути превращения знаний в достижения... уже более 300 лет у них были замечательные технические и научные идеи, и все же они практически не получают экономическую выгоду от них... Россия делает ошибку, делает ее прямо сейчас и делала в течение долгого времени, предполагая, что секрет модернизации – это технология».

В качестве примера, или кейса, как теперь принято, рассмотрим историю Павла Николаевича Яблочкова (1847–1894), изобретателя дуговой электрической лампочки, или свечи Яблочкова. Википедия сообщает: «Однако электрическое освещение в России такого широкого распространения, как за границей, не получило. *Причин для этого было много*: русско-турецкая война, отвлекавшая много средств и внимания, техническая отсталость России, инертность, а подчас и предвзятость городских властей. Не удалось создать и сильную компанию с привлечением крупного капитала, недостаток средств ощущался все время. Немаловажную роль сыграла и неопытность в финансово-коммерческих делах самого главы предприятия. П.Н. часто отлучался по делам в Париж, а в правлении, как писал В.Н. Чиколев в «Воспоминаниях старого электрика», «недобросовестные администраторы нового товарищества стали швырять деньги десятками и сотнями тысяч, благо они давались легко!»... К тому же к 1879 г. Т. Эдисон (1847–1931)

в Америке довел до практического совершенства лампу накаливания, которая полностью вытеснила дуговые лампы».

О П.Н. Яблочкове мы знаем не только из Википедии, но и из школьного курса физики, ему установлены памятники в Сердобске и Саратове, его имя носят улицы в Москве и других городах, в 1987 г. Министерством связи СССР был выпущен художественный маркированный конверт, посвященный 140-летию со дня рождения П.Н. Яблочкова. А на память о Т. Эдисоне осталась, между прочим, корпорация General Electric¹, сначала называвшаяся Edison electric light. Компания в 2011 г. занимала третье место в списке крупнейших публичных компаний Forbes и являлась крупнейшей в мире нефинансовой транснациональной корпорацией, а также крупным медиаконцерном. Лампочку производства General Electric можно купить в ближайшем магазине. У Яблочкова такого памятника нет, а General Electric является не единственной компанией, инициатором Эдисоном, разумеется, есть и памятники, и музеи, и институты его имени.

Приведенный пример подчеркивает, что, с одной стороны, тов. Л.И. Брежнев на съездах КПСС и пленумах ЦК не зря сетовал на трудности в попытках соединить достижения НТР с преимуществами социализма, а с другой – дело, вероятно, было не в преимуществах, какими сомнительными они бы ни были, и, конечно, не в самой НТР. По логике Грина, трудности внедрения начались задолго до социалистической революции и советской власти, и переход власти 1917 г. не переломил ситуации в этой области [24].

Подготовка кадров с высшим образованием осуществляется высшими учебными заведениями (вузами). Вузы предоставляют также так называемое послевузовское и дополнительное образование. В советский период это множество делилось на две части: систему Минвуза и отраслевые, или ведомственные, вузы. Выпускники вузов проходили процедуру так называемого распределения. По направлению министерства распределенный специалист прибывал на место своей будущей работы, где ему предоставлялось не только рабочее место, но и в некоторых случаях жилье. Несмотря на централизованную и плановую балансировку выпуска и предлагаемых позиций, открепление и самостоятельное трудоустройство были нередкими случаями.

В рыночных условиях система распределения специалистов больше не работает. По мнению Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в развитой стране должна обеспечиваться

¹ Общая численность персонала компании – 315 тыс. человек (2004 г.). Выручка General Electric за 2008 г. составила 182,5 млрд долл., чистая прибыль – 17,4 млрд долл. Компания занимает 16-е место в Fortune Global 500 (2012 г.). Теперь компания производит в основном разного рода двигатели, в том числе реакторы для АЭС.

100 %-ная возможность (доступ) получения высшего образования, включая дополнительные формы. Трудности трудоустройства дипломированных специалистов хорошо известны. В нашу задачу входит анализ факторов, управляющих системой высшего образования при отсутствии централизованного планирования. Из всех управляющих системой факторов надо выбрать те, которые определяют количество, качество выпускников в разрезе требуемого набора специальностей, другими словами, система образования должна заполнять вакансии народного хозяйства. Как правило, предполагается, что у рынка труда есть потребности, по всей видимости, в виде некоторых списков вакансий, специфицированных по отраслям и регионам. Задача системы подготовки кадров – заполнение этих вакансий, удовлетворение потребностей народного хозяйства. Такой подход является развитием традиций советской системы.

Все множество факторов можно разбивать на группы в соответствии с различными критериями: управляемые и неуправляемые, объективные и субъективные и др. Сюда же можно включить и так называемые внешние, экзогенные факторы. Оценка и группировка факторов в значительной степени зависят от точки зрения, от приоритета той стороны баланса, которую мы собираемся изменять и которой собираемся управлять, подгоняя ее под потребности другой, см. [8] и [15].

Предположение приоритета народного хозяйства страдает минимум двумя недостатками: во-первых, оно имплицитно предполагает, что отрасль/регион представляет себе свою потребность в кадрах с высшим образованием. Это предположение неочевидно любому человеку, имеющему опыт работы непосредственно с клиентом – представления последнего о своих потребностях, мягко выражаясь, не всегда полны. Во-вторых, неполностью учитывает предыдущий опыт так называемых *лихих девяностых*. Этот опыт заставляет думать, что ситуация больше похожа на противоположную. Что произошло в девяностые? После распада СССР, во-первых, появился, или легализовался, собственно сам рынок, а вместе с ним рынок труда, на смену (социалистическому или не очень) народному хозяйству пришла экономика. Сразу после своего появления рыночные отношения резко изменили рынок труда, т.е. размеры и структуры вакансий, – некоторые предприятия и даже отрасли вообще исчезли из экономики. Вместе с этим на другой стороне баланса произошло нечто, не укладывающееся в имплицитно предполагаемую схему, – возник рынок образования. Его динамика оказалась существенно более позитивной сравнительно с рынком труда. В частности, наша страна, по существу, перешла к предполагаемому ОЭСР для стран такого типа всеобщему высшему образованию, между тем как другие рынки, рынок вообще, или экономика, не пока-

зали динамики, удовлетворительной для общества, отсюда и пресловутая *лихость* в названии периода.

Очевидно, что народному хозяйству имевшиеся тогда специалисты оказались не очень нужны, но они уже были выпущены, а их выпуск оплачен, в том числе домохозяйствами. Перепроизводство дипломов находило и находит свое выражение в структурной безработице и работе по специальности, отличной от указанной в дипломе. В связи с этим задача «подправить что-то в консерватории» напрашивается сама собой.

Переходя к конкретике факторов, начнем с основного богатства всякого общества, т.е. с людей, или фактора демографического.

В настоящее время прогноз спроса и предложения на рынке труда является довольно хорошо разработанной областью практических демографических расчетов. Основным резюмирующим документом является Руководство ООН в двух книгах [27] и [28], излагающее теоретическую и методологическую части. За прошедшие четверть века это направление развивалось в основном технически, оставив основные подходы без пересмотра.

Применительно к поставленной задаче прогноз спроса и предложения на рынке труда переформулируется с учетом двух условий: (1) спрос представляется известным или заданным, (2) рынок труда ограничен по критерию образования, задача решается изменением доступа к системе образования, специфицированного по отраслям/специальностям и, возможно, регионам. Если второе условие доступно для перебора вариантов, то первое появляется неизвестно откуда, по всей видимости, из достаточно детального прогноза социального и экономического развития [4].

Симметричная задача – перестроить рынок труда, а за ним и народное хозяйство под выпуск специалистов, или под имеющуюся систему образования, – кажется еще более вызывающей. Между тем исследования, проведенные в Швеции, показали, что наличие специалистов с высшим образованием на рабочих местах, его не требующих, делает производство более гибким и конкурентноспособным [5]. Аналогичные результаты получены в нашей стране на данных полуструктурированных интервью с выпускниками юридических вузов, которые не работают по избранной профессии. Оказалось, что получение даже такой специфической профессии способствует развитию общей культуры и способности к адаптации даже после отказа от работы по ней [17]. Этому есть простое объяснение – высшее образование, особенно его первая, бакалаврская ступень, основано на развитии общих компетенций студента, в меньшей степени зависящих от выбранной им предметной области. Один из интересных результатов, полученных в ходе проекта Tuning Russia (TEMPUS, 2010–2013), в котором уча-

ствовали четыре западноевропейских и 13 российских университетов, состоял в подготовке и согласовании списка из 30 общих компетенций, которыми должен обладать выпускник. Этот список стал результатом совместной работы преподавателей и экспертов по 10 предметным областям: экономика, менеджмент, юриспруденция, образование, информационные технологии, инженерная защита окружающей среды, экология, туризм, иностранные языки, социальная работа, экология. Иными словами, специалисты из самых разных областей знаний пришли к выводу, что выпускник должен обладать способностью к абстрактному мышлению, анализу и синтезу; уметь работать в команде; обладать креативностью; должен быть способен определять, формулировать и решать проблемы; разрабатывать проекты и управлять ими; способен применять знания на практике и т.п. [7, 9]. Довольно обширный список общих компетенций, развиваемых высшим образованием, даже без учета предметных, специальных знаний и компетенций, получаемых студентом, решает как минимум две задачи. Во-первых, дает выпускнику-бакалавру доступ к рабочим местам, требующим общих компетенций, без необходимости обладания специальными знаниями, умениями и навыками в момент приема на работу. Это могут быть новые рабочие места в новых отраслях, где узкоспециальная подготовка еще не налажена. Это могут быть рабочие места в компаниях, где профессиональная подготовка или переподготовка сотрудников поставлена на поток (как внутри компании, так и в вузах-партнерах). В общей компетентностной базе первой ступени высшего профессионального образования и состоит одно из преимуществ перехода на уровневую систему подготовки кадров [11]. Во-вторых, общий фундамент высшего образования первой ступени дает возможность выпускникам-бакалаврам осуществлять выбор направления образования второй ступени, основываясь на реалиях рынка труда, а не отталкиваясь только от направления своего обучения первой ступени. Иными словами, выпускник, получивший, скажем, юридическое или математическое образование, может поступать в магистратуру на программы по экономике, освоив необходимый минимум экономических знаний. Это даст ему определенные преимущества на рынке труда. Конечно, самонастраивающийся механизм, заложенный в системе уровневой подготовки, не может обеспечить полное совпадение спроса и предложения на рынке профессионального труда.

Этими замечаниями мы хотим выразить не столько свой скепсис по поводу управляемости сложных общественных систем, сколько обратить внимание, во-первых, на различия в степени управляемости различных социально-экономических элементов и компонент развития и, во-вторых, на разницу, условно говоря, характеристических времен, или времени перестраивания разных сторон баланса [21], а также

невозможность статического баланса [6]. Время перестройки в отраслях народного хозяйства не одинаково, к примеру, в промышленности и на транспорте невозможно перестроиться с такой же скоростью, как в торговле. Перестройка системы образования тоже требует времени, оценка его длительности – задача, сама по себе непростая [12]. Понятно, что инерция традиционного подхода не позволит от него отказаться, но его сомнительную очевидность надо иметь в виду. Кстати, заход с этого конца характерен не только для нашей страны, он применяется, в частности, в Великобритании и других странах Евросоюза [25].

Целесообразно разложить факторы, влияющие на систему образования, на две главные группы: объективные и субъективные, более прагматично на ресурсные и административные соответственно. Анализ субъективных, или административных, факторов возможен либо пост-фактум, либо как сценарный прогноз при наличии доступа к инсайдерской информации [2]. В условиях перманентной реформы всего этот фактор столь же важен, сколь и непредсказуем. Объективные, или ресурсные, факторы таковы:

- нематериальные активы, или знания и умения, материализованные в
- персонале вузов,
- студенты,
- недвижимое и
- движимое имущество вузов, а также
- располагаемые вузами деньги бюджетов разного уровня и
- домохозяйств.

Главный, самый важный ресурс поставлен на первое место, его наличие позволяет не только привлекать все остальные, но иногда даже противостоять административному ресурсу [18]. Материальный носитель этого ресурса указан в п. 2. Пункты 2, 3 и отчасти 7 можно назвать демографическим ресурсом, остальное составляет экономический ресурс, регулируемый со стороны администрации (бюджеты разного уровня) или привлечением внебюджетных средств, главным образом домохозяйств (плата за обучение студентов) и других участников рынка (дополнительное обучение, различные пожертвования и прочее), управляемым администрацией вузов [14]. Есть некоторое отличие между персоналом вузов и научно-исследовательским персоналом, но в таких заведениях, как университет, они тесно переплетены и вряд ли отличимы. Возможно, по этой причине сразу после распада СССР произошло массовое переименование институтов в университеты. Недостатком существующей системы является ее многолетняя изолированность от рынков и труда и капитала, не преодолимая ни технопарками, ни инновационными центрами, ни научно-технологическими

комплексами по разработке и коммерциализации новых технологий. Тем не менее именно эта зона является шансом оторваться от канонов догоняющего развития, основанного на удовлетворении системой образования потребностей народного хозяйства в кадрах и специалистах. Эта зона социально-экономического развития не требует ресурсов, кроме тех, которые уже есть налицо. Как говорил Пифагор: «Образование можно и разделить с другим человеком, и, дав его другому, самому не утратить его». С другой стороны, невостребованность и неиспользование, а возможно, и неполное использование ресурса ведут к его исчерпанию. К общим процессам старения населения, наблюдаемого во всем мире, в нашей стране добавляется невнимание к воспроизводству кадров в системах науки и образования.

Различие в характере факторов определяет и методы их анализа. Демографический фактор является вполне объективным, можно сказать, достаточно известным, детерминированным на длительную перспективу, до 15–20 лет. Этого более чем достаточно при современных горизонтах даже стратегического планирования [19]. Демографический анализ вполне применим для п. 2, 3 и 7, он является решающим и для анализа п. 1. Анализ и прогноз этих факторов мы можем исполнить на основе имеющихся отчетных данных.

Анализ движения остальных факторов является в некотором смысле условным и заменяется построением сценариев различной степени реалистичности и утопичности: от чисто рентной экономики потребления до экономики производства новых знаний в тесно связанной с образованием отрасли «наука» [1]. Анализ и прогноз этих факторов строится на основе прогноза занятости, который является либо частью, либо, в свою очередь, строится на прогнозе развития экономики.

При поступлении в школу в семь лет человек заканчивает максимально возможное формальное образование в возрасте 27, если не случится перерывов: 11 (общеобразовательная школа) + 4 (бакалавриат) + 2 (магистратура) + 3 (аспирантура). Двадцать лет – довольно большой промежуток времени, складывающийся из неравных частей. Чем меньше промежутки, тем более он подвержен рискам перемен в возрастной структуре населения. К примеру, при постоянном числе мест в магистратуре конкурс среди поступающих год от года может отличаться в разы. Школа обладает смягчающим эффектом в силу своей продолжительности, с одной стороны, с другой – обязательность образования создает свои проблемы.

Таким образом, деятельность учреждений образования очень сильно зависит от размера поколения, подходящего к старту, входящего в систему образования. Отличительной особенностью не только нашей страны, но нашей в особенности, является несбалансирован-

ность возрастной структуры – существенные различие в размерах поколений. Системе образования непросто справиться с таким волнообразным потоком, но смягчающим обстоятельством является сильная инерционность и, как следствие, предсказуемость. Демографический анализ способен показать и прогнозировать наличие таких проблем и предупреждать о времени их наступления. При этом выполнять эту задачу он может не только на национальном, но и на сколь угодно детальном уровне локализации.

Рассматривая систему образования как совокупность вузов, в качестве элементарных ячеек можно брать даже кафедры, с одной стороны, а с другой – совокупность предприятий-работодателей, Министерство образования как балансирующий орган не выглядит необходимым. В условиях *innovation driven* экономики он даже становится тормозом развития. Сама же задача балансировки может быть решена через систему горизонтальных сетей. В экономике мы видим такие сети в виде цепей отелей или магазинов, системы франшиз, союзов предпринимателей, в том числе региональных, и прочее. Со стороны образования и науки такие структуры пока отсутствуют [3], некоторую надежду на развитие в этом направлении дает факт недавнего создания Вольного исторического общества, не имеющего даже собственного сайта и пользующегося уже имеющейся социальной сетью.

Мировая экономика уже вступила в постиндустриальную стадию, в основе которой – отрасли, ориентированные на развитие человеческого капитала: образование, медицина, информационные технологии и др. Еще совсем недавно можно было сказать, что в этих областях у России есть конкурентные преимущества, но они либо уже утрачены, либо утрачиваются сейчас в силу устойчивого недофинансирования социальных систем и неэффективного управления ими.

Когда статья уже была готова, пресса сообщила о том, что Правительство выбрало свой приоритет и свою точку зрения, противоположную той, которая изложена в этой статье. Другими словами, выбрана стратегия прогрессивно отстающего развития. В России на образование тратят около 4,3 % ВВП, а в ближайшие годы предполагается сокращение до 4,1–3,5 %. Хотя страны догоняющего развития обычно расходуют больше среднего. Например, Бразилия с 2012 г. реализует программу по повышению расходов на образование с 5,5 до 10 % от ВВП. В США количество вузов на душу населения вдвое выше, чем у нас [29].

Литература

1. Андрущак Г.В., Кузьминов Я.И., Райсберг Л., Юдкевич М.М., Альтбах Ф.Дж. Будущее высшего образования и академической профессии: страны БРИК

- и США / Пер. с англ. (под ред. М.М. Юджевич); отв. ред.: Я.И. Кузьминов. — М.: Изд. дом НИУ-ВШЭ, 2013.
2. *Барбашин М.Ю.* Институты высшего образования и социальные дилеммы (компаративный анализ российской и американской образовательной систем) // Педагогика и просвещение. — 2013. — № 2 (10).
 3. *Валиахметов Р.М., Баймурзина Г.Р.* Образование и человеческое развитие (региональный аспект). В кн.: Проблемы и перспективы развития человеческого потенциала в современном обществе. Сборник статей межрегиональной школы-семинара молодых ученых / Под общ. ред. Р.М. Валиахметова. — Уфа: Восточная печать, 2014.
 4. *Волков В.Н.* Определение стратегии развития российской системы образования в государственных проектах и программах в 2010-х годах // Управление образованием: теория и практика. — 2014. — № 3.
 5. *Воронов В.В.* Проблемы и перспективы модернизации высшего образования в Латвии // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. — 2013. — Вып. 5.
 6. *Гохберг Л.М., Городникова Н.В., Кузнецова И.А., Мартынова С.В., Лукинова Е.И., Ратай Т.В., Росовецкая Л.А., Фридлянова С.Ю.* Индикаторы инновационной деятельности: 2014. Стат. сборник / Под общ. ред. Л.М. Гохберга, Я.И. Кузьминова, К.Э. Лайкама, О.В. Фомичева. — М.: НИУ-ВШЭ, 2014.
 7. *Дюкарев И.А., Котловский И.Б., Караваева Е.В., Демчук А.Л., Телешова И.Г., Эченикэ В.Х., Ульянова М.Е.* О проекте «Тюнинг в России» // Высшее образование в России. — М., 2013. — Т. 13. — № 8–9.
 8. *Жильцов Д.Е.* Образование и рынок: аспекты взаимодействия // Управление образованием: теория и практика. — 2014. — № 2.
 9. *Караваева Е.В., Телешова И.Г., Ульянова М.Е., Эченикэ В.Х.* Возможность использования методологических принципов европейского образования в российских университетах // Высшее образование в России. — М., 2013. — Т. 13. — № 1.
 10. *Ключарев Г.А.* «Проблема мелюзги», образовательные неравенства и эффективность вузов как социально-экономические индикаторы. Официальный сайт ИС РАН, 2013. URL: <http://www.isras.ru/publ.html?id=2719>
 11. *Колесов В.П.* Бакалавр + магистр либо только специалист: 12 тезисов в пользу многоуровневой системы высшего образования // Высшее образование сегодня. — 2002. — № 5.
 12. *Латова Н.В., Латов Ю.В.* Становление технонауки как высшей стадии развития наукоферы // Общественные науки и современность. — 2014. — № 5.
 13. *Маркин В.В., Воронов В.В.* Реформа высшего образования и аттестации научных кадров по Болонскому процессу (опережающий опыт Латвии и уроки для России) // Социология образования. — 2014. — № 6.
 14. *Покровский Н.Е.* Университет уходит за границы города: Ближний Север России как возможная дестинация // Высшее образование сегодня. — 2013. — № 1.
 15. *Попова Е.С.* Мотивация и выбор в образовательных стратегиях молодежи // Высшее образование в России. — 2014. — № 1.

16. *Попова Е.С.* Образование как рынок, воспроизводство и потребность: «деконструкция» концептов. Социологические этюды: сборник статей аспирантов. Вып. 3 / Под общ. ред. З.Т. Голенковой. Сост.: Т.Н. Короткова, А.Г. Истомина. – М.: Институт социологии РАН.
17. *Попова И.П.* Невостребованная востребованная профессия в карьерах выпускников-юристов // Высшее образование в России. – 2014. – № 1.
18. *Пушкарева К.А.* Информационно определяемые показатели для управления персоналом вуза // Управление образованием: теория и практика. – 2014. – № 2.
19. Стратегия-2020: новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года / Науч. ред.: В.А. Мау, Я.И. Кузьминов. – М.: Дело, 2013.
20. *Финкельштейн М., Иглесиас К., Панова А.А., Юдкевич М.М.* Перспективы молодых специалистов на академическом рынке труда: глобальное сравнение и оценка // Вопросы образования. – 2014. – № 2.
21. *Цветков В.Я.* Информационная асимметрия в образовании // Управление образованием: теория и практика. – 2014. – № 4.
22. *Шереги Ф.Э., Ключарев Г.А.* Партнерское взаимодействие компаний, вузов и научно-исследовательских организаций для реализации научных программ и инновационного производства (Концептуальная программа и метод социологического исследования): Метод. пособ. по прикладной социологии для социологических факультетов университетов. Вып. 4. – М.: ЦСПиМ, 2013.
23. *Юдкевич М.М.* Российская академическая профессия и построение переловых университетов // Отечественные записки. – 2013. – № 4(55).
24. *Graham L., Dezhina I.* Science in the New Russia: Crisis, Aid, Reform. – Indiana University Press, Bloomington, 2008.
25. *Marginson S., Smolentseva A.* Higher education in the world: main trends and facts // Higher Education in the World. Knowledge, Engagement and Higher Education: Contributing to Social Change. GUNI Series on the Social Commitment of Universities, Palgrave Macmillan, 2014.
26. *Neyfakh L.* Russian science is amazing. So why hasn't it taken over the world? We should all worry about a great power's failure to convert on its knowledge, says MIT's Loren Graham // The Boston Globe. – Jan 4, 2015.
27. United Nations, Projection methods for integrating population variables into development planning. Module One: Conceptual issues and methods for preparing demographic projections. ST/ESA/SER. R/90., 1989.
28. United Nations, Projection methods for integrating population variables into development planning. Module Two: Methods of preparing school enrolment, labour force and employment projections. ST/ESA/SER. R/90/Add. 1., 1990
29. *Терентьев Д.* Профессора на выход! // Аргументы недели. – 5 февраля 2015 г. – № 4 (445). URL: <http://argumenti.ru/economics/n473/387891>

Sakevich V.I.

*Cand. of sci, Associate Professor
Insytute of demography,
National Research University-Higher School of Economics
(Moscow, Russia)*

Echenique V.J.

*Cand. of sci, Associate Professor
Dept of Economics
Lomonosov Moscow State University
(Moscow, Russia)*

B.P. Denisov

*Cand. of sci, Senior researcher
Lab of population economics and demography,
Dept of Economics
Lomonosov Moscow State University
(Moscow, Russia)*

Reflection of the alternatives of socio-economic development in the factors of the balance between the labor market and the higher education system

Abstract

The solution of the problem of balancing between on one side the needs in specialists of the labor market and on the other the capabilities of the system of higher education to prepare such specialists requires clear understanding of priority system used in the balancing mechanism. The authors show that the choice of priority of either the labor market, or the education system is closely related to the choice of the principles of the future social and economic development. In case the priority problem is solved a standard set of demographic techniques might be used to estimate influence of the main factors of social and economic development onto the labor market and the education system. Balance problems can be effectively addressed through a network of horizontal connections between stakeholders.

Key words: higher education, labor market, science, forecast, knowledge driven economics.

JEL-codes: H12, I26, J11.

Вереникин А.О.
д.э.н., профессор
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Сидоренко В.Н.
к.э.н., к.ф.-м.н., к.ю.н., доцент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Возможности использования различных методов прогнозирования потребностей экономики в кадрах с высшим образованием

Аннотация

Необходимость использования программно-целевых подходов в оценке потребности экономики в квалифицированных кадрах обуславливает актуальность расчета полных затрат труда в межотраслевом разрезе с дезагрегацией по видам профессиональной деятельности. Индуцированный характер спроса на трудовые ресурсы в наиболее детализированном виде может наблюдаться в контексте оптимизационного моделирования хозяйственной деятельности отдельных фирм (корпораций). Примером агрегированных динамических подходов к моделированию взаимодействия спроса на рабочую силу и ее предложения может служить система дифференциальных уравнений вольтерровского типа, позволяющая в отличие от классической кривой Бевериджа анализировать целый спектр зависимостей между численностью безработных и вакансий.

Ключевые слова: межотраслевой баланс затрат труда, вольтерровская система.

JEL-коды: С670, J230, J600.

Существенным недостатком существующих методик определения контрольных цифр приема в вузы [15] является отсутствие внимания к целевым установкам государственной экономической политики. Пред-

составляется, что существенную роль в прогнозировании потребности экономики в квалифицированных кадрах должны играть программно-целевые подходы к оценке регулирующего воздействия государства. Показательной в этом отношении является модель межотраслевого баланса (МОБ).

Основное балансовое уравнение МОБ:

$$x_i = \sum_{j=1}^n x_{ij} + y_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j + y_i, \quad i = 1, \dots, n; \quad (1)$$

где x_i – валовой продукт i -й отрасли; x_{ij} – поставки продукта в j -ю отрасль; y_i – конечное потребление продукта данной отрасли;

$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j} = \text{const}$ – коэффициенты прямых затрат i -го продукта в j -й отрасли [1, 72–74; 7, 12–15; 11, 37–38].

Преобразуя балансовые равенства (1), можно записать основное уравнение МОБ в матричном виде:

$$y = (E - A) x, \quad (2)$$

или

$$x = (E - A)^{-1} y = B y. \quad (3)$$

Здесь $B = (E - A)^{-1} = E + A + A^2 + \dots + A^k + \dots$ – матрица коэффициентов полных затрат¹.

Коэффициенты полных затрат (B) можно представить как сумму матрицы коэффициентов прямых затрат (A) и ряда матриц коэффициентов косвенных затрат² ($E + A^2 + \dots + A^k + \dots$). Ряд косвенных затрат ($E + A^2 + \dots + A^k + \dots$) у показывает увеличение промежуточного спроса на продукт отрасли, индуцированное ростом спроса на ее конечный выпуск.

Аналогичные соотношения существуют и для отраслевых трудовых затрат. Выпишем баланс затрат труда в экономике в целом:

$$L = \sum_{i=1}^{n+1} L_i = \sum_{i=1}^n l_i x_i + L_{n+1},$$

где L – общая величина необходимых затрат труда (общая потребность в рабочей силе, или необходимый фонд рабочего времени); L_i – отрас-

¹ Действительно, $(E - A)B = (E - A)(E - A)^{-1} = (E - A)(E + A + A^2 + \dots + A^k + \dots) = E + A + A^2 + \dots + A^k + \dots - A - A^2 - \dots - A^k - \dots = E$.

² Норма матрицы прямых затрат (A) меньше единицы, что обеспечивает сходимость ряда косвенных затрат.

левые трудозатраты, $l_i = \frac{L_i}{x_i}$ – коэффициенты прямых трудозатрат в i -й отрасли; L_{n+1} – трудозатраты в отраслях социальной сферы.

В векторной форме имеем: $L = lx + L_{n+1}$. Используя здесь выражение валового отраслевого выпуска через коэффициенты полных трудозатрат (3), величину необходимых трудозатрат можно выразить через коэффициенты полных трудозатрат (p_j) для каждой j -й отрасли:

$$L = \sum_{i=1}^n l_i \sum_{j=1}^n b_{ij} y_j + L_{n+1} = \sum_{j=1}^n \left(\sum_{i=1}^n l_i b_{ij} \right) y_j + L_{n+1} = \sum_{j=1}^n p_j y_j + L_{n+1}.$$

Соответствующее векторное выражение необходимых затрат труда через коэффициенты полных трудозатрат в каждой отрасли имеет вид:

$$L = l(By) + L_{n+1} = (lB)y + L_{n+1} = py + L_{n+1}.$$

Здесь $p = \{p_j\}_{j=1}^n$ – вектор полных трудозатрат, который показывает прямые и косвенные трудозатраты в отрасли. Косвенные трудозатраты характеризуют индуцированное ростом выпуска данной отрасли увеличение использования труда по всей цепочке смежных отраслей в народно-хозяйственном комплексе.

Современная экономическая ситуация, необходимость обеспечения экономической безопасности и импортозамещения позволяют спрогнозировать увеличение спроса на продукцию целого ряда отраслей и производств. Моделирование затрат труда в МОБ позволяет оценить увеличение совокупной потребности в трудовых ресурсах, вызванное увеличением спроса на продукт каждой отрасли.

Можно полностью согласиться с мнением А.Г. Аганбегяна и А.Г. Грандберга о том, что «межотраслевые балансы трудовых ресурсов и затрат труда должны разрабатываться не только в сводном виде, но и по основным категориям квалификации и сложности труда, например, по ведущим массовым профессиям, специальностям». «В этом случае, – как справедливо отмечают авторы, – в систему межотраслевого баланса будет входить не по одному, а по несколько уравнений трудовых ресурсов и затрат труда» [1, 289–290].

Если \bar{L} – это величина трудовых ресурсов, то их согласование со спросом на труд по народно-хозяйственной системе в целом задает следующие эквивалентные ограничения:

$$\sum_{i=1}^n l_i x_i + L_{n+1} \bar{L},$$

или

$$\sum_{j=1}^n p_j y_j + L_{n+1} \bar{L}.$$

Межотраслевой баланс устанавливает связь между валовым выпуском данной, i -й отрасли и объемами конечной продукции всех n отраслей:

$$X_i = X_i(y_1, y_2, \dots, y_n).$$

Частные производные $\frac{\partial x_i}{\partial y_j}$ характеризуют прирост валового выпуска i -й отрасли, который требуется, чтобы обеспечить бесконечно малый прирост конечного выпуска j -й отрасли.

Используя основное уравнение МОБ (2), получаем: $E = (E - A) \frac{\partial x_i}{\partial y_j}$, а значит, $\frac{\partial x_i}{\partial y_j} = (E - A)^{-1}$. Таким образом, частные производные задают матрицу коэффициентов полных затрат в межотраслевом балансе [1, 135; 11, 43]. Коэффициенты этой матрицы являются постоянными величинами, они не зависят от величины объемов производства отраслей.

В классической модели МОБ зависимость $X_i = X_i(y_1, y_2, \dots, y_n)$ — линейная (3). В случае же нелинейной зависимости $X_i = X_i(y_1, y_2, \dots, y_n)$ коэффициенты полных затрат являются переменными величинами. Их можно определить лишь для каждого заданного объема производства отрасли. При изменении объемов производства отраслей коэффициенты полных затрат будут меняться. Поэтому матрица коэффициентов полных затрат имеет смысл лишь в линейном случае, при технологии, характеризующейся постоянной отдачей от масштаба производства [11, 43–44].

Одной из попыток преодоления ограниченности линейных свойств классического МОБ стала модель Алмон [17] динамического межотраслевого баланса¹ с производственными функциями Кобба—Дугласа:

$$x_i = A_i N_i^{\alpha_i} K_i^{\beta_i} e^{\epsilon_i t},$$

где N_i — занятость, K_i — основные фонды в i -й отрасли; $\alpha_i + \beta_i = 1$.

¹ В динамике основное уравнение МОБ (1) принимает вид:

$$x_i(t+1) = \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j(t) + y_i(t), \quad i = 1, \dots, n.$$

или в матричном виде: $X(t+1) = AX(t) + Y(t)$ (см., в частности, [1, 191]).

Решение этой системы представляет собой вектор:

$$X(t) = A^t X(0) + \sum_{s=0}^{t-1} A^{t-s-1} Y(s).$$

В непрерывном времени данное решение принимает вид:

$$X(t) = e^{At} X(0) + \int_0^t e^{A(t-s)} Y(s) ds, \quad \text{где } e^{At} = E + At + \frac{A^2 t^2}{2} + \dots$$

Данная модель позволяет учесть процессы замещения между факторами производства. При расчетах некоторые зависимости линеаризуются [1, 128; 11, 193–194].

И. Ямада [16] обобщает данную модель, рассматривая валовой выпуск отрасли как функцию труда и произвольного количества видов материальных затрат¹:

$$x_j = A_j \prod_{i=1}^n x_{ij}^{\beta_{ij}} x_{ij}^{\beta_{ij}}, \sum_{i=1}^n \beta_{ij} + \beta_{ij} = 1.$$

Дезагрегирование модели МОБ может осуществляться в двух направлениях. С одной стороны, в рамках народно-хозяйственной системы можно выделять отраслевые комплексы, а значит, можно осуществлять декомпозицию коэффициентов полных затрат в совокупность коэффициентов комплексных затрат [1, 214–228].

С другой стороны, баланс народного хозяйства можно представить в виде системы балансов экономических районов [8; 11; 12]. При составлении балансовых межрайонных моделей² наблюдается гораздо большая степень детализации отраслей, поскольку самих производителей на территории экономического района существует достаточно ограниченное число. В предельном случае с определенной погрешностью можно перейти от баланса экономического района к совокупности балансов крупных и средних предприятий.

Как уже отмечалось выше, индуктивная зависимость между коэффициентами прямых и полных затрат (в том числе труда) будет принимать вид некоторого мультипликатора лишь при достаточно ограниченном предположении линейной однородной технологии (с постоянной отдачей от масштаба). Если снять данное предположение, то производный характер спроса на трудовые ресурсы по отношению к спросу на продукцию предприятия и отрасли в целом можно проиллюстрировать, используя микроэкономический аппарат оптимизационно-имитационного моделирования³.

¹ Данная модельная трактовка технологии представляет собой один из частных случаев нейтрального по Хиксу технологического прогресса. Существует целый спектр возможностей включения технологического прогресса в аппарат производственных функций и расширения за счет этого возможностей моделирования технологических сдвигов, присущих современной экономике. Вкратце основные возможные формы моделирования технологического прогресса в рамках аппарата производственных функций описаны в работе [5, 25–28].

² При описании межрайонных связей могут использоваться гравитационные модели. Роль масс взаимодействующих объектов в законе тяготения при этом играют объемы производства [18]. К числу таких моделей относится, в частности, модель Леонтьева–Страута [19].

³ Имитационно-оптимизационное моделирование подразумевает, что в имитационную модель встраиваются оптимизационные блоки, а также вариантность сценариев развития экономической системы. По этому поводу см., например, [2; 13].

При моделировании деятельности предприятия оптимальное количество рабочих мест, сбалансированное с имеющимися трудовыми ресурсами, может рассматриваться в качестве экономической реализации механизма эффективного спроса на рабочую силу предприятия, отрасли или национального хозяйства в целом. Спрос на факторы производства фирмы, максимизирующей прибыль, является производным от спроса на конечный продукт, выпускаемый предприятием: цена на готовую продукцию – один из аргументов данной функции.

Для моделирования процессов количественной сбалансированности и качественного согласования персонала и основных фондов предприятия более целесообразно использовать аппарат производственных функций не в изолированном виде в качестве самодостаточного механизма, а включать его как составную часть в различные типы оптимизационных процедур, описывающих поведение экономических агентов. При этом нельзя не учитывать роль института фирмы как связующего звена между рынками факторов производства и готовой продукции.

Фирма закупает ресурсы на рынках факторов производства и продает готовые товары на продуктом рынке. В качестве платы за приобретенные ресурсы предприятие несет издержки в виде ренты и заработной платы, а с рынка готовой продукции в обмен на поставки продукта фирма получает финансовые ресурсы в виде денежной выручки. Поэтому динамический процесс, протекающий в рамках фирмы, можно представить в виде схемы, связывающей рынки факторов производства и готовой продукции (рис. 1). Трансформация ресурсов в готовую продукцию на предприятии описывается производственной функцией.

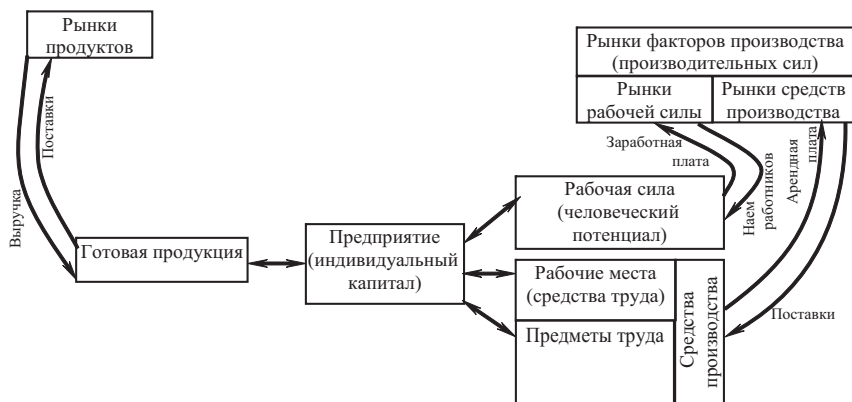


Рис. 1. Фирма как связующий институт между рынками факторов производства и готовой продукции

В современных рыночных условиях каждая фирма стремится к достижению определенных хозяйственных целей, принимая во внимание существующие ограничения как экономического, так и технологического характера. В качестве оптимизационных подходов к оценке результативности и управлению деятельностью экономических субъектов может служить максимизация прибыли как один из очевидных типов мотивации любого коммерческого предприятия, а также другие типы хозяйственного целеполагания, например, расширение рыночной доли, увеличение валовой выручки, минимизация производственных затрат и т.д.

В частности, при предположении о совершенно конкурентных рынках классическое необходимое условие максимизации прибыли, которое состоит в одновременном равенстве предельных продуктов факторов в стоимостном выражении соответствующей цене фактора либо предельных продуктов в натуральном выражении соответственно реальной ставке заработной платы и арендной платы:

$$\left\{ \begin{array}{l} p \cdot MP_L(K, L) = p_L, \\ p \cdot MP_K(K, L) = p_K, \end{array} \right. \text{ или } \left\{ \begin{array}{l} MP_L = \frac{p_L}{p}, \\ MP_K = \frac{p_K}{p}, \end{array} \right. \quad (4)$$

задает спрос предприятий – производителей конечной продукции на рабочие руки во взаимосвязи со спросом на капитальные ресурсы с учетом отраслевого равновесия на рынках факторов производства. Механизм формирования спроса предприятия на рабочую силу предполагает его сбалансированность с имеющимися и потенциальными рабочими местами, а значит, учет динамики фондовооруженности и производительности труда, фондоемкости производства, уровня использования мощностей и потребности в капитальных вложениях.

Сбалансированность вещественных фондов и человеческого потенциала предприятия заложена в функции эффективного спроса предприятия на факторы производства. Изучая механизм взаимосвязи занятости и инвестиций, рассмотрим процессы взаимодействия производного спроса на труд со спросом на капитал предприятий-производителей.

Согласование рабочих мест и персонала предприятия, достигаемое при построении функции эффективного спроса фирмы на трудовые ресурсы, осуществляется в несколько последовательных этапов. Вначале оно предполагает определение спроса на труд в зависимости от рыночной ставки заработной платы при каждом заданном объеме рабочих мест. Затем требуется рассчитать, как изменения в спросе на рабочую силу влияют на показатель фондовооруженности труда. Искомая функция спроса на рабочую силу получается, наконец, с учетом

обратной связи между фондовооруженностью и объемом используемого труда на предприятии [5].

Здесь следует отметить разработанную А. Семеновым и С. Кузнецовым оригинальную методику количественного пофакторного учета вклада в формирование эффективного спроса на рабочую силу и соответственно изменение числа экономических рабочих мест отдельно динамики капиталовложений и остальных составляющих, к которым авторы относят, прежде всего, динамику объемов производства под влиянием циклического и структурного спада в экономике [14, 52–54]. Рабочие места разного возраста существенно отличаются друг от друга по стоимости, и использование в расчетах ее средней величины может привести к значительным погрешностям: поэтому ключевым моментом в методике А. Семенова и С. Кузнецова является оценка стоимости физических рабочих мест в ценах отчетного периода. На ее основе авторы переходят от динамики инвестиций к показателям движения рабочих мест в натуральном выражении. Это позволяет А. Семенову и С. Кузнецову с учетом коэффициента сменности получить величину изменения численности занятых, необходимую для полного укомплектования рабочих мест, связанную с движением физических рабочих мест, или вклад инвестиционного фактора. Остаточное изменение численности занятых будет, следовательно, обусловлено прочими экономическими причинами, т.е. циклическим и структурным спадом в экономике.

Оптимизационное моделирование согласования рабочих мест и сотрудников предприятия позволяет показать, что набор факторов, оказывающих влияние на эффективный спрос предприятия на рабочую силу, гораздо шире и многообразней того, который был описан в методике А. Семенова и С. Кузнецова.

Во-первых, спрос фирмы на рабочую силу зависит от временных рамок производственной деятельности. Он более эластичен в долгосрочном периоде, когда существует возможность замещения между факторами производства. Во-вторых, спрос на рабочую силу зависит от спроса и рыночной цены на продукцию фирмы. Непосредственное влияние цены продукции на спрос на трудовые ресурсы заключается в том, что при росте рыночной цены на готовую продукцию происходит сдвиг кривой спроса на рабочую силу при одном и том же объеме основных фондов, в результате чего увеличивается объем задействованной на предприятии рабочей силы при заданной ставке заработной платы. Вторичное, или косвенное, влияние цены продукции на потребность в трудовых ресурсах через спрос на рабочие места происходит по следующей схеме. Увеличение спроса на продукцию предприятия повышает как уровень использования уже имеющихся основных фондов, так и инвестиционный потенциал фирмы, в результате чего увеличива-

ется фондовооруженность, а значит, и производительность труда. Как следствие, возрастает спрос на рабочую силу. Итак, чем выше спрос и рыночная цена на продукцию фирмы, тем больше ее потребность в рабочей силе при заданной ставке заработной платы.

В-третьих, спрос на рабочую силу в долгосрочном периоде зависит от динамики характеристик производственной функции. С одной стороны, ее трансформации выражаются в изменении производительности труда. В частности, при ее росте происходит сдвиг кривой спроса на труд при одном и том же объеме производственных фондов и, как следствие, рост количества отработанного рабочего времени при заданной ставке заработной платы. С другой – трансформации производственной функции проявляются в изменении фондоотдачи. В частности, ее рост имеет следствием увеличение коэффициента сменности оборудования и спроса на капиталовложения. С ростом эффективности использования средств производства труд становится более производительным, происходит сдвиг соответствующей кривой спроса и повышается количество занятой рабочей силы независимо от уровня рыночной заработной платы.

Четвертым фактором, вызывающим колебания спроса на трудовые ресурсы, является изменение ставки заработной платы. Здесь действуют эффекты замещения и выпуска. В результате действия каждого из них при снижении ставки заработной платы происходит рост количества рабочей силы, вовлекаемой в производственный процесс (предполагая, что труд – это нормальный фактор производства). В итоге чем ниже рыночная ставка заработной платы, тем больше спрос на рабочую силу, предъявляемый фирмой (рис. 2).

Наконец, пятым фактором, оказывающим воздействие на спрос на рабочую силу, является изменение арендной платы за капитальные факторы производства. Здесь также имеют место эффекты замещения и выпуска. Поскольку для нормальных ресурсов перекрестные эффекты замещения и выпуска противоположно направлены, итоговое воздействие изменения ставки арендной платы на занятость будет зависеть от соотношения между ними.

Для того чтобы проанализировать механизм формирования отраслевого спроса на хозяйственные ресурсы, рассмотрим вначале отраслевое равновесие на рынке труда в краткосрочном периоде. С помощью оптимизационного моделирования можно получить отраслевую функцию спроса на трудовые ресурсы. Будем рассматривать отрасль как совокупность фирм, производящих одинаковый, однородный продукт. Для упрощения экономического анализа предположим, что каждая фирма производит только один продукт. Аналогично деятельности отдельного предприятия (рис. 1) функционирование отрасли показано на рис. 2.

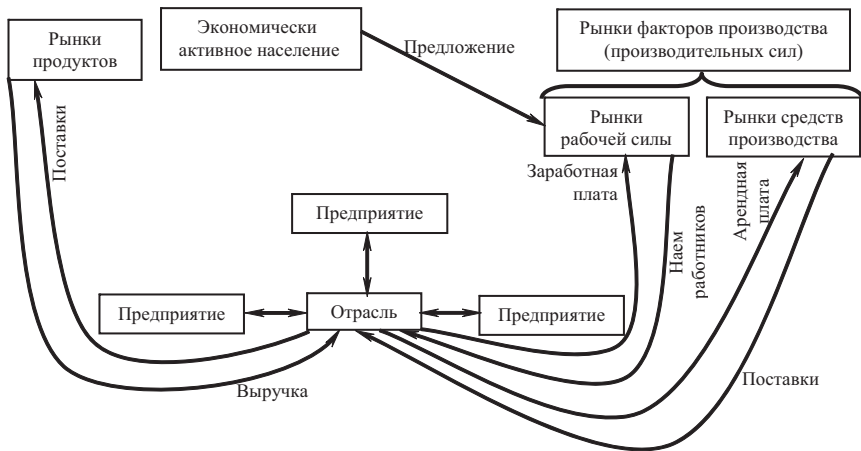


Рис. 2. Внутри- и межмеотраслевое взаимодействие предприятий

Отраслевой спрос на труд отражает изменение занятости при вариации цен конечной продукции отрасли. Механизм этой взаимосвязи объема используемой рабочей силы и спроса на производимые товары состоит в следующей цепочке колебаний, постепенно сходящихся к окончательному стабильному состоянию. Предположим, что первоначально рост объема рабочей силы, занятой в отрасли, вызывается автономным сокращением рыночной заработной платы. В результате этого происходит рост объема производства отрасли, поскольку зависимость между количеством человеко-часов отработанного рабочего времени и выпуском продукции описывается возрастающей производственной функцией. Однако поскольку на рынок выбрасывается возросшее количество продукции, происходит падение цен, что приводит к сдвигу функции индивидуального спроса на труд каждого предприятия отрасли в отдельности. Это было рассмотрено выше при изучении факторов, влияющих на спрос фирмы на рабочую силу. Результатом этого становится своеобразное «откатное» сокращение объемов используемого труда на предприятиях отрасли. Далее происходит возвратное движение по описанной выше цепочке. В силу объективного действия производственной функции, описывающей технологические процессы на каждом предприятии, сокращение количества отработанных человеко-часов труда негативно сказывается на объеме производства. Поскольку спад производства происходит на подавляющем большинстве фирм отрасли, то это вызывает изменения на рынке ее продукции, состоящие в росте цен. Результатом повышения цен становится сдвиг функции индивидуального спроса на труд и, как следствие, вновь рост используемого труда. Далее мы возвращаемся в самое начало описан-

ной выше цепочки колебаний, и ситуация поступательно продолжает изменяться по данной схеме до тех пор, пока не установится окончательная стабильная величина отраслевого спроса.

Функция отраслевого спроса на трудовые ресурсы определяется оптимизационно-балансовой моделью частичного рыночного равновесия на базе условий максимизации прибыли репрезентативной фирмы (4) с учетом функции спроса на продукт отрасли ($p = \varphi(\cdot)$), а также того, что фонд отработанных человеко-часов рабочего времени и машино-часов оборудования в отрасли пропорционален количеству фирм

($L = \sum_{i=1}^n L_i = nL_i$ – отраслевой спрос на труд, $K = \sum_{i=1}^n K_i = nK_i$ – отраслевой спрос на капитал¹, где L_i и K_i – индивидуальные затраты факторов производства (труда и капитала соответственно) на каждой из n фирм на рынке):

$$\begin{cases} p_K = n\varphi\left(nf\left(\frac{K}{n}, \frac{L}{n}\right)\right) \frac{\partial f\left(\frac{K}{n}, \frac{L}{n}\right)}{\partial K}, \\ p_L = n\varphi\left(nf\left(\frac{K}{n}, \frac{L}{n}\right)\right) \frac{\partial f\left(\frac{K}{n}, \frac{L}{n}\right)}{\partial L}. \end{cases}$$

Здесь $q_i = f(K_i, L_i)$ – производственная функция i -й фирмы.

Данная система оптимизационно-балансовых условий позволяет выделить и квантифицировать факторы, влияющие на эластичность отраслевой функции спроса на рабочую силу по заработной плате, известные в экономической теории как законы производного спроса Хикса–Маршалла: эластичность спроса по цене отраслевого продукта, технические возможности замещения работников основным капиталом, доля расходов на данный фактор производства в общей величине издержек, наконец, эластичность предложения других факторов производства, например капитала, замещающих данный ресурс.

Примером агрегированных подходов к анализу взаимодействия спроса на рабочую силу и ее предложения может служить система дифференциальных уравнений, анализируемых в математической биологии и описывающих эволюцию определенных экосистем:

$$\begin{cases} \frac{dU}{dt} = \varepsilon_1 U + \mu_1 UV, \\ \frac{dV}{dt} = \varepsilon_2 V + \mu_2 UV. \end{cases} \quad (5)$$

¹ Здесь предполагается идентичность отраслевых производителей.

В зависимости от знаков коэффициентов ϵ и μ данная система уравнений, впервые проанализированная А. Лоткой и В. Вольтерра в первой трети XX в. [6], может описывать соперничество между видами, количество которых характеризуется переменными $U(t)$ и $V(t)$, за источники пищи, а также взаимодействие между хищниками и их жертвами либо паразитов со своими хозяевами. В то же время система (5) может быть использована для анализа экономических процессов. Она может служить достаточно простым, но вместе с тем плодотворным инструментом анализа согласования численности вакантных рабочих мест и трудовых ресурсов на макроэкономическом уровне в динамическом аспекте [9; 10].

С этой точки зрения $U(t)$ будет обозначать численность потенциальных работников (безработных), $V(t)$ – число вакансий, ϵ_1 и ϵ_2 – коэффициенты автономного прироста, UV – совокупные возможности во всем их многообразии потенциальных перемещений безработных на вакантные места, а μ_1 и μ_2 – коэффициенты пропорциональности, показывающие, как существующий потенциал обеспечения работой нуждающихся в ней лиц сказывается на общем количестве безработных и вакансий.

Очевидно, что социально-экономическая система эволюционирует, отгалкиваясь от некоторых начальных условий: $U(0) = U_0$, $V(0) = V_0$.

Перепишем систему (5) с учетом того, что $d \ln U = \frac{dU}{U}$, $d \ln V = \frac{dV}{V}$:

$$\begin{cases} d \ln U = (\epsilon_1 + \mu_1 V) dt, \\ d \ln V = (\epsilon_2 + \mu_2 U) dt; \end{cases}$$

откуда делением первого равенства на второе получаем:

$$\frac{d \ln U}{d \ln V} = \frac{\epsilon_1 + \mu_1 V}{\epsilon_2 + \mu_2 U}.$$

Преобразуем данное соотношение следующим образом:

$$\epsilon_2 d \ln U + \mu_2 dU = \epsilon_1 d \ln V + \mu_1 dV.$$

Интегрируя это равенство

$$\epsilon_2 \int d \ln U + \mu_2 \int dU = \epsilon_1 \int d \ln V + \mu_1 \int dV + \ln C,$$

получаем $\epsilon_2 \ln U + \mu_2 U = \epsilon_1 \ln V + \mu_1 V + \ln C$. Потенцируя данное соотношение $e^{\epsilon_2 \ln U + \mu_2 U} = e^{\epsilon_1 \ln V + \mu_1 V + \ln C}$, приходим к следующему равенству: $U(t)^{\epsilon_2} e^{\mu_2 U(t)} = CV(t)^{\epsilon_1} e^{\mu_1 V(t)}$. Константу C можно определить из начального условия:

$$C = \frac{U(0)^{\varepsilon_2}}{V(0)^{\varepsilon_1}} e^{\mu_2 U(0) - \mu_1 V(0)}. \quad (6)$$

В итоге получаем следующую взаимозависимость динамики безработицы и вакантных мест:

$$U(t)^{\varepsilon_2} e^{\mu_2 U(t)} = \frac{U(0)^{\varepsilon_2}}{V(0)^{\varepsilon_1}} e^{\mu_2 U(0) - \mu_1 V(0)} V(t)^{\varepsilon_1} e^{\mu_1 V(t)}. \quad (7)$$

В неоклассической экономической теории взаимосвязь между количеством безработных и вакантными рабочими местами описывается кривой Бевериджа, которая подразумевает обратную зависимость между вакантными рабочими местами и безработными: чем больше вакансий, тем выше вероятность трудоустройства незанятых. И наоборот, увеличение числа безработных означает растущую нехватку вакантных рабочих мест: предложение труда не находит соответствующего спроса – вакансий (рис. 3).

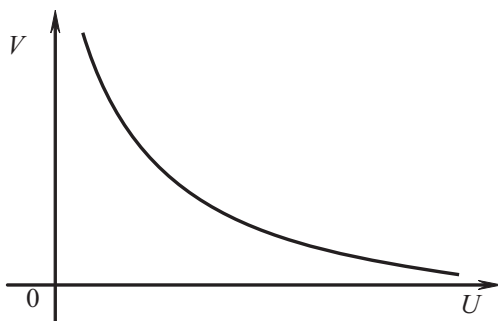


Рис. 3. Кривая Бевериджа

В отличие от этого рассмотренная выше модель позволяет описывать целый спектр взаимозависимостей между вакансиями и безработными. Как и в биологии, применительно к социально-экономической проблематике возможны различные сочетания знаков коэффициентов ε_1 , ε_2 , μ_1 , μ_2 . Здесь мы рассмотрим наиболее характерные и наиболее типичные ситуации с точки зрения структурных сдвигов в хозяйственной системе [3; 4].

Будем анализировать случай положительных коэффициентов ε_1 и ε_2 . Поскольку моделирование взаимосвязи между демографическими и социально-экономическими процессами остается за рамками анализируемой модели, можно, в частности, допустить, что одним из значимых источников увеличения численности безработных являются активные процессы естественного либо механического прироста населения. При

этом увеличение численности экономически активного населения, часть которого находится в поиске работы, оказывается пропорциональным имеющемуся его количеству.

Наращивание количества вакантных рабочих мест также зачастую оказывается пропорциональным существующему их количеству. Это может, в частности, наблюдаться при стабильном поступательном развитии экономики, когда действуют кумулятивные процессы повышения деловой активности.

Рассмотрим вначале наиболее ярко выраженные проявления процессов трансформации хозяйственной среды, когда оба коэффициента μ_1 и μ_2 оказываются положительными. Модель не раскрывает источники увеличения численности безработных. Это может быть как увольнение работников, так и приток в состав экономически активного населения новых трудоспособных жителей страны за счет как естественного (рождаемости и смертности), так и миграционного движения населения. В частности, в условиях демографического всплеска в регионах, сопредельных с данным, трудодефицитным – и, как следствие, бурного притока мигрантов на местный рынок труда трудоустройство их части может стимулировать бурный приток новых людей в поисках занятости. Отражением такой динамики спроса на рынке труда будет коэффициент $\mu_1 > 0$ в модели (5).

Одной из интерпретаций $\mu_2 > 0$ может служить взаимосвязь миграционных и инвестиционных процессов. При наплыве непритязательной к условиям труда и быта, дешевой рабочей силы на местный рынок работодатели оказываются в состоянии снижать затраты на создание новых рабочих мест, которые ранее требовали существенных капитальных вложений. Появляется возможность быстро наращивать число вакансий, открытие которых откладывалось бы при ином состоянии хозяйственной среды, если бы на рынке присутствовали только высококвалифицированные и сравнительно высокооплачиваемые специалисты.

Для анализа динамики решения эволюционной системы требуется рассмотреть вспомогательную зависимость $Y = X^\epsilon e^{\mu X}$. Она образуется произведением экспоненциальной $Y = e^{\mu X}$ и степенной $Y = X^\epsilon$ функций. При положительных значениях коэффициентов ϵ и μ они представляют собой возрастающие зависимости Y от X . Результирующая функция $Y = X^\epsilon e^{\mu X}$ в данном случае также будет монотонно возрастающей (рис. 4).

Данная зависимость переносится в системы координат « $Y-U$ » и « $Z-V$ » на рис. 5. Полученное выше решение эволюционной системы (7) устанавливает линейную зависимость между значениями функций $Y = U^{\epsilon_2} e^{\mu_2 U}$ и $Z = V^{\epsilon_1} e^{\mu_1 V}$: $Y = CZ$ с коэффициентом пропорциональности (6). Это соотношение изображено в правом верхнем квадранте

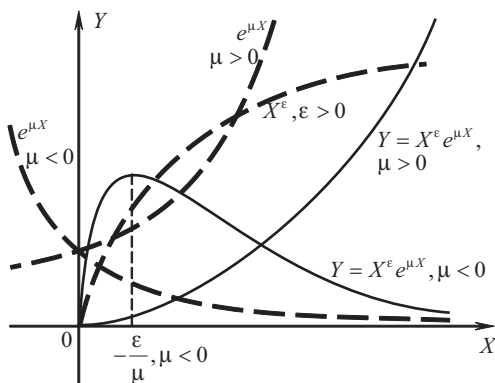


Рис. 4. Построение вспомогательной зависимости $Y = X^\varepsilon e^{\mu X}$

рис. 6. В итоге можно видеть, что в противоположность кривой Бевериджа анализируемая эволюционная система (5) при положительных коэффициентах ε и μ генерирует возрастающую зависимость между числом безработных и количеством вакантных рабочих мест как одну из возможных фазовых траекторий при структурных сдвигах характеристик хозяйственной среды.

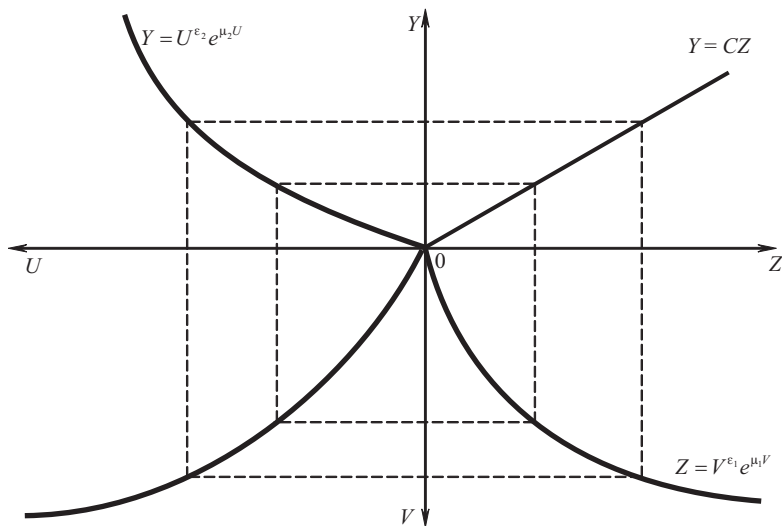


Рис. 5. Динамика вакансий и безработицы в условиях структурной трансформации экономики: $\varepsilon_1 > 0$, $\varepsilon_2 > 0$, $\mu_1 > 0$, $\mu_2 > 0$

Рассмотрим теперь более стабильную экономическую ситуацию, когда при $\varepsilon_1 > 0$, $\varepsilon_2 > 0$ коэффициенты μ_1 и μ_2 оказываются отрицательными. Данный случай более типичен для хозяйственной практики, поскольку обращение потенциального работника по поводу трудоустройства на вакантное место при благоприятном стечении обстоятельств должно приводить к ликвидации как данной вакансии, так и статуса временно незанятого работника. Оказывается, что такое, более реалистичное соотношение между параметрами модели (5) может приводить к возникновению целого спектра различных по направленности фазовых траекторий численности безработных и вакансий.

Проанализируем вначале вспомогательные зависимости $Y = X^\varepsilon$ и $Y = e^{\mu X}$ (рис. 4). Первая из них остается без изменения, поскольку коэффициенты ε так же, как и в предыдущем случае, принимают положительные значения. Вторая же зависимость ввиду отрицательного показателя степени экспоненты μ становится теперь убывающей. Композиция данных функций $Y = X^\varepsilon e^{\mu X}$ является немонотонной. При увеличении независимой переменной $X > 0$ значение функции вначале возрастает, ведь при $\mu < 0$, $Y' = X^\varepsilon e^{\mu X} \left(\frac{\varepsilon}{X} + \mu \right) > 0$ на интервале $0 < X < -\frac{\varepsilon}{\mu}$; а затем, при $X > -\frac{\varepsilon}{\mu}$, убывает ($Y' < 0$). Значение $X = -\frac{\varepsilon}{\mu}$ дает максимум анализируемого произведения функций.

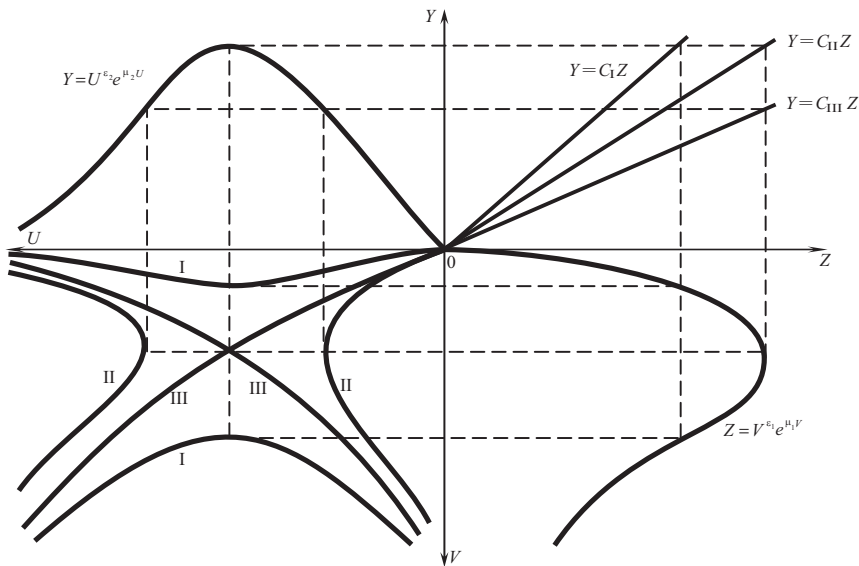


Рис. 6. Обобщенная взаимозависимость числа вакансий и безработных в динамической хозяйственной среде

Потенциальные соотношения между количеством незанятого населения и вакантных рабочих мест при $\mu < 0$ приведены на рис. 6. В отличие от стационарной хозяйственной системы, в которой действуют закономерности, отраженные кривой Бевериджа (рис. 3), в условиях эволюции хозяйственной системы при различных значениях константы (6) оказываются возможными и убывающая, и возрастающая (III), а также немонотонная (I) и даже неоднозначная, нефункциональная (II) зависимости между анализируемыми социально-экономическими показателями.

Литература

1. *Аганбегян А.Г., Грандберг А.Г.* Экономико-математический анализ межотраслевого баланса СССР. — М.: Мысль, 1968.
2. *Багриновский К.А., Мовшович С.М., Овсиенко Ю.В., Петраков Н.Я.* Методологические проблемы имитационного моделирования хозяйственного механизма // Экономика и мат. методы. — 1980. — Т. XVI. — Вып. 5.
3. *Вереникин А.О., Волошин Д.И.* Динамика трудоустройства населения в контексте структурных изменений хозяйственной системы // Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного развития. Ч. 1. — Саратов: Наука, 2010.
4. *Вереникин А.О., Волошин Д.И.* Теория структурных изменений в экономике. — М.: ТЕИС, 2009.
5. *Вереникин А.О.* Сбалансированность экономической системы: микро- и макроаспекты. — М.: ТЕИС, 2010.
6. *Вольтерра В.* Математическая теория борьбы за существование. — Москва—Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2004.
7. *Воркуев Б.Л., Грачева М.В., Лукаш Е.Н.* Математические методы анализа экономики: модель межотраслевого баланса. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1990.
8. *Дадаян В.С., Коссов В.В.* Баланс экономического района как средство плановых расчетов. — М.: Изд-во АН СССР, 1962.
9. *Коровкин А.Г., Наумов А.В.* Подход к прогнозированию рациональных структур занятости населения региона // Развитие комплекса моделей рационального планирования и методов их согласования / Отв. ред. Фаерман Е.Ю. — М.: ЦЭМИ АН СССР, 1986.
10. *Коровкин А.Г.* Динамика занятости и рынка труда: вопросы макроэкономического анализа и прогнозирования. — М.: МАКС Пресс, 2001.
11. *Коссов В.В.* Межотраслевой баланс. — М.: Экономика, 1966.
12. *Коссов В.В.* Межотраслевые модели (теория и практика использования). — М.: Экономика, 1973.
13. *Крупенина Г.А., Магарик И.В., Мовшович С.М., Овсиенко Ю.В., Олевская Е.М., Павлов Н.В.* Двухуровневая оптимизационно-имитационная система моделей: постановка и анализ результатов первого этапа эксперимента // Экономика и мат. методы. — 1984. — Т. XX. — № 2.

14. Семенов А., Кузнецов С. Рабочие места как основа занятости: методика оценки стоимости и анализ динамики системы рабочих мест // Экономист. — 1996. — № 7.
15. Серова Л.М. Математическое моделирование прогнозных потребностей экономики в выпускниках системы профессионального образования. Дисс... к.т.н.: 05.13.18. — Петрозаводск: Петрозаводский государственный университет, 2008.
16. Ямада И. Теория и применение межотраслевого метода. — М.: Инстр. лит-ра, 1963.
17. Almon C. A modified Leontieff system // *Econometrica*. — 1963. — V. 31. — № 4.
18. Isard W. *Methods of regional analysis: an introduction to regional science*. — N.Y., 1960.
19. *Leontieff W., Straut A. Multiregional input-output models* // International conference on input-output techniques. — Geneva, 1961.

Verenikin A.O.

PhD, Professor

Lomonosov Moscow State University

Faculty of Economics

(Moscow, Russia)

Sidorenko V.N.

PhD, Associate Professor

Lomonosov Moscow State University

Faculty of Economics

(Moscow, Russia)

Different approaches to forecasting demand for skilled labour

Abstract

Input-output analysis of decomposed by professions total labour costs can substantially advance estimation and programming qualified labour demand. Microeconomic optimization techniques can give a thorough and promising insight in derived labour demand and its determinants. An aggregated system of Volterra differential equations can be a useful tool to analyze a wide range of unemployment-vacancies paths.

Key words: input-output analysis of labour costs, Volterra system.

JEL-codes: C670, J230, J600.

Артамонова М.В.
к.э.н., доцент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Совершенствование системы профессионально-общественной аккредитации в России

Аннотация

В современных условиях приоритетным является формирование механизмов оценки качества и востребованности образовательных услуг. Решение данной задачи возможно только с помощью формирования и развития системы профессионально-общественной аккредитации образовательных программ и учреждений.

Изучены нормативно-правовые документы, явившиеся предпосылками развития системы профессионально-общественной аккредитации.

В данной статье проанализирована существующая институциональная структура профессионально-общественной аккредитации программ профессионального образования ВПО, систематизированная с учетом универсальности, специфичности интересов работодателей, рассмотрены цели и основные направления работы профессионально-общественной аккредитации, показана технология ее проведения. Проанализированы результаты профессионально-общественной аккредитации, представлены основные критерии и показатели, определяющие качество результатов обучения, и охарактеризованы соответствующие им методы независимой оценки.

Ключевые слова: профессионально-общественная аккредитация вузов, профессионально-общественная аккредитация профессиональных образовательных программ, институты профессионально-общественной аккредитации, независимая оценка показателей аккредитации, методы независимой оценки.

JEL-коды: I200, I210, I290.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. [14] приоритет-

ным является решение задачи формирования механизмов оценки качества и востребованности образовательных услуг. Решение данной задачи возможно только с помощью формирования и развития системы профессионально-общественной аккредитации (ПОА) образовательных программ и учреждений.

Создание независимых систем ПОА программ профессионального образования в настоящее время является одной из ведущих тенденций развития образования в мире.

В соответствии с новым Законом «Об образовании в Российской Федерации» (2012 г.): *«Профессионально-общественная аккредитация профессиональных образовательных программ представляет собой признание качества и уровня подготовки выпускников, освоивших такую образовательную программу в конкретной организации, осуществляющей образовательную деятельность, отвечающими требованиям профессиональных стандартов, требованиям рынка труда к специалистам, рабочим и служащим соответствующего профиля»* [18, ст. 96, п. 4].

Предпосылками развития системы профессионально-общественной¹ аккредитации программ профессионального образования явились следующие нормативно-правовые документы:

- Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [18];
- Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» [16];
- Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 гг., утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2012 г. № 2148-р [7];
- Дорожная карта «Национальная система компетенций и квалификаций» [8];
- Федеральная целевая программа развития образования на 2011–2015 гг. [17];
- Болонская декларация, принятая к реализации в системе высшего профессионального образования Российской Федерации приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 февраля 2005 г. № 40 [6].

Выделяют следующие три уровня признания качества:

- 1) ПОА образовательных программ;

¹ Ранее использовался термин «общественно-профессиональная аккредитация». При вступлении в силу № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. необходимо использовать термин «профессионально-общественная аккредитация».

- 2) общественная аккредитация организаций, реализующих профессиональные образовательные программы;
- 3) сертификация профессиональных квалификаций.

Институты ПОА образовательных программ – это работодатели, их объединения, а также уполномоченные ими организации, которые вправе проводить профессионально-общественную аккредитацию профессиональных образовательных программ, реализуемых организацией, осуществляющей образовательную деятельность [18, ст. 96].

В настоящее время в России существует ряд организаций, занимающихся проведением ПОА. Они *могут быть универсальными*, т.е. способными давать широкий спектр услуг и оценивать программы из разных областей наук, или *могут сосредоточиться на работе по направлениям*.

Кратко остановимся на **основных направлениях работы и целях**, представленных в систематизации организаций, участвующих в ПОА.

К *универсальным институтам ПОА* относятся:

- **Ассоциация классических университетов России (АКУР)**, с 2001 г. осуществляет общественно-профессиональную аккредитацию образовательных программ высшего, дополнительного, послевузовского профессионального образования и иных программ, реализуемых в институтах высшего образования в соответствии с российским законодательством. Объединяет 41 классический университет [3];
- **Агентство по контролю качества образования и развитию карьеры (АККОРК)** [1], с 2005 г. выступает уполномоченной объединением работодателей и профессиональными сообществами экспертной организацией по проведению процедуры профессионально-общественной аккредитации образовательных программ, в том числе Союзом машиностроителей России, Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», Федерацией рестораторов и отельеров, Гильдией маркетологов и др.;
- **Национальный центр ПОА (Нацаккредцентр)**, создан в 2010 г. в г. Йошкар-Ола, занимается проведением профессионально-общественной аккредитации программ безотносительно их профиля и направленности [11].

Институты ПОА по направлениям включают:

- **Аккредитационный центр Ассоциации инженерного образования (АИОР)** [2]. Один из первых аккредитационных центров, действующих на территории России с 1992 г. (г. Томск). Проводит независимую оценку и аккредитацию программ инженерного образования;

- **Союз машиностроителей России** [15]. Мощная структура работодателей, представляющих интересы нескольких миллионов человек, занятых в сфере машиностроения. Острый дефицит кадров в отрасли (до 3 млн человек) заставляет искать резервы в повышении качества образования. Первый позитивный опыт ПОА при взаимодействии с АККОРК уже имеется;
- **Национальная ассоциация управления проектами «СОВНЕТ»**, предлагает вузам провести аккредитацию образовательных программ по управлению проектами. Аккредитация проводится с целью развития общей культуры и методологии профессионального управления проектами в России, содействия массовой подготовке и переподготовке кадров [9];
- **«ОПОРА РОССИИ»** – крупнейшее объединение предпринимателей России, совместно с *Агентством по профессионально-общественной аккредитации и независимой оценке квалификаций (Профаккредагентство)* проводит ПОА профессиональных образовательных программ высшего и среднего профессионального образования. Проект по ПОА уже стартовал. Создан свой аккредитационный совет. «ОПОРА РОССИИ» остается одним из наиболее активных союзников АККОРК, в 2013 г. была проведена независимая оценка и последующая аккредитация 12 основных профессиональных образовательных программ [13];
- **Национальное агентство развития квалификаций (НАРК)**, создано Общероссийским объединением работодателей «Российский союз промышленников и предпринимателей» (ООР РСПП) и Общероссийской общественной организацией «Российский союз промышленников и предпринимателей» (ООО РСПП) для формирования современных эффективных механизмов взаимодействия бизнеса и системы образования [10].

Основными целями и задачами НАРК являются:

- содействие развитию национальной системы квалификаций в Российской Федерации;
- формирование согласованной позиции организаций, представляющих бизнес-сообщество, в их взаимодействии с государственными и негосударственными структурами, ответственными за развитие образования;
- содействие становлению независимых, в том числе общественно-государственных институтов, участвующих в развитии качества рабочей силы, оценке результатов образования, обучении и трудовому опыту.

Основные направления деятельности НАРК:

- организация работ по развитию современной национальной системы квалификаций и отдельных ее компонентов (нацио-

нальной рамки квалификаций, профессиональных и образовательных стандартов и др.);

- формирование независимой системы оценки качества профессионального образования и сертификации квалификаций;
- консультационная и организационная поддержка взаимодействия РСПП, других объединений работодателей с государственными структурами в области развития образования и рынка труда;
- развитие нормативно-правовой базы общественно-государственного партнерства в области профессионального образования;
- взаимодействие с заинтересованными отраслевыми объединениями работодателей, отдельными крупными компаниями, образовательными учреждениями и общественными организациями, зарубежными партнерами в области совместных интересов бизнеса и системы образования.

Основные формы деятельности НАРК:

- исследования и разработки в сфере профессионального образования и систем квалификаций;
- организация и проведение учебных курсов, конференций, семинаров и круглых столов по проблемам разработки и внедрения современных методов управления качеством трудовых ресурсов, общественно-государственного взаимодействия в сфере профессионального образования;
- координация участия представителей бизнес-сообщества в разработке и реализации государственной политики в сфере профессионального образования;
- осуществление научно-методического сопровождения деятельности организаций по вопросам разработки и внедрения профессиональных стандартов, независимой оценки и сертификации квалификаций;
- **Ассоциация юристов России (АЮР)**, с 2005 г. ведет активную работу по целому ряду направлений, включая проведение общественной экспертизы законопроектов, повышение качества юридического образования, оказание бесплатной юридической помощи населению, повышение уровня правовой культуры граждан, работу с молодыми юристами и др. 38 региональных отделений АЮР аккредитованы в качестве независимого эксперта, уполномоченного на проведение экспертизы проектов нормативных правовых актов и иных документов на коррупциогенность. Всего с момента начала деятельности Комиссии аккредитовано 129 вузов [5];

- **Национальный центр сертификации управляющих** [12]. В центре работает комиссия по ПОА учебных курсов (программ), подготовленных по требованиям профессионального стандарта «Управление (руководство) организацией». В составе комиссии ведущие специалисты в различных областях менеджмента, по методике преподавания, эксперты. Комиссия рассматривает поступающие от авторов, учебных центров и организаций учебные программы (модули);
- **Ассоциация менеджеров**, создана в 1999 г. и за время своего развития объединила более 2,5 тыс. профессиональных управленцев из компаний, работающих в 59 регионах России [4]. Выход на рынок независимой аккредитации намечается на ближайшее время. Образование по программам подготовки управленцев остается одним из самых проблемных в стране, что признано на самом высоком государственном уровне. Ассоциация ставит перед собой цель изменить ситуацию, а с учетом организационного интеллектуального потенциала она сможет организовать эффективную работу. В 2013 г. Ассоциация заключила договор о сотрудничестве с АККОРК, в 2014 г. осуществлено совместное взаимодействие АККОРК с Ассоциацией менеджеров по шести программам одного из ведущих вузов страны;
- **Федерация рестораторов и отельеров**, аккредитует учебные программы по подготовке специалистов для сферы гостеприимства, сотрудничает с АККОРК по программам среднего профессионального образования. Но ей не хватает информационной открытости [19].

На основании проведенного анализа открытых данных аккредитационных агентств есть возможность оценить их активность и место на рынке. В табл. 1 приведена сравнительная характеристика данных, размещенных на сайтах агентств за 2012–2013 гг.

Таблица 1

Количество аккредитованных программ и учебных заведений в 2012–2013 гг. в России на основе ПОА (выборка по трем агентствам)

Название и сайт	Количество аккредитованных программ		Количество учебных заведений, прошедших процедуру аккредитации программ	
	2012	2013	2012	2013
Аккредитационный центр Ассоциации инженерного образования (Томск), www.ac-raee.ru	36	19	7	9

Название и сайт	Количество аккредитованных программ		Количество учебных заведений, прошедших процедуру аккредитации программ	
	2012	2013	2012	2013
Ассоциация юристов России (Москва), www.alrf.ru	Нет информации (осуществляют институциональную оценку)		42	
Национальный центр общественно-профессиональной аккредитации – Наааккредцентр (Йошкар-Ола), www.ncpa.ru	10	33	4	9

Источник: официальные сайты указанных агентств в табл. 1.

Технология ПОА программ высшего профессионального образования включает две основные составляющие: 1) независимая оценка качества образования, осуществляемая экспертной организацией; 2) проведение процедуры ПОА работодателями, объединениями работодателей или уполномоченными ими организациями.

Технология проведения ПОА предполагает наличие различных подсистем, позволяющих считать ПОА обоснованной и легитимной.

Информационная подсистема ПОА программ высшего профессионального образования предполагает не только поиск, анализ и обработку первичной информации о качестве программ, но и информирование всех заинтересованных сторон на различных этапах проведения процедуры ПОА, создание информационного поля для понимания значимости и общественной важности ПОА программ высшего профессионального образования.

Экспертная подсистема ПОА программ высшего профессионального образования предполагает проведение экспертной оценки качества этих программ и представление экспертного заключения в форме отчета, являющегося основанием для принятия решения аккредитационным советом аккредитующей организации о сроках и условиях аккредитации программы.

Правовая подсистема ПОА программ профессионального образования обеспечивает разработку нормативно-правового обеспечения, регламентирующего деятельность различных заинтересованных сторон и специализированных организаций, осуществляющих свою деятельность в сфере ПОА программ профессионального образования. Включает документы, определяющие права и обязанности основных участников процедуры ПОА программ высшего профессионального образования.

Главной отличительной особенностью, на которой строится ПОА, является независимая оценка качества образования, осуществляемая экспертной организацией.

Схематично модель реализации ПОА по программам высшего профессионального образования (ВПО) представлена на рис. 1.



Рис. 1. Механизм реализации профессионально-общественной аккредитации программ профессионального образования ВПО в графической форме

Минобрнауки России использует три основных подхода к учету результатов ПОА:

- 1) учет результатов ПОА при проведении конкурса для определения контрольных цифр приема граждан для обучения за счет

средств соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;

- 2) формирование на основе результатов ПОА рейтингов аккредитованных образовательных программ и реализующих их образовательных организаций с последующим размещением указанных рейтингов в средствах массовой информации;
- 3) учет результатов ПОА при проведении государственной аккредитации.

Так как основной задачей аккредитующей организации в ПОА является признание качества и уровня подготовки выпускников, отвечающих требованиям профессиональных стандартов, требованиям рынка труда, то главными критериями ПОА являются такие, которые прежде всего **определяют качество результатов обучения**. В этом случае оценочными показателями аккредитации могут служить: востребованность выпускников программы на рынке труда; уровень сформированных компетенций у выпускника, а также уровень удовлетворенности результатами обучения выпускников и работодателей (см. табл. 2).

Таблица 2

**Подходы к независимой оценке показателей аккредитации:
качество результатов обучения**

<i>Критерии и показатели, определяющие качество результатов обучения</i>	<i>Методы независимой оценки</i>
Востребованность выпускников программы на	федеральном и региональном рынках труда
Анализ потребности регионального и местного рынков труда в выпускниках данного направления	Анализ статистических данных, данных исследовательских агентств, HR-агентств, региональных органов власти и др.
В течение какого времени выпускники программы смогли трудоустроиться на работу по специальности (в разрезе доли трудоустройства в регионе и вне региона)	Прямая проверка информации, предоставленной вузом
Средняя зарплата выпускника сразу после выпуска и в динамике	Прямой сбор данных по выпускникам последних трех лет
Анализ занятости выпускников программы в соответствии с индивидуальными карьерными ожиданиями	Анализ трудоустройства выпускников в разрезе мониторинга их мотивации (входного и последующего ежегодного анкетирования)
Доля студентов, получивших приглашения на работу по итогам прохождения практики	Анализ информации и документов, предоставленных вузом, с последующей выборочной проверкой отдельных данных
Наличие службы мониторинга востребованности выпускников программы, предоставляющей объективную информацию	Интервьюирование выпускников во время очного визита

<i>Критерии и показатели, определяющие качество результатов обучения</i>	<i>Методы независимой оценки</i>
Уровень сформированности итоговых компетенций выпускника	
Компетенции, характеризующие личностные качества человека, являющиеся неотъемлемой частью его профессиональной компетентности	Прямая оценка компетенций с использованием материалов, разработанных в образовательном учреждении, если они признаны экспертом валидными
Социальные компетенции, направленные на развитие, поддержание и усовершенствование коммуникаций	Прямая оценка компетенций с использованием материалов, разработанных в образовательном учреждении, если они признаны экспертом валидными
Профессиональные компетенции («компетентностное ядро»), в том числе компетенции, отражающие потребность (требования) регионального и/или федерального рынка труда в зависимости от основных потребителей выпускников программы	Прямая оценка компетенций с использованием материалов, разработанных в образовательном учреждении, если они признаны экспертом валидными
Уровень удовлетворенности результатами обучения	
Удовлетворенность результатами обучения работодателей (достаточность, актуальность, полнота сформированных компетенций)	Анализ анкет работодателей и дополнительное их интервьюирование
Удовлетворенность результатами обучения выпускников программы (достаточность для начала карьеры и последующего ее выстраивания)	Анализ анкет работодателей и дополнительное их интервьюирование

Источник: [1].

Качество результатов обучения не может являться единственным объектом оценки и аккредитации, так как не дает полного представления о программе в целом и не может являться гарантией подготовки высококомпетентных специалистов на какое-то определенное время в перспективе. Поэтому второй основной задачей аккредитующей организации в ПОА является **определение эффективности и достаточности условий реализации образовательной программы**. В этом случае в оценке используют целый ряд критериев, показателей и методов независимой оценки [1].

1. Программа (стратегия, цели, содержание, структура, менеджмент)

1.1. Стратегия развития программы. Среди критериев и показателей — наличие документа, описывающего стратегию развития про-

граммы на ближайшие 4–6 лет; ее согласованность с перспективами развития регионального (федерального, местного) рынков труда, отраслевыми тенденциями в рамках направления подготовки выпускников данной программы. Проводится экспертиза документов, регламентирующих вопросы стратегии развития программы и данных ОУ, в которых представлен анализ конкурентной среды ОУ.

Рассматривается влияние на реализацию программы основных макрофакторов (изменения нормативно-правовой базы; мировые, федеральные, региональные тенденции в области образования, конкуренции, демографических и культурных факторов и т.д.) с помощью анализа документов, подтверждающих учет макрофакторов, в том числе на уровне региона.

Сильные стороны программы, ее актуальность и уникальные преимущества в сравнении с конкурентами выявлены при анализе описания ООП и результатов программы в разрезе востребованности выпускников на рынке труда.

1.2. Цели программы. Согласованность целей программы с целями и задачами профессиональной деятельности выпускника программы доказывается при проведении экспертизы документов, описывающих ООП и ФГОС.

Экспертиза документов, описывающих ООП, и документов, содержащих данные о потребностях рынка труда, говорит о согласованности целей программы с запросами федерального (регионального, местного) рынков труда.

Информационная доступность документированных целей программы всем заинтересованным сторонам достигается путем анализа ссылок на сайт и другие общедоступные источники информации.

1.3. Структура и содержание программы. Признание компетентностной модели выпускника рынком труда происходит путем экспертизы данной модели и анализа регионального рынка труда, который является основным потребителем выпускников программы.

Анализ учебного плана и учебных программ дисциплин выявил, что:

- содержание программы позволяет сформировать компетенции выпускника, разработанные с участием работодателей;
- содержанием программы предусмотрена разработка профилей подготовки по согласованию с работодателями с учетом региональных потребностей рынка труда;
- все дисциплины программы нацелены на формирование компетенций выпускника.

Анализ учебных программ дисциплин (модулей) показал, что в них сформулированы конечные результаты обучения в увязке с формируемыми компетенциями.

Анализ учебно-методических материалов выявил, что фонды оценочных средств, используемые при текущем контроле успеваемости и проведении промежуточной аттестации, содержат материалы, разработанные на основе реальных практических (производственных) ситуаций, а технологии проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации позволяют измерить формирующие компетенции.

Как показал анализ учебно-методических материалов и документов, регламентирующих проведение ИГА, вопросы и задания ИГА составлены с учетом конкретных запросов предприятий и организаций (с учетом специфики отрасли, в которой действует аккредитующая организация) и позволяют оценить сформированность компетенций выпускника.

Осуществленный анализ программ практик, отчетов студентов, отзывов на практики и других документов, регламентирующих организацию, проведение и защиту результатов практик позволил сделать следующее заключение: в программах практик (заданиях, результатах и т.д.) отражены формируемые компетенции (в том числе с учетом специфики отрасли, в которой действует аккредитующая организация).

При анализе учебно-методических материалов и документов, регламентирующих написание и защиту выпускных квалификационных работ, выявлено, что тематика ВКР определена запросами предприятий реального и/или финансового сектора экономики.

Указать долю ВКР, которые нашли практическое применение на предприятиях и в организациях, можно с помощью анализа ВКР, справок внедрения и т.д.

Анализ учебно-методических материалов позволяет выявить долю учебных дисциплин (курсов), разработанных с участием работодателей.

Как показал анализ учебного плана, структура программы включает обязательные и элективные дисциплины, позволяющие обеспечить студентам индивидуальные траектории обучения; распределение учебных дисциплин учебного плана соответствует логической последовательности их изучения; структура программы обеспечивает освоение программы студентами с различными начальными уровнями подготовки.

1.4. Менеджмент программы. Проведение экспертизы документов, регламентирующих систему управления программой, и интервьюирование преподавателей и АУП доказывают, что эта система (перечень и состав подразделений, функции, должностные обязанности и распределение зон ответственности различных структурных подразделений) является эффективной.

Экспертиза документов, регламентирующих систему управления программой, и интервьюирование работодателей выявили, что эта система позволяет эффективно привлекать работодателей к анализу, проектированию и реализации программы.

Проведение экспертизы структуры управления программой показало наличие в ОУ (на уровне реализации программы) базовых кафедр ведущих работодателей.

При интервьюировании работодателей можно определить наличие кафедр вуза на предприятиях, которые являются основными потребителями выпускников.

Как показала экспертиза документов, регламентирующих систему внутреннего мониторинга качества образования, и интервьюирование работодателей, данная система позволяет актуализировать содержание программы в соответствии с изменяющимися условиями рынка труда, а также осуществлять постоянную оценку процесса формирования компетенций и привлекать к этому процессу работодателей.

Экспертиза документов, регламентирующих систему внутреннего мониторинга качества образования, и интервьюирование преподавателей и работодателей позволяют охарактеризовать систему ключевых показателей эффективности подразделений, отвечающих за реализацию программы, которая включает оценку эффективности взаимодействия с работодателями.

2. Учебно-методические материалы (УММ)

Как показал анализ УММ, они разработаны по всем дисциплинам, практикам, видам занятий и т.д. в соответствии со структурой и содержанием программы.

На основе анализа УММ и интервьюирования работодателей было выявлено, что к их разработке были привлечены работодатели – организации, ориентированные на выпускников программы, а также прописан механизм актуализации УММ с учетом изменяющихся условий на федеральном, региональном и местном рынках труда.

Проведенный анализ УММ и интервьюирования работодателей и преподавателей показал, что в них содержатся кейсы, разработанные на основе реальных ситуаций, учитывающих особенности регионального и местного рынков труда.

Осуществленный анализ учебных программ дисциплин (модулей) позволил сделать вывод, что в них предполагаемые результаты обучения по дисциплине коррелируют с формируемыми компетенциями выпускника; прописаны применяемые образовательные технологии и методики.

Как показал анализ учебно-методических материалов и интервьюирования студентов заочной формы обучения, разработанные УММ могут использоваться для всех форм получения образования и для всех технологий обучения, реализуемых в рамках программы.

3. Технологии и методики образовательной деятельности

Анализ УММ и материальной базы выявил, что технологии и методики, применяемые в образовательном процессе, способствуют более полному раскрытию содержания учебных курсов и формированию заявленных компетенций; обеспечены соответствующими УММ.

Из анализа УММ и интервьюирования работодателей следует, что при определении (выборе) применяемых в рамках реализации программ технологий и методик принимают участие работодатели.

На основе анализа учебного плана и интервьюирования работодателей и студентов выявлена доля учебных дисциплин (курсов), проводимых работодателями.

4. ППС

Посещение занятий, анализ результатов интервьюирования преподавателей и студентов показали, что к образовательному процессу привлекаются кадры, квалификация которых позволяет реализовывать учебный процесс с использованием утвержденных технологий и методик образовательной деятельности.

Экспертиза документов, регламентирующих процессы, связанные с педагогическими кадрами, анализ портфолио и личных дел преподавателей показали, что система подготовки и переподготовки ППС позволяет поддерживать компетенции преподавателей на уровне, достаточном для реализации программы, ориентированной на современные запросы рынка труда.

Анализ портфолио и личных дел преподавателей позволил выявить наличие у них документированных подтверждений систематического повышения квалификации (стажировки, программы дополнительного образования, семинары, курсы и т.д.).

Анализ учебного плана, документов, регламентирующих ИГА, интервьюирование работодателей и студентов показали привлечение работодателей к реализации программы (разработка авторских курсов, проведение мастер-классов, тренингов, руководства ВКР, участие в проведении ИГА).

На основании анализа результатов интервьюирования преподавателей было определено наличие у преподавателей профильных дис-

циplin опыта работы по профилю реализуемой дисциплины, а также доля преподавателей профильных дисциплин, совмещающих работу в ОУ с профессиональной деятельностью по специальности.

Проведенный анализ справок внедрения, патентов, портфолио преподавателей, результатов их интервьюирования показал выполнение преподавателями научно-исследовательских проектов, получивших признание представителей рынка труда (успешно коммерциализированных, внедренных на предприятиях, выполненных за счет выделенного гранта работодателей и т.д.).

5. Материально-технические ресурсы программы

Осмотр материально-технической базы во время очного визита выявил:

- материально-технические ресурсы обеспечивают возможность преподавателям осуществлять эффективную и результативную деятельность в рамках выбранных технологий и методик обучения;
- наличие лабораторий (аудиторий), оснащенных социальными партнерами (работодателями), их долю от общего количества оснащенных лабораторий (аудиторий);
- долю лабораторий (от их общего количества, необходимых для реализации ООП), переоснащенных современным оборудованием в последние пять лет (наличие и использование в образовательном процессе современного оборудования, позволяющего студентам формировать профессиональные компетенции);
- ОУ располагает современным оборудованием для проведения научных исследований по направлению подготовки (специальности);
- партнеры образовательной организации — крупные работодатели предоставляют базы для проведения практик, оснащенные современным оборудованием, приборами и специализированными полигонами в степени, необходимой для формирования профессиональных компетенций.

Кроме того, осмотр материально-технической базы во время очного визита, а также анализ результатов интервьюирования студентов определили наличие аудиторий, оснащенных ресурсами (в том числе современными программными продуктами), обеспечивающими полную доступность информации, необходимой для эффективной деятельности (в том числе самостоятельной работы) студентов и преподавателей.

6. Финансовые ресурсы программы

Анализ документов, регламентирующих формирование и расходование финансовых ресурсов, анализ ссылки на сайт и другие источники информации позволяют сформировать бюджет, необходимый для эффективной реализации программы, осуществлять контроль его исполнения, результативность использования выделяемых ресурсов, которые являются прозрачными для преподавателей, студентов, общественности.

Как показал анализ документов, регламентирующих формирование и расходование финансовых ресурсов программы, они позволяют приобретать, обслуживать и эксплуатировать материально-техническую базу и оборудование, необходимые для получения студентами компетенций, актуальных для рынка труда.

Из анализа документов, регламентирующих формирование и расходование финансовых ресурсов программы, а также результатов интервьюирования преподавателей следует, что они позволяют обеспечить учебный процесс преподавателями с уровнем квалификации и компетентности, достаточным для реализации программы.

Проведенный анализ документов, регламентирующих формирование и расходование финансовых ресурсов, анализ внедрения результатов научных проектов и т.д. свидетельствуют о наличии процессов, направленных на получение дополнительного финансирования программы, например, на предпринимательскую деятельность, связанную с реализацией научных проектов преподавателей и студентов, привлечение негосударственных инвестиций и инвестиций социальных партнеров (работодателей).

7. Информационные ресурсы программы

Анализ внутренних информационных ресурсов при очном визите позволил выявить следующее:

- наличие информационной инфраструктуры, предназначенной для создания, хранения и доставки образовательного контента и используемых образовательных технологий;
- доступность студентам и преподавателям электронных образовательных ресурсов по направлению подготовки (УММ, содержащие базы данных; электронные учебники; обучающие компьютерные программы и т.д.);
- информационные ресурсы программы позволяют осуществлять постоянное функционирование и обновление электронной биржи труда, т.е. базы вакансий в компаниях – партнерах ОУ.

Основное внимание при разработке критериев и формировании процедур ПОА программ ВПО уделяется требованиям работодателей и рынка труда. Критерии должны количественно измеряться, а также регулярно обновляться на основе обобщения практики ПОА программ профессионального образования и постоянного учета запросов работодателей – основных потребителей выпускников программы, их новых требований к уровню и содержанию подготовки выпускников профессиональных образовательных программ.

Важным результатом ПОА является обеспечение ОУ возможности готовить востребованных на рынке специалистов, обладающих необходимыми квалификациями, а также повышение конкурентоспособности на рынке образовательных услуг.

Образовательная организация, реализующая образовательные программы, прошедшие ПОА, имеет право:

- размещать сведения о наличии ПОА на официальном сайте, на информационных стендах при объявлении информации о реализуемых образовательных программах, в том числе о приеме на обучение по указанным образовательным программам, а также на учебных изданиях организации (учебных пособиях, методических материалах) по соответствующим образовательным программам;
- указывать сведения о наличии ПОА в документах об образовании и (или) о квалификации и (или) в иных документах, выдаваемых выпускникам, освоившим образовательные программы, прошедшие ПОА;
 - использовать результаты ПОА как конкурентное преимущество;
 - предъявлять результаты ПОА в органы государственной власти и управления образованием при прохождении государственных аккредитационных процедур.

Работодатели получают возможность:

- предъявлять требования к учебному процессу, формировать компетентностную модель выпускника ОУ в соответствии с потребностями бизнеса;
- экономить средства на подготовку и переподготовку кадров;
- способствовать ликвидации дефицита высококвалифицированных кадров;
- формировать заказ на подготовку специалистов, обладающих необходимыми бизнесу квалификациями.

Информация о программах, получивших ПОА, вносится в федеральный реестр аккредитованных программ, формируемый Министерством труда и социальной защиты РФ совместно с Министерством образования и науки РФ.

В соответствии с законодательством Российской Федерации итоги ПОА рассматриваются при проведении процедуры государственной аккредитации, а также могут быть учтены при формировании контрольных цифр приема абитуриентов.

На наш взгляд, совершенствование системы ПОА возможно путем разработки наиболее объективных критериев и показателей, определяющих качество результатов обучения, а также применения соответствующих методов независимой оценки.

Совершенствование системы ПОА позволит сгладить конфликт интересов. Для этого экспертам необходимо, с одной стороны, делать более качественные прогнозы ситуации на рынке труда в будущем с учетом лага во времени, необходимого для получения высшего образования, с другой – совершенствовать образовательные программы вузов с учетом компетентностного подхода, приводить их в соответствие с образовательными стандартами.

В настоящее время наиболее актуальными становятся образовательные программы гуманитарной направленности, включающие блоки экономических и социальных дисциплин, при разработке которых целесообразно использовать опыт составления образовательных программ в области техники и технологий.

Совершенствование институциональной структуры ПОА в России, упорядочивание целей и задач, совершенствование механизма их функционирования в системе будут способствовать, на наш взгляд, качественному сближению образовательных стандартов с профессиональными. Выявление с помощью прогнозов экспертов будущей потребности в рабочей силе на рынке труда позволит наиболее точно определить контрольные цифры приема в вузы.

Литература

1. Агентство по контролю качества образования и развитию карьеры (АККОРК). URL: <http://www.akkork.ru/>
2. Аккредитационный центр Ассоциации инженерного образования (АИОП). URL: www.ac-raee.ru
3. Ассоциация классических университетов России (АКУР). URL: <http://www.acur.msu.ru/>
4. Ассоциация менеджеров. URL: www.amr.ru
5. Ассоциация юристов России (АЮР). URL: www.alrf.ru
6. Болонская декларация, принятая к реализации в системе высшего профессионального образования Российской Федерации приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 февраля 2005 г. № 40. URL: http://www.edu.ru/db/mo/Data/d_05/m40.html
7. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы, утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 15.02.2013 № 100-р.

- ской Федерации от 22 ноября 2012 г. № 2148-р. URL: <http://base.garant.ru/70265348/>
8. Дорожная карта «Создание национальной системы компетенций и квалификаций». URL: <http://www.asi.ru/npi/nskk/>
 9. Национальная ассоциация управления проектами «СОВНЕТ». URL: www.sovnet.ru
 10. Национальное агентство развития квалификаций. РСПП. URL: <http://www.nark-rspp.ru/>
 11. Национальный центр общественно-профессиональной аккредитации – Нацаккредцентр. URL: www.ncpa.ru
 12. Национальный центр сертификации управляющих. URL: www.ncsu.ru
 13. ОПОРА РОССИИ. Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства. Проекты – Профессионально-общественная аккредитация образовательных программ. URL: <http://new.opora.ru/projects/613-professionalno-obshchestvennaya-akkreditatsiya-obrazovatelnykh-programm>
 14. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1663-р «Об утверждении основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года и перечня проектов по их реализации» (в ред. от 14 декабря 2009 г. № 1926-р). URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/goverment/doc20081117_02
 15. Союз машиностроителей России. URL: <http://www.soyuzmash.ru/>
 16. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки». URL: <http://base.garant.ru/70170946/>
 17. Федеральная целевая программа развития образования на 2011–2015 гг. URL: <http://fip.kpmo.ru/fip/info/13430.html>
 18. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». URL: <http://www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html>
 19. Федерация рестораторов и отельеров. URL: www.frio.ru

Artamonova M.V.
Ph.D. in Economics, Associate Professor
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Improvement of system of professional and public accreditation in Russia

Abstract

In modern conditions formation of mechanisms of an assessment of quality and demand for educational services is a priority. The solution to this task is

possible only by formation and development of the system of professional and public accreditation of educational programs and establishments.

Standard and legal documents which were prerequisites of the development of the system of professional and public accreditation are studied.

This article provides an analysis of the existing institutional structure of professional and public accreditation of programs of professional education of higher education, which is systematized taking into account universality, specificity, interests of employers, the purposes and the main areas of work of professional and public accreditation are considered, the technology of carrying out professional and public accreditation is shown. Results of professional and public accreditation are analysed, the main criteria and indicators determining the quality of results of training are presented and the methods of an independent assessment corresponding to them are characterized.

Key words: professional and public accreditation of higher education institutions, professional and public accreditation of professional educational programs, institutes of professional and public accreditation, independent assessment of indicators of accreditation, methods of an independent assessment.

JEL-codes: I200, I210, I290.

Маклакова Н.А.¹
специалист по учебно-методической работе
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Проведение внешней независимой экспертизы качества образования в России: возможности и ограничения

Аннотация

В последние годы интерес к профессионально-общественной аккредитации в России растет в связи с происходящими изменениями в системе образования. Деятельность и основные направления Ассоциации классических университетов России (АКУР) на современном этапе приобретают особую значимость, так как данной структуре отведена особая роль в формировании системы профессиональной общественной аккредитации и внешней экспертизы качества предоставляемого образования. Основными задачами АКУР на сегодняшний день являются: привлечение экспертов из вузов – членов АКУР к разработке профессиональных стандартов по областям деятельности выпускников классических университетов России, к разработке образовательных стандартов с учетом компетентностного подхода и взаимодействие с профессиональным сообществом из числа работодателей, в проведении внешней независимой экспертизы качества образования; и ряд др. В статье затронуты проблемы институционального и экономического характера, связанные с реализацией новых задач АКУР.

Ключевые слова: Ассоциация классических университетов России (АКУР), профессиональная общественная аккредитация, профессиональные образовательные стандарты, внешняя независимая экспертиза качества образования.

JEL-коды: I200, I280, J440.

Процесс внешней оценки образовательных результатов и процесса обучения получил свое развитие в России в свете проведения рефор-

¹ Маклакова Н.А., e-mail: n-maklakova@yandex.ru

мирования системы образования в нашей стране. Аккредитация вузов и обучающих программ представляет собой один из видов внешней оценки. Аккредитация в России осуществляется с помощью созданных государственных и негосударственных институтов. В связи с этим существует государственная и внешняя независимая экспертиза качества образования.

Профессионально-общественная аккредитация (ПОА) профессиональных образовательных программ представляет собой, во-первых, внешнюю независимую оценку и, во-вторых, «...признание качества и уровня подготовки выпускников, освоивших такую образовательную программу в конкретной организации, осуществляющей образовательную деятельность, отвечающими требованиям профессиональных стандартов, требованиям рынка труда к специалистам, рабочим и служащим соответствующего профиля» [6].

Формирование системы профессиональной общественной аккредитации в настоящее время является актуальным и чрезвычайно важным направлением развития в системе образования не только в мире, но и в России. Так, в числе приоритетных задач Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. [5] отмечено создание институтов и разработка механизма профессионально-общественной аккредитации, которые непременно будут способствовать обеспечению качества высшего образования и востребованности образовательных услуг.

В настоящее время в России существует ряд организаций, занимающихся проведением профессионально-общественной аккредитации. Они могут быть универсальными, т.е. оценивать программы из разных областей, или могут сосредоточиться на работе по направлениям, или могут представлять интересы работодателей. В России на рынке агентств ПОА достаточно много. А среди существующих испытывается недостаток в тех, которые представляют собой наиболее универсальные аккредитационные агентства, т.е. способные давать широкий спектр услуг и оценивать программы из разных областей наук. Ниже более подробно мы представим цели, задачи, методы, результаты и опыт Ассоциации классических университетов России (АКУР), объектами которой являются образовательные программы высшего, послевузовского и дополнительного профессионального образования в области физико-математических наук, гуманитарных наук, экономики и управления, социальных наук, реализуемые классическими университетами Российской Федерации [1]. На примере АКУР сформулируем наиболее проблемные моменты, с которыми сталкиваются организации ПОА на рынке образовательных услуг.

Решение о создании Ассоциации классических университетов России (АКУР) было принято 24 университетами на «учредительном»

съезде в 2001 г. Однако по ряду причин АКУР как зарегистрированная некоммерческая организация, объединяющая на добровольных началах классические университеты Российской Федерации, имеющая свой юридический адрес и счет, существует с 2005 г.

За этот период проделана огромная работа: организация учебно-методических семинаров, разработка специализированных программ повышения квалификации, где только за 2010–2011 гг. количество слушателей составило 130 человек из 45 вузов; проводится разработка и издание целевых учебно-методических пособий; координация в 2010 г. работы по Проекту консорциума российских и европейских университетов: «Создание сети центров Tuning в российских университетах»; обновление в 2011 г. варианта проекта Концепции организации сети государственно-общественных объединений, действующих в системе высшего и послевузовского профессионального образования, с учетом предложений и пожеланий ректоров классических университетов России; выполнение в 2011–2013 гг. по заказу Министерства образования и науки Российской Федерации проекта: «Экспертно-аналитическое обеспечение повышения качества образовательных программ начального, среднего и высшего профессионального образования на основе мониторинга эффективности внедрения федеральных государственных образовательных стандартов в региональные системы профессионального образования». В октябре-ноябре 2013 г. рабочая группа Ассоциации классических университетов провела пилотную профессионально-общественную аккредитацию семи образовательных программ высшего образования в трех образовательных организациях – членах АКУР. Были задействованы Саратовский государственный университет, Алтайский государственный университет и Тверской государственный университет. 21–23 мая 2014 г. Ассоциация классических университетов России и УМО по классическому университетскому образованию провели информационно-методический семинар для проректоров университетов по теме: «Нормативно-методическое обеспечение реализации программ высшего образования (включая программы подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре и программы прикладного бакалавриата) в 2014–2015 гг.». В семинаре приняли участие 90 человек из 45 университетов (в том числе 17, имеющих особый статус).

Основными направлениями деятельности АКУР на современном этапе являются:

- утверждение приоритетов образования, науки и культуры как основных факторов современного прогресса;
- сохранение единого образовательного пространства Российской Федерации и сохранение традиций классического университетского образования России;

- разработка рекомендаций, направленных на развитие классического университетского образования в России в условиях вхождения в европейское образовательное пространство;
- сохранение единого уровня требований к содержанию классического университетского образования;
- координация и организация совместных работ университетов в области совершенствования учебно-методической деятельности, развития фундаментальных научных исследований в классических университетах России;
- содействие международному сотрудничеству членов ассоциации с университетами других стран в области образования, науки и культуры;
- разработка и поэтапное введение в практику механизмов общественно-профессиональной аккредитации образовательных программ университетского профиля, новых систем обеспечения и контроля качества в классических университетах России;
- участие в оказании информационно-методической поддержки университетам (в первую очередь — региональным) в разработке и проектировании основных образовательных программ, реализующих ФГОС ВПО.

АКУР считает важным в своей деятельности разработку возможных схем эффективного участия в процессе профессионально-общественной аккредитации профессиональных образовательных программ высшего образования. Аккредитация имеет добровольный характер и осуществляется АКУР на основании заявок образовательных учреждений. Она не заменяет государственную аккредитацию соответствующих образовательных программ. Одной из основных целей АКУР является формирование эффективной системы оценки профессиональных компетенций выпускников. Именно в связи с этой целью одним из объектов оценки гарантий качества образования на уровне отдельной образовательной программы является уровень востребованности выпускников работодателями и соответствие уровня подготовки специалистов квалификационным ожиданиям работодателей.

В настоящий момент краткое пошаговое осуществление процедур аккредитации образовательных программ АКУР выглядит таким образом [4].

Шаг 1. Учреждение подает заявку на проведение общественно-профессиональной аккредитации образовательной программы на имя президента АКУР по установленной форме.

Шаг 2. На основании решения аккредитационного совета исполнительная дирекция АКУР заключает договор с учреждением о проведении общественно-профессиональной аккредитации образовательной программы для получения определенного аккредитационного статуса.

Шаг 3. Аккредитационный центр АКУР передает учреждению всю необходимую документацию и формы для проведения процедур вместе с актуальными критериями аккредитации, а также руководство для проведения самообследования и заполнения форм самообследования.

Шаг 4. Взаимно согласованные кандидатуры экспертов подписывают обязательство добросовестно и честно осуществить экспертную оценку программы по установленным критериям, не выходя за пределы своих полномочий.

Шаг 5. Заключительный отчет и проект предложения аккредитационному совету АКУР по результатам экспертизы образовательной программы направляются в образовательное учреждение в установленные договором сроки.

Шаг 6. По завершении установленных сроков аккредитационный совет АКУР выносит окончательное решение об аккредитации или неаккредитации с присвоением соответствующего аккредитационного статуса оцениваемой программе.

Шаг 7. Сертификат установленного образца об общественно-профессиональной аккредитации присвоенного статуса образовательной программе передается в образовательное учреждение.

На данном этапе АКУР сотрудничает с Агентством по общественному контролю качества образования и развитию карьеры (АККОРК), и проведение внешней независимой экспертизы качества образования АККОРК осуществляется на основании нормативно-методических документов, согласованных с АКУР. Тесное сотрудничество АКУР с Учебно-методическим объединением вузов России по классическому университетскому образованию по вопросам обновления содержания образования, разработки проектов новых образовательных стандартов, учебно-методического обеспечения инновационных образовательных технологий позволяет налаживать и укреплять контакты с профессиональным сообществом, привлекать экспертов из числа работодателей к разработке образовательных стандартов и методического обеспечения учебного процесса, а также организовывать участие экспертов из вузов – членов АКУР и УМО в разработке профессиональных стандартов по областям деятельности выпускников классических университетов России [3].

В настоящее время назрела необходимость создания в рамках ассоциации Центра разработки и апробации образовательных стандартов и программ, а также Центра сетевого взаимодействия и академической мобильности. Составление информационной базы образовательных продуктов, подготовка экспериментальных площадок для разработанных инновационных программ и механизмов, взаимодействие с профессиональными сообществами, повышение квалификации сотрудников вузов – членов АКУР, применение зарубежного опыта и возмож-

ная реализации совместных проектов – вот далеко не весь перечень поставленных перед центрами задач. Необходимость создания данных структур обусловлена вхождением России в европейское образовательное пространство и развития дальнейшей консолидации деятельности университетов в целях такой трансформации образования, которая позволит сохранить лучшие его традиции и качество.

АКУР установила тесные контакты с крупными объединениями работодателей. В 2006 г. Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) организовал Национальное агентство развития квалификаций (НАРК), призванное обеспечить создание профессиональных стандартов, отвечающих требованиям современной экономики России. Исполком АКУР взаимодействует с НАРК по вопросам участия представителей классических университетов в создании профессиональных стандартов. Совместным стало формирование «макета» профессионального стандарта представителями АКУР и НАРК.

В то же время наблюдается «конфликт интересов» работодателей и вузов. Зачастую работодатели хотели бы видеть профессионализм работников в определенной области. Профессиональный стандарт должен помочь им уточнить содержание трудовой деятельности, должностные обязанности работника с учетом особенностей конкретного производства. Тогда как выпускники вузов в соответствии с образовательным стандартом по завершении обучения должны освоить не только общепрофессиональные, профессиональные, но и универсальные и специализированные компетенции. Для минимизации конфликта требуется осуществлять постоянный прогноз рынка труда с учетом времени, необходимого для получения высшего образования, и, безусловно, реализовывать образовательные программы с учетом компетентностного подхода и образовательных стандартов. Профессиональные стандарты, описанные в терминах компетентностного подхода, должны стать основой образовательных стандартов, повышая тем самым качество образования и отвечая потребностям работодателей и рынка труда.

На наш взгляд, для реализации предоставления наиболее эффективного и качественного образования в России необходимо учесть опыт других стран и помнить, что образовательные стандарты не могут охватить все требования профессиональных стандартов. Это связано с ограниченностью сроков освоения профессиональных образовательных программ и с тем, что многие трудовые функции, требования к которым отражены в профессиональных стандартах, могут быть освоены только в процессе накопления опыта в рамках трудовой деятельности, а также необходимые компетенции могут быть освоены за рамками системы формального образования [2, 8]. Постоянное взаимодействие в вопросах содержания, качества и методологии образования ассоци-

аций и агентств системы профессионально-общественной аккредитации, учебно-методических объединений вузов, представителей работодателей поможет проведению внешней независимой экспертизы и дальнейшему развитию системы профессиональной общественной аккредитации.

Литература

1. Закон Российской Федерации «Об образовании», Федеральный закон от 8 ноября 2010 г. № 293-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием контрольно-надзорных функций и оптимизацией предоставления государственных услуг в сфере образования».
2. *Олейникова О.Н., Муравьева А.А.* Сертификация квалификаций: основные принципы и процедуры: Методическое пособие. – М.: АНО Центр ИРПО, 2011.
3. Отчет о деятельности Ассоциации классических университетов России и исполкома АКУР в 2005–2006 гг. (представлен IV Съезду АКУР 16 июня 2007 г.). URL: <http://www.acur.msu.ru/otchet.pdf>
4. Официальный сайт Ассоциации классических университетов России (АКУР). URL: <http://www.acur.msu.ru/akredit.php>
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1663-р «Об утверждении основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года и перечня проектов по их реализации» (в ред. от 14 декабря 2009 г. № 1926-р).
6. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», ст. 96, п. 4.

Natalia Maklakova
Educational Metodologist
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

An implementation of external independent expertise of education quality in Russia: opportunities and limitations

Abstract

The growing interest to the independent professional accreditation in Russia in recent years is caused by changes in the education system. The main directions and activities of the Association of the Classical Universities of

Russia (ACUR) recently gain the special importance as the special role in formation of system of professional non-governmental accreditation and external examination of educational quality education is assigned to this structure. Today the main objectives of the ACUR are: (1) involvement of experts from higher education institutions – members of ACUR in development of professional standards for graduates of classical Russian universities by the spheres of economic activity of Russia; (2) development of educational standards within competence-based approach; (3) interaction with professional community – employers, in carrying out external independent examination of quality of education; and others. In the article the Author covers recent institutional and economic issues with wish the ACUR deals.

Key words: Association of the Classical Universities of Russia (ACUR), professional public accreditation, professional educational standards, external independent examination of education quality assurance.

JEL-codes: I200, I280, J440.

Алешина А.Б.
ассистент
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Система профессионально-общественной аккредитации в сфере образования: опыт АККОРК

Аннотация

В соответствии с Законом «Об образовании в Российской Федерации» (ФЗ № 273 от 29 декабря 2012 г.) «профессионально-общественная аккредитация профессиональных образовательных программ представляет собой признание качества и уровня подготовки выпускников, освоивших такую образовательную программу в конкретной организации, осуществляющей образовательную деятельность, отвечающими требованиям профессиональных стандартов, требованиям рынка труда к специалистам, рабочим и служащим соответствующего профиля». Сейчас в Российской Федерации целый ряд организаций осуществляет проведение профессионально-общественной аккредитации. Часть организаций являются универсальными (оценивают программы из разных областей), а другие ориентированы на конкретные направления. В данной статье кратко охарактеризована система российской профессионально-общественной аккредитации в сфере образования, а также приведен пример опыта универсального института ПОА – АККОРК.

Ключевые слова: образование, оценка качества, аккредитация, стандарты.
JEL-код: I210.

Согласно Закону «Об образовании в Российской Федерации» (2012 г.): «Профессионально-общественная аккредитация (ПОА) профессиональных образовательных программ – признание качества и уровня подготовки выпускников» [4]. Такую процедуру признания качества и уровня подготовки выпускников может проводить ряд организаций (институты ПОА). Институты ПОА могут быть разделены на две группы: универсальные и специальные.

Институты, осуществляющие профессионально-общественную аккредитацию по отдельным направлениям, представлены различными организациями, например, Ассоциация юристов России (АЮР), Национальный центр сертификации управляющих, Аккредитационный центр Ассоциации инженерного образования (АИОР), Ассоциация менеджеров и др. К числу универсальных (осуществляющих оценку в разных областях) институтов относятся три крупные организации: Национальный центр общественно-профессиональной аккредитации (Нацаккредцентр), Агентство по контролю качества образования и развитию карьеры (АККОРК) и Ассоциация классических университетов России (АКУР).

Национальный центр общественно-профессиональной аккредитации – Нацаккредцентр создан на базе Росаккредагентства по инициативе Гильдии экспертов в сфере образования. Он организовал проект «Лучшие образовательные программы инновационной России».

Ассоциация классических университетов России (АКУР) – проводит проверку образовательных программ высшего, послевузовского и дополнительного профессионального образования в области физико-математических наук, гуманитарных наук, экономики и управления, социальных наук, однако отличительной особенностью этой организации является то, что она может проводить проверку только членов своей ассоциации, т.е. классических университетов Российской Федерации. Сейчас в ассоциацию входит 41 университет.

Более подробно остановимся на Агентстве по контролю качества образования и развитию карьеры (АККОРК).

АККОРК – международное аккредитационное агентство в сфере профессионального образования, ведущая независимая экспертная организация в сфере профессионального образования в России, российский лидер в сфере общественной оценки качества и гарантий качества образования, а также оказания консультационно-методической помощи по вопросам ведения бизнеса в сфере высшего и среднего профессионального образования.

АККОРК выступает уполномоченной объединением работодателей и профессиональными сообществами экспертной организацией по проведению процедуры профессионально-общественной аккредитации образовательных программ. В их числе Союз машиностроителей России, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», Федерация рестораторов и отельеров, Гильдия маркетологов и др.

АККОРК – это одно из первых в России агентств по независимой оценке и аккредитации в сфере высшего образования. Со времени своего основания в 2005 г. оно выполняет задачу по формированию системы независимой внешней оценки в российском пространстве выс-

шего образования. За этот период агентство получило признание в образовательном сообществе, регулярно осуществляя процедуры оценки, которые помогли увеличению конкурентоспособности многих вузов. Постоянный контроль всех динамических характеристик образовательных учреждений привел к положительным изменениям и улучшению качества их деятельности. Результатом работы агентства является уверенность разных заинтересованных групп в продуктивности и конкурентоспособности российских вузов.

Принципы АККОРК

- 1) **Честность и независимость.** Агентство проводит процесс оценки в независимом, беспристрастном и гибком ключе. Экспертные заключения агентства построены на ясных выводах.
- 2) **Конфиденциальность.** Информация, полученная экспертами и агентством при подготовке и проведении образовательного аудита, является конфиденциальной, должна использоваться только внутри агентства и/или с согласия вуза, и ее источники не разглашаются.
- 3) **Действенность и результативность.** В результате проверки на программном и/или институциональном уровнях учебному заведению предоставляются экспертные заключения, помогающие скорректировать дальнейшую деятельность вуза.
- 4) **Ответственность.** Деятельность АККОРК является прозрачной. Агентство предоставляет информацию по своей документации и методологии на интернет-сайте или посредством других ресурсов средств массовой информации.
- 5) **Признание разнородности и автономности учреждений высшего образования России.** Агентство уделяет внимание разнородности учреждений высшего образования, а также их полной свободе в организации и руководстве в соответствии с их способностями к самоуправлению.
- 6) **Поощрение общественного партнерства.** Агентство содействует привлечению широкого круга заинтересованных лиц в процессе оценки качества: студентов, университетского сообщества, работодателей, государственных органов и общественных организаций.

Миссия агентства – формирование и развитие в России независимой системы оценки качества и гарантий качества образования, соответствующей принципам Болонской декларации и лучшей мировой практике.

Цель организации – внести вклад в развитие образовательных учреждений и системы образования в целом; оказать профессиональное содействие руководству образовательного учреждения в повышении эффективности его деятельности и конкурентоспособности.

Задача аккредитационного агентства АККОРК – дать независимую оценку качества образования. Оценка образовательного процесса производится на основании более чем 200 параметров. Методика включает в себя не только государственные требования, предъявляемые во время государственной аккредитации учебных заведений, но и международные требования, а также требования работодателей. В итоге заказчик получает подробный отчет, на основании которого он делает для себя определенные выводы. Например, образовательное учреждение выстраивает свою стратегию развития, понимает, в какие федеральные программы у него есть возможность попасть, какие у него есть конкурентные преимущества и т.д.¹ [3].

Таблица 1

**Основные субъекты процедуры
общественно-профессиональной аккредитации (АККОРК)**

№	Субъект процедуры	Мотивы	Роль в процедуре
1	Аккредитуемая организация (работодатели, их объединения или уполномоченные ими организации)	Влияние на результаты обучения и обеспечение их соответствия установленным аккредитующими организациями требованиям	Принятие аккредитационного решения, разработка и утверждение критериев и показателей, формирование организационных структур для принятия решений об аккредитации
2	Аккредитуемая организация	Получение обратной связи от рынка труда	Участие в экспертизе и принятии аккредитационного решения

Другие участники процедуры общественно-профессиональной аккредитации: экспертные организации; эксперты и органы государственного управления.

Структура АККОРК включает: наблюдательный совет, аккредитационный совет, высший экспертный совет, международный аккредитационный совет, генеральную дирекцию, отделения в регионах России, экспертов.

Структурные подразделения АККОРК:

- *проектный офис* – осуществляет следующие функции: подбор и отбор кандидатов в эксперты АККОРК; обучение кандидатов в эксперты АККОРК; организация и координация экспертных работ в образовательных учреждениях;

¹ Из интервью заместителя генерального директора по методологии и проектной работе АККОРК проектного офиса Натальи Барановой российскому информационному агентству «Регионы».

- *отдел по развитию партнерских проектов* занимается оформлением заявок на прохождение процедуры экспертизы и аккредитации; информационно-консультационной поддержкой; согласованием технических заданий на проведение экспертных и аккредитационных процедур и развитием партнерских отношений;
- *международный отдел* выполняет функции развития партнерских отношений с зарубежными партнерами и взаимодействием с зарубежными экспертами;
- *редакция информационно-аналитического журнала «Качество образования».*

Коллектив АККОРК насчитывает свыше 400 экспертов, и более 20 из них имеют статус экспертов Рособрнадзора, которых объединяют общие ценности и приверженность качеству оказываемых услуг. Тесно взаимодействуя с образовательными учреждениями, эксперты АККОРК помогают достигать поставленных целей. Специалисты АККОРК хорошо знают, с какими актуальными вопросами сталкивается сегодня образовательное учреждение и какие для них существуют решения, и глубоко понимают специфику отрасли среднего, высшего, послевузовского и дополнительного образования.

Независимость и объективность АККОРК, а также компетентность специалистов подтверждены аккредитациями в ведущих международных аккредитационных сетях и положительным опытом работы с 2005 г.: Европейская ассоциация гарантий качества в высшем образовании (ENQA), аффилированный статус; Международная сеть агентств гарантии качества в высшем образовании (INQAANE); Азиатско-тихоокеанская сеть по гарантиям качества образования (APQN); Европейский фонд гарантии качества e-learning (EFQUEL); Сеть агентств гарантий качества высшего образования Центральной и Восточной Европы (CEENQA); Европейская сеть обеспечения качества образования по информатике (EQANIE); Международный комитет по качеству образования (CHEA International quality group) Совета по аккредитации высшего образования США (The Council for Higher Education Accreditation (CHEA)).

Основные направления деятельности АККОРК

В настоящий момент АККОРК имеет восемь направлений деятельности, которые более подробно охарактеризованы ниже. В их числе и профессионально-общественная аккредитация.

- ***Независимая внешняя оценка качества образования на уровне образовательных программ***

АККОРК проводит процедуру независимой внешней оценки качества образования на уровне образовательных программ: среднего про-

фессионального образования, высшего образования и дополнительного профессионального образования.

Объекты оценки: актуальность образовательной программы для работодателей; качество результатов обучения; гарантии качества образования (стратегия и менеджмент программы, структура и содержание программы, учебно-методические материалы, технологии и методики образовательной деятельности, профессорско-преподавательский состав, научно-исследовательская деятельность и реализация ее результатов в образовательном процессе, материально-технические ресурсы, система менеджмента качества образования на уровне программы, участие работодателей в реализации образовательной программы, участие студентов в определении содержания и организации учебного процесса, студенческие сервисы, качество подготовки абитуриентов).

- ***Профессионально-общественная аккредитация образовательных программ***

Согласно Федеральному закону Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», профессионально-общественная аккредитация профессиональных образовательных программ представляет собой признание качества и уровня подготовки выпускников отвечающими требованиям профессиональных стандартов, требованиям рынка труда к специалистам, рабочим и служащим соответствующего профиля.

- 1) АККОРК осуществляет внешнюю независимую оценку качества образования для последующей профессионально-общественной аккредитации в объединениях работодателей.
- 2) АККОРК с 2005 г. отрабатывает процедуры аккредитации основных профессиональных образовательных программ среднего профессионального образования, высшего образования и дополнительных профессиональных программ.

При проведении процедур аккредитации АККОРК применяет мультистандартный подход, учитывающий: стандарты ESG ENQ; Федеральные государственные образовательные стандарты Российской Федерации; профессиональные стандарты и квалификационные требования, критерии Модели совершенства Европейского фонда менеджмента качества (EFQM), стандарты менеджмента качества Международной организации по стандартизации (ISO 9001), российские и зарубежные бенчмарки в сфере профессионального образования.

Критерии и методы вынесения аккредитационных решений

Основной критерий – оценка качества образования – определяется на основании экспертизы результатов обучения по заявленной образовательной программе.

Критерии вынесения решения об аккредитации образовательной программы ВПО тесно связаны со сроками и статусом аккредитации.

Максимальный срок аккредитации программ высшего профессионального образования не может превышать пяти лет (см. табл. 2). Это обосновано тем, что в ситуации развития инновационной экономики профессиональные компетенции выпускников должны постоянно актуализироваться в соответствии с требованиями рынка труда. Кроме того, устаревают как образовательные методики, так и материально-техническая база.

Таблица 2

Сроки аккредитации образовательных программ ВПО

№ п.п.	Решение	Срок аккредитации
1	Аккредитация по высоким стандартам	5 лет
2	Полная аккредитация	3 года
3	Аккредитация с условиями	2 года
4	Аккредитация с условием	1 год
5	Отказ в аккредитации	

Оценка гарантий качества образования дополняет оценку качества образования, характеризуя способность образовательного учреждения в течение срока аккредитации поддерживать и повышать качество образования, предоставляемого в рамках программы, которая удостоверяется в ходе аккредитации.

В результате экспертной оценки по показателям устанавливаются ранговые значения, которые определяются степенью уверенности экспертов в том, что образовательная программа способна в течение срока аккредитации поддерживать и повышать качество и гарантии качества образования.

Положительное решение об аккредитации принимается только в случае, если критерий оценки качества и каждый критерий гарантий качества имеют значения 3, 4 или 5. В случае, когда хотя бы один из критериев оценки гарантий качества образования имеет оценку «2», принимается решение «отказать в аккредитации».

Получение по образовательной программе «Аккредитации по высоким стандартам», т.е. получение наивысших экспертных оценок качества и гарантий качества образования, означает, что программа значительно превышает (пороговые) стандарты и демонстрирует примеры наилучшей практики по всем или по отдельным критериям. Такая образовательная программа может быть принята за эталон.

Наилучшим решением для образовательного учреждения является сотрудничество с АККОРК в долгосрочной перспективе, в которой аккредитация программ могла бы производиться на регулярной основе по истечении сроков предыдущей аккредитации.

Результаты аккредитации: формирование эффективного инструмента ответственности и демонстрации уровня качества образования перед государством, обществом, абитуриентами, студентами, выпускниками, бизнесом, образовательным сообществом и сотрудниками образовательного учреждения; повышение уровня доверия заинтересованных сторон к качеству образовательных услуг, результативности и эффективности образовательного учреждения; укрепление имиджа и бренда образовательного учреждения на рынке образовательных услуг; повышение конкурентоспособности выпускников образовательного учреждения на рынке труда; вовлечение сотрудников образовательного учреждения в работу по развитию качества образовательных услуг, повышение степени приверженности сотрудников идее качества; использование результатов профессионально-общественной аккредитации в процедурах государственной аккредитации.

- **Международная аккредитация образовательных программ**

АККОРК осуществляет процедуры международной аккредитации образовательных программ в соответствии с Европейскими стандартами и рекомендациями по гарантиям качества образования ENQA, а также с учетом Европейской рамки квалификаций и лучших российских и зарубежных образовательных практик. В 2013 г. в АККОРК был создан Международный аккредитационный совет.

Цели:

- оценка соответствия качества и уровня подготовки выпускников требованиям российских и международных профессиональных стандартов и запросов рынка труда к специалистам;
 - определение направлений и инструментов улучшения процессов реализации образовательной программы с учетом лучших российских и зарубежных образовательных практик;
 - формирование системы менеджмента качества образования на уровне образовательной программы в соответствии с современными стандартами и лучшими мировыми практиками;
 - развитие культуры качества у административно-управленческих кадров и профессорско-преподавательского состава;
 - формирование внешних гарантий качества образовательной программы в форме международной аккредитации образовательных программ;
 - развитие международной академической мобильности;
 - включение в международные рейтинги образовательных программ.
- **Международная аккредитация e-learning (Европейский знак качества e-learning UNIQue)**

Европейский фонд гарантий качества e-learning (EFQUEL) – независимое европейское аккредитационное агентство, созданное в 2005 г.

в Брюсселе с целью системного изучения и распространения лучших практик в сфере электронного обучения. EFQUEL было образовано на основе трех успешно реализованных проектов по проблемам качества электронного обучения при поддержке Европейской комиссии и Европейского агентства по развитию профессионально-технического образования (CEDEFOP), а также при поддержке Европейской организации исследований и инноваций (MENON), Европейского фонда по развитию менеджмента (EFMD) и Европейской некоммерческой ассоциации университетов и образовательных организаций (Eurorace). Сегодня EFQUEL является одной из самых авторитетных европейских профессиональных организаций, занимающихся вопросами повышения гарантии качества образования с применением информационно-коммуникационных технологий.

На сегодня EFQUEL насчитывает более 80 членов из 20 европейских стран, которые являются представителями европейских ассоциаций, университетов, институтов по профессионально-технической подготовке и IT-компаний.

В 2005 г. по предложению Европейской комиссии EFQUEL разработал общеевропейскую систему институциональной аккредитации традиционных высших учебных заведений, использующих в своей деятельности инструменты e-learning. Проект получил название «Гарантия качества e-learning в европейских университетах (UNIQUE)».

EFQUEL стал первым обладателем права осуществлять институциональную аккредитацию вузов, демонстрирующих высокие стандарты работы в сфере e-learning.

Цель UNIQUE – профессиональная помощь высшим учебным заведениям в определении степени соответствия системы электронного обучения вуза европейским эталонам в сфере e-learning и выработка рекомендаций по совершенствованию системы e-learning.

Критерии UNIQUE базируются на интегрированном подходе к управлению качеством образовательных услуг, сочетании академических традиций экспертной оценки и современных методик образовательного аудита институциональной деятельности вуза. Данные критерии затрагивают все стороны обучения с помощью инструментов e-learning.

- ***Аудит и сертификация систем менеджмента качества образования***

Система менеджмента качества образования (СМК) – это система административно-управленческих и образовательных процессов образовательной организации, ориентированных на достижение ключевого результата деятельности – планируемых результатов обучения, отвечающих современным требованиям рынка труда, и укрепление гарантий качества образования. СМК также позволяет образовательной

организации гармонизировать свою деятельность с внешними процедурами независимой оценки качества образования, профессионально-общественной аккредитации и сертификации квалификаций.

Методология АККОПК в сфере развития и сертификации СМКО разработана в соответствии с мультистандартным подходом и учитывает: стандарты и рекомендации для гарантии качества высшего образования в европейском пространстве Европейской ассоциации гарантий качества в высшем образовании (ESG ENQA); Модель Европейского фонда по менеджменту качества (EFQM); ГОСТ Р ИСО 9001–2001 «Системы менеджмента качества. Требования» (ИСО 9001:2000); российские и зарубежные бенчмарки в области управления образовательными учреждениями.

Результаты аудита и сертификации СМКО: повышение эффективности системы управления качеством образовательной деятельности образовательного учреждения; обеспечение перманентного повышения конкурентоспособности образовательных программ на рынке образовательных услуг, а выпускников образовательного учреждения – на рынке труда; формирование эффективного механизма демонстрации гарантий качества образования и ответственности образовательного учреждения перед заинтересованными сторонами; укрепление имиджа в целевых группах потребителей образовательных услуг.

- ***Управленческий консалтинг***

Управленческий консалтинг – это процесс взаимодействия профессионального консультанта и образовательного учреждения, ориентированный на выявление и устранение узких мест и проблемных зон в системе управления и повышение конкурентоспособности образовательного учреждения на рынке образовательных услуг.

В зависимости от содержания и уровня сложности ситуации, в которой оказалось образовательное учреждение, управленческое консультирование проводится для решения трех типов проблем: устранение текущих проблемных зон в системе управления, совершенствование текущей системы управления и реинжиниринг текущей системы управления.

Направления управленческого консультирования: общий менеджмент; стратегический менеджмент; бизнес-моделирование и бизнес-планирование; реструктуризация и реинжиниринг; антикризисное управление; кадровый менеджмент; финансовый менеджмент; управление маркетингом и PR; управление продажами образовательных услуг; управление корпоративной культурой.

Формы управленческого консультирования:

- 1) экспертный консалтинг, в процессе которого независимый консультант помогает выявить и проанализировать проблемы в области управления образовательным учреждением, потен-

циальные возможности решения проблем, разрабатывает рекомендации в форме конкретных алгоритмов действий для развития системы управления, формулирует план мероприятий по реализации рекомендаций.

Результат экспертного консалтинга – экспертный отчет (промежуточный и итоговый), содержащий результаты анализа текущей системы управления, комплекс рекомендаций по развитию системы управления, программу мероприятий по реализации разработанных рекомендаций;

- 2) процессный консалтинг, который проводится после завершения экспертного консалтинга и включает участие консультанта в реализации рекомендованных мероприятий, обучение менеджеров образовательного учреждения методикам выявления и решения управленческих проблем, сопровождение процесса реализации разработанных рекомендаций, мониторинг эффективности реализации рекомендаций. Результат процессного консалтинга – фактические результаты реализованных рекомендаций консультанта.

- ***Ассесмент административно-управленческих кадров и профессорско-преподавательского состава***

Ассесмент – метод комплексной оценки персонала, основанный на использовании взаимодополняющих методик и ориентированный на оценку реальных качеств сотрудников, их психологических особенностей и профессиональных компетенций, соответствия требованиям должностных позиций, а также выявление потенциальных возможностей специалистов.

Цели: обеспечение высокого уровня качества образования и планируемых результатов обучения, укрепление гарантий качества образования, обеспечение реализации образовательной программы в соответствии с современными требованиями и запросами рынка труда, использование в процессе реализации программы современных образовательных методик и технологий, развитие культуры качества образования у сотрудников и преподавателей.

Кроме вышеперечисленных семи направлений работы АККОРК, есть также проведение семинаров и тренингов.

Ключевые результаты сотрудничества

- Синхронизация результатов обучения по реализуемым образовательным программам с актуальными требованиями рынка труда и отраслевыми профессиональными стандартами.
- Укрепление внутренних и внешних гарантий качества образования на уровне реализуемых образовательных программ и образовательной организации в целом.

- Оптимизация системы менеджмента образовательной организации.
- Улучшение показателей эффективности деятельности образовательной организации.
- Формирование культуры качества в среде административно-управленческого и профессорско-преподавательского состава.

Результаты деятельности АККОРК в цифрах

Вузы, прошедшие внешнюю оценку в АККОРК:

2007–2009 гг.

- Волжский университет имени В.Н. Татищева;
- Белгородский государственный технологический университет им. В.Г.Шухова;
- Государственный университет управления (г. Москва);
- Воронежская государственная лесотехническая академия;
- Московский государственный открытый университет;
- Московский государственный университет технологий и управления; Липецкий государственный технический университет;
- Ханты-Мансийский государственный медицинский институт;
- Институт технологии экономики и предпринимательства Московского энергетического института (технического университета);
- Ростовская-на-Дону государственная академия сельскохозяйственного машиностроения;
- Тульский институт управления и бизнеса;
- Институт открытого образования (г. Шахты);
- Институт открытого бизнес-образования (г. Москва);
- Донской государственный аграрный университет (г. Ростов-на-Дону).

2010–2011 гг.

- Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации (г. Москва);
- Ростовский государственный экономический университет;
- Сибирская академия государственной службы (г. Новосибирск);
- Московский государственный открытый университет;
- Московский государственный университет технологий и управления;
- Кубанский государственный медицинский университет;
- Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина;
- Южно-Уральский профессиональный институт;
- Самарский институт – высшая школа приватизации и предпринимательства;

- Современная гуманитарная академия (г. Москва);
- Казанский федеральный университет;
- Российский университет дружбы народов (г. Москва);
- Донской государственный технический университет;
- Санкт-Петербургский торгово-экономический институт;
- Западно-Казахстанский государственный университет;
- Северо-Восточный федеральный университет (Казахстан);
- Павлодарский государственный университет (Казахстан);
- Кузбасский государственный технический университет;
- Рязанский государственный радиотехнический университет [2].

В 2012 г. АККОРК проверило 64 вуза, аккредитовало 321 программу.

Эксперты АККОРК совместно с экспертами – работодателями из «Опоры России» проводили независимую оценку программ МИСиСа и получили высокую оценку руководителей программ о качестве и общественной пользе проведенной экспертизы.

Кроме того, в начале 2012 г. АККОРК закончило большой проект по разработке профилей компетенций для четырех профессиональных групп должностей Государственной корпорации «Росатом». За 2012 г. было осуществлено несколько совместных проектов с Уральским федеральным университетом им. Ельцина [1].

В 2013 г. была проведена независимая оценка 94 программ профессионального образования (62 из них ПВО) из 28 образовательных организаций (14 из которых – образовательные учреждения высшего профессионального образования). Лидирующую позицию в перечне программ, прошедших независимую оценку качества образования, занимают программы из укрупненной группы специальностей «Экономика и управление» [1].

Литература

1. Аналитический отчет АККОРК. URL: <http://www.akkork.ru/general/upload/analit1213.pdf>
2. Отчет АККОРК «Эффективность систем внутреннего обеспечения качества и гарантий качества образования, применяемых учебными заведениями». URL: <http://www.akkork.ru/general/upload/skmo.pdf>
3. Региональное информационное агентство «Регионы России». URL: <http://gosrf.ru/news/7779/>
4. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». URL: <http://base.garant.ru/70291362/>

Anna Aleshina
assistant
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

The system of professional accreditation in the sphere of education: AKKORK's experience

Abstract

In accordance with the law «On education in the Russian Federation» (Federal law No. 273, dated December 29, 2012). Professional-public accreditation of professional education programs is a recognition of the quality and level of training of graduates who have mastered this educational program in a specific organization engaged in educational activities that meet the requirements of professional standards, the requirements of the labor market for specialists, workers and other employees of the corresponding profile. Now in the Russian Federation are a number of organizations engaged in conducting professional public accreditation. Some organizations are universal (evaluate programs from different areas), while others focus on specific areas. This article briefly described the Russian system of professional accreditation in education, and also shows an example of a universal experience of the institute – AKKORK.

Key words: education, quality assessment, accreditation, standards.

JEL-code: I210.

Палочкина В.В.
аспирант
экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)

Кредитный механизм развития платного высшего образования и формирование человеческого потенциала

Аннотация

Возрастание роли человеческого потенциала в экономическом развитии и расширении конкурентных возможностей страны является основополагающим фактором становления инновационной экономики. Формирование человеческого потенциала, происходящее в образовательных организациях, предполагает повышение эффективности финансирования оказания образовательных услуг организациями высшего образования. Образовательный кредит является дополнительным источником финансирования деятельности образовательных организаций и дает возможность получения высшего образования населению с различным уровнем дохода.

Ключевые слова: платное высшее образование, образовательный кредит, человеческий потенциал.

JEL-коды: H52, I22.

Формирование инновационной экономики, характерной чертой которой является генерирование и использование знаний в процессе производства инноваций, напрямую зависит от уровня развития человеческого потенциала. Отличительной чертой инновационной экономики является то, что индивиды и окружающий мир воздействуют друг на друга, человек приобретает возможность менять внешнюю среду, воплощать идеи и результаты исследований в новые технологии или продукты. Инновационная деятельность характеризуется как процесс, нацеленный на воплощение результатов опытно-конструкторских работ и научных исследований в новые технологии, находящие применение в производственной деятельности, и в инновационные товары, обладающие спросом. Важнейшим условием эффективного осуществ-

вления инновационной деятельности является развитие человеческого потенциала.

Человеческий потенциал страны может быть представлен как совокупность реализованных человеческих потенциалов индивидов. Человеческий потенциал отдельного индивида составляют знания и способности, которые могут быть применены для создания новых продуктов, технологий, а также новых знаний. В современных условиях не только отдельный индивид, а инновационная деятельность всего общества и коллектива способствует достижению целей развития страны. В этой связи вводится понятие «коллективный человеческий потенциал».

Формирование человеческого потенциала в виде знаний, навыков, опыта требует от самого человека и всего общества значительных и возрастающих затрат. Характер и виды инвестиций в человеческий потенциал обусловлены историческими, национальными, культурными обстоятельствами и традициями. Индивид будет инвестировать в человеческий потенциал, если это приведет к получению более высокого дохода. Однако нужно учитывать, что для полной окупаемости капиталовложений в человеческий потенциал необходим продолжительный период их функционирования. Большое значение для формирования человеческого потенциала, адекватного требованиям современной инновационной экономики, имеют инвестиции в систему высшего образования. Инвестиционный период у таких форм вложений в человеческий потенциал, как образование, может достигать 12–20 лет, продолжаясь в течение всей трудовой жизни.

Услуги высшего образования оказывают в Российской Федерации как государственные вузы, так и негосударственные образовательные организации. Наблюдается существенный рост образовательных организаций высшего образования. Их число возросло с 1993 по 2013 г. в 1,5 раза. Наибольшее количество организаций высшего образования было отмечено на начало 2008 учебного года и составляло 1134 организации, из них 660 учреждений было представлено государственными и муниципальными вузами и 474 учреждения – частными образовательными организациями высшего образования (см. рис. 1).

Существенный рост организаций высшего образования происходил в большей мере за счет роста частных образовательных организаций. В 2013 г. по сравнению с данными 1993 г. численность государственных и муниципальных образовательных организаций высшего образования увеличилась в 1,05 раза (с 548 учреждений в 1993/1994 учебном году до 578 учреждений в 2013/2014 учебном году), в то время как численность частных образовательных организаций возросла в 5 раз (с 78 учреждений в 1993/1994 учебном году до 391 учреждения в 2013/2014 учебном году). В среднем в рассматриваемый период времени число частных организаций высшего образования составляет около 60 % от

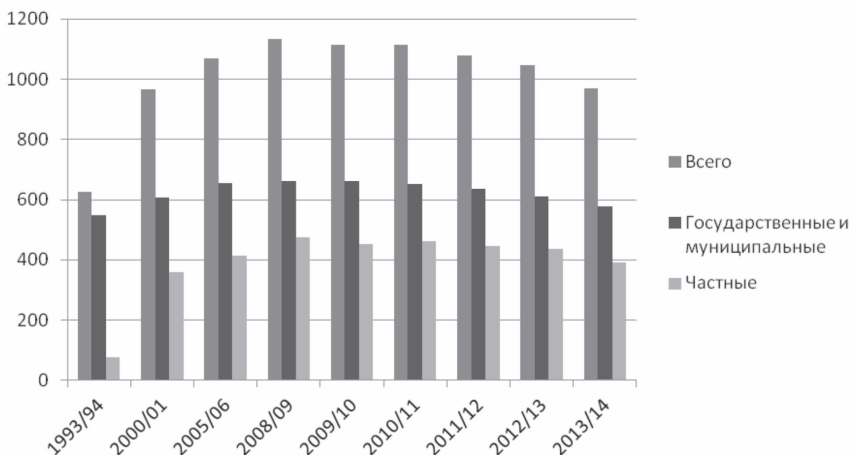


Рис. 1. Динамика количества образовательных организаций высшего образования (государственных и муниципальных и частных) в 1993–2013 гг., на начало учебного года
 Источник: составлено автором по [12].

числа государственных и муниципальных вузов. Снижение количества частных образовательных организаций высшего образования с начала 2008 учебного года, когда в стране было зафиксировано наибольшее количество частных вузов, составило в абсолютном выражении 83 частные организации высшего образования к началу 2013 учебного года, или в относительном выражении количество снизилось на 17,5 %.

Образование в высших учебных заведениях можно получить как за счет бюджетных средств, так и на платной основе. Согласно Федеральному закону от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», бюджетные учреждения реализуют возложенные на них функции в соответствии с утвержденным государственным (муниципальным) заданием. Однако бюджетное учреждение может осуществлять деятельность, относящуюся к его основным видам деятельности, предусмотренным его учредительным документом, сверх установленного государственного (муниципального) задания для граждан и юридических лиц на платной основе. При этом условия оказания одних и тех же услуг (выполнения работ) также должны быть одинаковыми. Порядок определения указанной платы устанавливается соответствующим органом, осуществляющим функции и полномочия учредителя, если иное не предусмотрено федеральным законом [9].

Порядок определения платы для федеральных бюджетных организаций высшего образования определен согласно приказу Минобрнауки России от 20 декабря 2010 г. № 1898 «Об утверждении порядка определения платы для физических и юридических лиц за услуги (работы),

относящиеся к основным видам деятельности федеральных бюджетных учреждений, находящихся в ведении Министерства образования и науки Российской Федерации, оказываемые ими сверх установленного государственного задания, а также в случаях, определенных федеральными законами, в пределах установленного государственного задания» (далее – приказ № 1898).

В соответствии с приказом № 1898 учреждения проводят самостоятельную оценку возможностей оказания услуг физическим и юридическим лицам на платной основе, руководствуясь анализом численности и квалификации персонала, материальной базы и наличия спроса на предоставляемую услугу. Размер платы на выполняемые виды деятельности устанавливается учреждением исходя из проведенных расчетов экономически обоснованных затрат, необходимых для оказания соответствующих платных услуг, с учетом требований к качеству оказания платных услуг и конъюнктуры рынка [7]. Отмечается, что размер платы за единицу оказания услуги на платной основе должен быть не ниже бюджетного финансирования, выделяемого на оказание данной услуги в рамках государственного задания.

Согласно данным Минобрнауки России в 2013 г. из 1 245 792 принятых на обучение студентов 60 % были приняты на обучение с полным возмещением стоимости обучения и 40 % за счет бюджетных ассигнований (из них 38,7 % – из средств федерального бюджета и 1,3 % из средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов) (см. рис. 2).

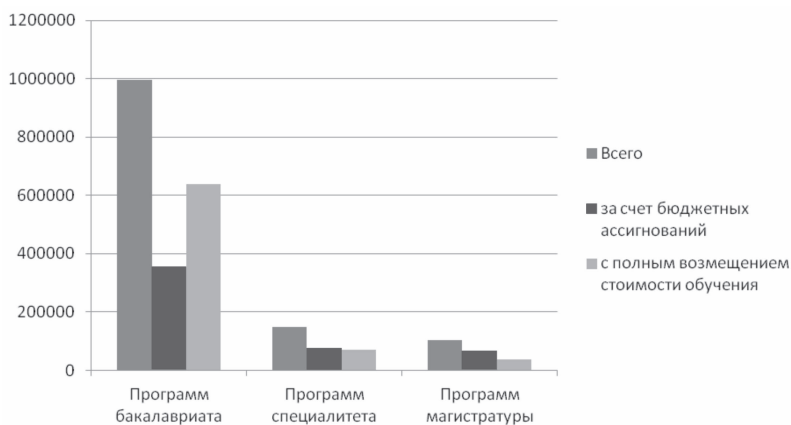


Рис. 2. Распределение приема по направлениям подготовки и специальностям в 2013 г.

Источник: составлено автором по [10].

В соответствии с представленными данными в структуре принятых на обучение студентов по программам бакалавриата отмечено превы-

шение численности принятых на места с полным возмещением стоимости обучения над численностью студентов, обучающихся за счет бюджетных средств. Численность студентов по программам бакалавриата, обучающихся на платной основе, составляла в 2013 г. 639 544 человека, в то время как на обучение за счет бюджетных средств было принято 354 984 человека, из которых 96,3 % было профинансировано из федерального бюджета, 3,6 % профинансировано бюджетами субъектов Российской Федерации и 0,1 % студентов были приняты на обучение за счет средств местных бюджетов. Численность студентов, принятых на обучение по программам специалитета и магистратуры за счет бюджетных ассигнований, превышает численность принятых на обучение на платной основе. Из 147 325 человек, принятых на обучение по программам специалитета, 52 % финансируются за счет бюджетных средств и 48 % приняты на обучение с полным возмещением стоимости обучения. Наименьшая численность студентов, принятых на обучение, была представлена обучающимся по программам магистратуры, их численность равна 103 929 человек, из которых 66 037 человек обучались за счет средств федерального бюджета, 1912 – за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и 35 980 человек были приняты на обучение с полным возмещением стоимости обучения.

Финансирование оказания образовательных услуг высшими учебными заведениями на платной основе происходит за счет собственных средств индивидов – получателей услуги высшего образования, средств хозяйствующих субъектов и кредитных средств, предоставляемых кредитными организациями. На заседании коллегии Минобрнауки России 19 июня 2006 г. была одобрена «Концепция государственной поддержки образовательного кредитования» № ПК-7 (далее – Концепция). Как отмечается в Концепции, образовательное кредитование как дополнительный источник финансирования высших учебных заведений представляет собой более справедливой способ финансирования получения образовательной услуги. В отличие от бюджетного финансирования при получении образовательного кредита выгоды от получения образования оплачивает сам выгодополучатель, а не все члены общества, многие из которых сами не имеют высшего образования. Также образовательное кредитование должно создавать возможности получения высшего образования абитуриентам, не набравшим достаточное количество баллов для прохождения обучения на бюджетных местах, а также абитуриентам из семей с невысокими доходами, так как они смогут погасить кредит впоследствии из собственных средств, полученных после выхода на работу.

Однако в условиях экономической неопределенности получить образовательный кредит достаточно затруднительно по причине высокой цены и необходимости предоставления гарантий выплаты. В данных

условиях именно государство может выступать гарантом на условиях частичного гарантирования предоставляемых кредитов. Данный механизм также является дополнительной возможностью оказания государством влияния на подготовку специалистов по наиболее востребованным группам специальностей, с помощью применения механизма дифференциации видов гарантийного покрытия для различных специальностей (направлений подготовки).

В соответствии с Концепцией взять основной образовательный кредит, предусматривающий предоставление платных образовательных услуг для получения высшего образования, с государственной поддержкой могут абитуриенты, которые при поступлении на бюджетные места по конкурсу в государственные и муниципальные высшие учебные заведения недобрали незначительное количество баллов до проходного, а также обучающиеся на возмездной основе студенты вышеуказанных вузов независимо от формы обучения [1].

Проект Федерального закона «Об образовательных кредитах» № 220221-4 был внесен на рассмотрение в Государственную Думу Российской Федерации 4 октября 2005 г. Ответственным комитетом по данному законопроекту выступал комитет по кредитным организациям и финансовым рынкам, соисполнителем – комитет по образованию и науке. 21 марта 2008 г. был опубликован официальный отзыв Правительства Российской Федерации № 1219п-П44 на проекте Федерального закона № 220221-4 «Об образовательных кредитах», в соответствии с которым был выдвинут ряд существенных замечаний, к которым относится, например, то, что образовательный кредит связан с высокой вероятностью невозврата, что при условии предоставления государственных гарантий создаст нагрузку на федеральный бюджет, а также обоснование направленности подобного кредитования на подготовку кадров для рыночного сектора и отсутствия стимулов подготовки кадров для бюджетной сферы. В соответствии с представленным отзывом законопроект был признан затратным и не был поддержан Правительством Российской Федерации. В соответствии с Постановлением № 512-5 Государственной Думы Российской Федерации от 21 мая 2008 г. «О проекте Федерального закона № 220221-4 «Об образовательных кредитах» Государственная Дума РФ отклонила законопроект.

В отзыве Правительства Российской Федерации № 1219п-П44 была отмечена необходимость оценки последствий реализации эксперимента по государственной поддержке предоставления образовательных кредитов студентам образовательных учреждений высшего профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию, проводимого в 2007–2013 гг., перед принятием закона об образовательных кредитах. Проведение данного эксперимента было закреплено Постановлением Правительства РФ от 23 августа 2007 г. № 534 «О проведе-

нии эксперимента по государственной поддержке предоставления образовательных кредитов студентам образовательных учреждений высшего профессионального образования, имеющим государственную аккредитацию» (далее – Постановление № 534). В соответствии с Постановлением № 534 образовательным кредитом считаются денежные средства, предоставляемые заемщику банком – участником эксперимента в целях оплаты образовательных услуг, предоставляемых заемщику вузом, с которым у заемщика заключен договор о предоставлении платных образовательных услуг (основной образовательный кредит). Помимо основного образовательного кредита заемщиком может быть получен дополнительный образовательный кредит, предусматривающий покрытие расходов на получение дополнительного образования, или сопутствующий образовательный кредит, заключенный для покрытия сопутствующих расходов заемщика на проживание, приобретение учебной литературы, питание и другие расходы социального характера, связанные с обучением.

Экспериментом было предусмотрено заключение заемщиком с вузом договора об оказании образовательных услуг на платной основе, заключения договора с поручителем о предоставлении поручительства и с банком, принимающим участие в эксперименте, заключение договора об образовательном кредите. Максимальная процентная ставка по образовательному кредиту не могла превышать 10 %. Заемщику предоставлялась отсрочка по погашению основного долга и выплате процентов на весь срок обучения в вузе и три месяца, а также предусматривалась возможность досрочного погашения задолженности по образовательному кредиту без штрафных санкций. Максимальный размер государственной поддержки, предоставляемой поручителю для возмещения части его расходов, был определен как 10 % всей суммы предоставленных образовательных кредитов, по которым поручителями было предоставлено поручительство банкам – участникам эксперимента [4]. Согласно данным Минобрнауки России, в рамках эксперимента по предоставлению государственной поддержки образовательного кредитования было выдано более 5 тыс. кредитов [10].

Одним из банков – участников программы предоставления образовательных кредитов с государственной поддержкой являлось ОАО «Сбербанк России». Список организаций, заключивших Соглашение об информационном сотрудничестве с ОАО «Сбербанк России» в 2014 г., представлен 21 организацией, среди которых Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Санкт-Петербургский государственный университет, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. Образовательный кредит с государственной поддержкой выдается Сбер-

банком для покрытия расходов на получение образовательных услуг по основным программам среднего профессионального образования и по основным программам высшего образования. Процентная ставка установлена в рублях на уровне 7,06 % при ставке рефинансирования Банка России, равной 8,25 %. В случае изменения ставки рефинансирования Банка России ставка, уплачиваемая заемщиком по вновь заключаемым договорам, рассчитывается исходя из 1/4 ставки рефинансирования Банка России плюс пять пунктов [11].

Постановлением Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2013 г. № 1026 «Об утверждении правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования» были установлены условия предоставления государственной поддержки образовательного кредитования студентов, поступивших в образовательные организации, а также был определен размер и порядок предоставления государственной поддержки, которая представляет собой субсидию банкам, направляемую на возмещение части затрат на уплату процентов по образовательным кредитам и части затрат по невозвращенным образовательным кредитам. В соответствии с установленными условиями предоставления государственной поддержки образовательного кредитования заемщику предоставляется отсрочка на льготный период пользования образовательным кредитом по выплате основного долга по образовательному кредиту и процентов. После прохождения курса обучения заемщику устанавливается срок на возвращение суммы образовательного кредита в течение 10 лет [6].

Формирование человеческого потенциала осуществляется в сферах здравоохранения, социального обеспечения, экологической среды, в системе образования. В связи с чем важным вопросом становится доступность образования для индивидов и разработка эффективных механизмов финансирования получения образовательных услуг. Образовательный кредит является для индивидов источником средств, направляемых на покрытие расходов, на получение образовательных услуг высшего образования, а государственная поддержка программы образовательного кредитования позволяет нивелировать дифференциацию в доходах индивидов, оказывающую влияние на возможность получения образовательного кредита.

Литература

1. Концепция государственной поддержки образовательного кредитования (одобрена на заседании коллегии Минобрнауки России 19 июня 2006 г. № ПК-7).
2. Официальный отзыв Правительства Российской Федерации от 21 марта 2008 г. № 1219п-П44 на проект Федерального закона № 220221-4 «Об образовательных кредитах».

3. Постановление Государственной Думы Российской Федерации от 21 мая 2008 г. № 512-5 «О проекте Федерального закона № 220221-4 «Об образовательных кредитах»
4. Постановление Правительства Российской Федерации № 534 от 23 августа 2007 г. «О проведении эксперимента по государственной поддержке предоставления образовательных кредитов студентам образовательных учреждений высшего профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию».
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 28 августа 2009 г. № 699 «Об изменении условий проведения эксперимента по государственной поддержке предоставления образовательных кредитов студентам образовательных учреждений высшего профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию».
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2013 г. № 1026 «Об утверждении правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования».
7. Приказ Минобрнауки России от 20 декабря 2010 г. № 1898 «Об утверждении порядка определения платы для физических и юридических лиц за услуги (работы), относящиеся к основным видам деятельности федеральных бюджетных учреждений, находящихся в ведении Министерства образования и науки Российской Федерации, оказываемые ими сверх установленного государственного задания, а также в случаях, определенных федеральными законами, в пределах установленного государственного задания».
8. Проект Федерального закона «Об образовательных кредитах» № 220221-4.
9. Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».
10. Министерство образования и науки Российской Федерации. Открытые данные. URL: <http://минобрнауки.рф/открытые-данные>
11. ОАО «Сбербанк России». URL: <http://www.sberbank.ru>
12. Федеральная служба государственной статистики: URL: <http://www.gks.ru>

Victoria Palochkina
Ph.D., Student
Lomonosov Moscow State University
Faculty of Economics
(Moscow, Russia)

Credit mechanism of fee-based higher education development and the formation of human potential

Abstract

The increasing role of human potential in economic development and expansion of the competitive opportunities of the country is a fundamental

factor in the establishment of innovative economy. Formation of human potential occurs in educational institutions and involves improving the efficiency of financial provision of educational services provided by organizations of higher education. Education credit is an additional source of funding for educational institutions. It makes it possible to obtain higher education to individuals with different income levels.

Key words: fee-based higher education, education credit, human potential.

JEL-codes: H52, I22.

Научное электронное издание

**АЛЬТЕРНАТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ
В УСЛОВИЯХ ЗАМЕДЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Сборник статей
по материалам научной конференции
«Ломоносовские чтения»,
посвященной 260-летию
МГУ имени М.В. Ломоносова

