

ЭКО

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 8 2014 г.

**Миграция:
источник развития
или конфликтов?**



8 (482) 2014

Главный редактор КРЮКОВ В.А., член-корреспондент РАН,
заместитель директора Института экономики
и организации промышленного производства СО РАН

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

АГАНБЕГЯН А.Г., Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ, академик РАН
БОЛДЫРЕВА Т.Р., зам. главного редактора
БУХАРОВА Е.Б., директор Института экономики, управления и природопользования
Сибирского федерального университета, к.э.н.
ВОРОНОВ Ю.П., вице-президент Новосибирской торгово-промышленной палаты, к.э.н.
ГЛАЗЫРИНА И.П., зав. лабораторией эколого-экономических исследований Института
природных ресурсов, экологии и криологии СО РАН, д.э.н.
ГРИГОРЬЕВ Л.М., профессор, зав. кафедрой НИУ «Высшая школа экономики», к.э.н.
ЗОРКАЛЬЦЕВ В.И., Сибирский энергетический институт СО РАН им.Л.А.Мелентьева,
д.т.н.

КОЛМОГОРОВ В.В., к.э.н.

КУЛЕШОВ В.В., координатор, директор Института экономики и организации
промышленного производства СО РАН, академик РАН

МИРОНОСЕЦКИЙ С.Н., ген. директор ООО «Сибирская генерирующая компания»

НИКОНОВ В.А., министр образования, науки и инновационной политики Новосибирской
области

ПСАРЕВ В.И., зав. кафедрой Алтайского госуниверситета, зам. председателя Исполни-
тельного комитета Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение», к.э.н., д.т.н.

СУСЛОВ Н.И., зав. отделом Института экономики и организации промышленного произ-
водства СО РАН, д.э.н.

УСС А.В., председатель Законодательного Собрания Красноярского края, д.ю.н.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

БАРАНОВ А.О., Новосибирский госуниверситет, д.э.н.; КАЗАКОВА Н.А., директор
по региональному развитию ООО «Лоялти Партнерс Восток»; КЛИСТОРИН В.И.,
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, д.э.н.;
ЛАПАЧЕВ В.В., ЗАО «НОВИЦ», д.х.н.; МЕЛЬНИКОВА Л.В., Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН, к.э.н.; МУСИЕНКО И.В., директор консультационной
фирмы «Стратэкон Консалтинг», к.э.н.; НОВИКОВ А.В., Современная Бизнес-Академия
«НОВА», д.э.н.; САМСОНОВ Н.Ю., Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН, к.э.н.; ФОМИН Д.А., Новосибирский государственный
технический университет, к.э.н.

УЧРЕДИТЕЛИ:

УЧРЕЖДЕНИЕ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ РАН,
РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ЭКО»

В НОМЕРЕ

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

- 2 Миграционная политика – между концептуализацией и регистрацией

Тема номера: МИГРАЦИЯ: ИСТОЧНИК РАЗВИТИЯ ИЛИ КОНФЛИКТОВ?

- 5 КЛИСТОРИН В.И.
Внешняя миграция в России в общественном сознании, текущей политике и стратегических документах
- 18 СОБОЛЕВА С.В.,
СМИРНОВА Н.Е.,
ЧУДАЕВА О.В.
Миграция населения в приграничных регионах Сибири
- 32 СОЛОДОВА Г.С.,
КРАСНОПОЛЬСКАЯ И.И.
Мигранты из Средней Азии – сфера труда и не только
- 43 АБЛАЖЕЙ Н.Н.,
ТУРДУЕВА А.С.
Масштабы экономической миграции и натурализации киргизских мигрантов в Сибирском федеральном округе в 2001–2012 гг.
- 52 УМИРЗАКОВ И.
Узбеки в Новосибирске: идет отсев нелегалов
- 59 ХАЧАТРЯН А.
Армянская диаспора: сплоченность и организованность

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

- 64 БАРАНОВ А.О.,
СОМОВА И.А.
Что определяло инфляцию в России в постсоветский период?

- 85 КАРГИН Е.С.

Стагнация вместо модернизации: инвестиционные диспропорции в России как проявление системных ошибок экономической политики

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- 105 ЕРЁМИНА С.Л.,
БОЛЬШАНИНА Ю.С.
Международный опыт регулирования малых и средних предприятий

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 119 ТИТОВ А.М.
Искусство предугадать и возглавить тренд

ОТРАСЛЬ

- 137 ИВАНОВ С.В.
Нужен ли российский инжиниринг в горно-металлургическом комплексе Сибири и Дальнего Востока?

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

- 153 ЭЗРОХ Ю.С.
Зарубежные наукометрические базы и российский эффективный контракт в высшем образовании (на примере экономических наук)

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 166 НОВИКОВ А.В.
Банки и бизнес: чистка банковской системы и ее последствия для бизнеса
- 176 ЛОПАТКИНА А.Е.
Структура ущерба от подушевого финансирования в образовании
- 183 ШЕ С.Г.
Южнокорейский опыт организации мультикультурных отношений в сфере предпринимательства

- 190 SUMMARY

Миграционная политика – между концептуализацией и регистрацией

Значимость труда в удовлетворении растущих потребностей человека и человечества никто не отменял, несмотря на прогнозы о резком возрастании роли роботов и интеллектуальных машинных систем. Труд и капитал взаимодействуют по-разному, но один без другого в современную эпоху существовать не может: труду необходим капитал, а капиталу – труд.

Особенность взаимодействия труда и капитала в России, начиная с досоветских времен, – чрезвычайно неравномерное распределение мест эффективного вложения капитала и мест комфортного проживания населения (прежде всего, трудоспособного). Это противоречие разрешалось по-разному, однако общим было стремление – и населения, и капитала – к постоянному поиску новых мест и новых сфер приложения и получения повышенной отдачи.

В России данный процесс, по определению историка В.О. Ключевского, приобрел форму внутренней колонизации. Рост населения в местах комфортного проживания, нехватка земли, возможность продвижения на восток – эти и многие другие причины предопределили направленность и динамику данного процесса. Инициатива отдельных людей, начиная с XVI в., приобрела рамки и очертания государственной политики. Этот процесс замедлялся, но не прерывался, даже в периоды войн и лихолетья.

«...С наступлением смутной эпохи приостановилось распространение русской колонизации в Сибири. Москве было не до Сибири. Посылка новых партий русских людей в Сибирь прекратилась. Оставшиеся в Сибири заняты были не столько приискиванием новых земель и новых ясачных людей, сколько борьбой с покоренными уже инородцами, которые повсеместно восставали против русских... Поступательное движение русской колонизации в Сибири возобновилось только с окончанием смуты»¹.

Заселение Сибири (земель за Уралом) русскими людьми охватывает, по мнению историка-географа М.К. Любавского, несколько эпох: «...Первая эпоха совпадает со временем первоначального занятия сибирской территории. Главным мотивом заселения Сибири для правительства было желание удержать за собой занятую полезную территорию; с этим желанием во многих случаях совпадали и интересы народной массы, искавшей лучших условий для своего труда, чем на родине. Правительственная инициатива и деятельность в заселении страны шли рука об руку в эту эпоху с инициативой и деятельностью народной.

¹ Любавский М.К. Историческая география России в связи с колонизацией. – СПб: изд-во «Лань», 2000. – С. 226. Курс лекций академика Матвея Кузьмича Любавского (1860–1936 гг.) увидел впервые свет в 1909 г.

Вторая эпоха совпадает приблизительно с XVIII веком. Колонизация Сибири за это время приобретает почти исключительно принудительный характер... Вольная народная колонизация в эту эпоху хотя и не прекращается совсем, но ослабевает или совершается, так сказать, контрабандой, вопреки воле правительства.

Третья эпоха совпадает приблизительно с XIX веком. Мотив, двигавший колонизацией Сибири во вторую эпоху, продолжает действовать и теперь. Но наряду с этим выдвигается и другой – посредством занятия Сибири бороться с перенаселением некоторых местностей России, с малоземельем крестьян: этот мотив выдвигается все более на первый план и в конце эпохи становится исключительным. Он одинаково двигает народной массой и правительством, которое сначала берет в данном деле инициативу, а потом стремится только регулировать колонизационное движение народной массы»².

Для третьей эпохи характерно активное участие государства в формировании системы стимулов и предпочтений для переселения крестьян. При этом учитывались навыки, умения и традиции ведения хозяйства, веками складывавшиеся в местах, откуда вышли переселенцы. Такой подход объясняется пониманием невозможности освоения и закрепления новых земель подневольным трудом. Был подготовлен «свод знаний» о тех местах, куда направлялись переселенцы. Данный обширный труд заканчивался словами: «...Нельзя забывать, что неведомые и пустынные пространства постепенно иссякают на земном шаре, и богатые такими землями государства становятся предметом естественной зависти соседей...»³.

История дает нам не только пищу для размышлений, но и позволяет многое увидеть в дне сегодняшнем.

С чем в настоящее время сталкивается Сибирь – обширная территория от Урала до Тихого океана (в современном понимании – Сибирь и Дальний Восток)? Об этом пишут наши авторы:

- с «обезлюдением в результате депопуляции и длительного миграционного оттока» (статья С.В. Соболевой, Н.Е. Смирновой, О.В. Чудаевой);
- с притоком иммигрантов из Казахстана, Средней Азии и стран Юго-Восточной Азии – при этом с 2000-х годов резко ухудшается их образовательный уровень (статья Г.С. Солодовой и И.И. Краснопольской).

² Любавский М.К. Историческая география России в связи с колонизацией. – СПб: изд-во «Лань», 2000. – С. 226. Курс лекций академика Матвея Кузьмича Любавского (1860–1936 гг.) увидел впервые свет в 1909 г.

³ Азиатская Россия. Т. 2 (Земля и Хозяйство). Издание Переселенческого управления Главного управления землеустройства и земледелия. – СПб: Товарищество А.Ф.Маркс, 1914. – С. 638.

Такое качество рабочей силы вызывает множество опасений и потенциально рискованных ситуаций – от нарушения этнодемографического баланса до нежелания иммигрантов интегрироваться в местную среду (даже при сохранении своей культурной и языковой идентичности) и угрозы потери отдельных участков территории.

Насколько реальны эти угрозы?

Как показывают авторы данного номера – вполне реальны. Но причина тому – не сами иммигранты, а, скорее, сложившаяся практика – преимущественный акцент на «эффективное выполнение полицейских функций» (регистрация, учет и контроль перемещения). В то же время представители диаспор иммигрантов не отрицают возможности (и наличия успешного опыта) взаимодействия представителей различных национальностей (с территории постсоветского пространства) с местным сообществом (интервью И. Умирзакова и А. Хачатряна).

Почему же отдельные случаи не становятся общепринятой практикой?

Причина, как представляется, общая для многих других мер и шагов, предпринимаемых в настоящее время в социально-экономической сфере. А именно, отвлеченный, «концептуальный» характер принимаемых решений (статья В.И. Клисторина). Как ключевое направление в иммиграционной политике декларируется «создание новой экономики с эффективной занятостью, воссозданием профессиональных сообществ, равномерным развитием производительных сил...». Этим положениям не хватает конкретности и адресности предлагаемых правильных и беспорных направлений работы. Именно поэтому мы и сочли возможным обратиться к практике 1914 г. Переселенческого управления Главного управления землеустройства и земледелия. Почему бы, например, не развить применительно к иммигрантам второй волны (после 2000 г.) из Средней Азии тот подход, который был использован 100 лет назад при «борьбе с перенаселением некоторых местностей России, с малоземельем крестьян»?

Увы, «Россия до сих пор не выбрала для себя модель интеграции иммигрантов, которая способствовала бы их успешной адаптации» (статья Н.Н. Аблажей, А.С. Турдуевой).

Настало время учет и анализ миграционных процессов сочетать с практическими шагами по адресному и конкретному проектированию и реализации мер в политике привлечения и подготовки рабочей силы (без иммигрантов нам уже не обойтись).

Внешняя миграция в России

в общественном сознании, текущей политике и стратегических документах

В.И. КЛИСТОРИН, доктор экономических наук, Институт экономики
и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирский
государственный университет, Новосибирск. E-mail: klistorin@ieie.nsc.ru

Рассмотрены различные оценки масштабов и характера иммиграции в Россию и эмиграции из нее. Показано, что несовпадение оценок основано на неоднозначном понимании миграции и различных методиках учета и, главное, интерпретации данных. Современная Россия сильно интегрирована в мировую экономику, в том числе и в части перемещения населения. При этом в миграционных потоках преобладает маятниковая миграция. Сальдо миграционных потоков сравнительно невелико, но движение человеческого капитала складывается не в пользу России. Анализ концепции миграционной политики показывает недооценку остроты текущих и перспективных проблем в части миграции населения.

Ключевые слова: миграция населения, маятниковая миграция, нелегальная миграция, миграционная политика, цели, результаты и инструменты политики

Большинство экономистов едины в том, что в краткосрочном периоде экономический рост определяется спросом, в среднесрочном – ресурсами, а в долгосрочном – человеческим капиталом и качеством институтов. Два последних фактора тесно связаны между собой. Очевидно, что естественное и механическое движение населения могут оказывать значительное влияние на темпы и качество экономического развития.

В теории население уходит оттуда, где плохо, туда, где лучше жить и работать. С экономической точки зрения это означает, что перемещение населения способствует максимизации индивидуальной и общественной полезности и продуктивности. Но действительность не всегда соответствует теории. Перемещение населения вызывает значительные издержки, которые тем больше, чем выше барьеры между странами и регионами, требует значительного времени на адаптацию к новым условиям жизни и работы, существенно влияет на региональные рынки труда, жилья и социальных услуг. Проблемы в указанных областях легко связать с наплывом мигрантов или оттоком населения, тем более что эти процессы весьма заметны.

Предполагается, что современные миграции населения беспрецедентны по масштабам и по проблемам, которые они порождают. Однако это не так. «Тревожащие современные правительства миграции из одной страны в другую в течение последних двадцати лет есть лишь бледная тень миграций XIX века. То же самое можно сказать о миграции капитала»¹. Имеется множество исследований, посвященных международной и внутренней миграции населения. Например, А. Марианьский приводит впечатляющие данные по различным видам и направлениям миграции не только в XX веке, но и в более глубокой ретроспективе². Очевидно, что при всей сложности миграционных процессов государство всегда оказывало значительное влияние на них, исходя из собственных целей и понимания проблем и вызовов экономического и социального характера.

Целью настоящей статьи является обсуждение масштабов внешней миграции в современной России и того, как общество и власти воспринимают проблему и насколько готовы ее решать.

Проблемы изучения миграции и ее последствий

Около четверти века назад, в разгар перестройки и гласности, когда обсуждение межнациональных проблем и прав коренного населения достигло определенной точки кипения, один публицист заметил, что коренное население – всего лишь предпоследние завоеватели. В настоящее время проблемы коренных народов и их отношений с другими этносоциальными группами в тех или иных регионах страны в общественном сознании и политических выступлениях вытесняются проблемой отношений между местным населением и мигрантами. На участников таких дискуссий не производит впечатление даже тот факт, что, не снижая степени общности, можно утверждать, что все население России, более того, любой страны мира, являются мигрантами или их прямыми потомками. Разница между отдельными группами людей состоит лишь в количестве поколений, осевших в том или ином регионе.

В современном представлении большинства жителей России мигранты – это выходцы из республик Средней Азии, Закавказья,

¹ МакКлоски Д. Полезно ли прошлое для экономической науки. URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/Titova/31.php

² Марианьский А. Современные миграции населения. – М.: Статистика, 1969. – 223 с.

Китая, Вьетнама и некоторых других стран, а также северокавказских республик самой России. При этом жители Белоруссии или Украины, переселившиеся или приехавшие на работу в Россию, обычно мигрантами не считаются, не говоря уже о гражданах стран Западной Европы, США и даже Латинской Америки, к которым прилипло словечко «экспаты». По регионам страны понятие «мигранты» также различается. Жители отдаленных регионов России воспринимаются в Москве или Санкт-Петербурге как чужаки, в то время как во многих других городах – как свои. Еще более сложное понимание разделения на своих и чужих складывается в малых городах и сельской местности.

В последнее десятилетие все более устойчивым в общественном восприятии становится словосочетание «нелегальный мигрант». Под этим обычно понимается не столько правовой статус человека, сколько национальность, цвет кожи и разрез глаз. В общественном сознании широко распространено мнение об угрозах со стороны внешней миграции. Речь обычно идет о росте преступности, криминализации бизнеса, коррупции, трудностях с трудоустройством и деформации рынка труда, угрозе потери национальной идентичности и даже территориальной целостности страны³.

Такие опасения обычно связаны с непониманием социально-экономических процессов и причинно-следственных связей, что является следствием предрассудков и плохого образования, с трансляцией того же самого через СМИ. Кроме того, в нашей стране имеется большое число любителей и профессионалов из числа политиков, политтехнологов, журналистов и простых обывателей, специализирующихся на манипулировании статистическими данными и фактами.

Рост массивов накопленной информации и несомненные успехи в методах ее обработки и анализа вместе с увеличением числа исследователей часто создают иллюзию прогресса науки и качества научных знаний. Но так обстоит далеко не всегда. Даже беглое сравнение дореволюционных этносоциальных

³ Самарина А. Трудармия может превратиться в пятую колонну // Независимая газета. – 2014. – 24 февр. URL: http://www.ng.ru/politics/2014-02-24/1_trudarmia.html; Словецкий В. Тревожная доля. К 2050 году половину населения России могут составить мигранты // Новые Известия. – 2014. – 16 апр. URL: <http://www.newizv.ru/society/2014-04-16/200262-trevozhnaja-dolja.html>

и географических исследований с современными вызывает впечатление шока. Популярные очерки описания Российской империи («Живописная Россия»), издававшиеся в конце XIX века под редакцией П.П. Семенова (Тян-Шанского) представляют недостижимый в современной России образец научного исследования, не говоря уже о специальных работах по данной теме. Тогда не было наложено табу на подобного рода работы, в отличие от советского времени, когда национальная политика колебалась вместе с линией партии, и официальная идеология интернационализма постоянно конфликтовала с реальной политикой. Статистика закрывалась и тщательно препарировалась, а исследования движения населения, межнациональных отношений и конфликтов концентрировались в спецслужбах, где соответствующая информация накапливалась, хранилась и использовалась.

Частичное снятие запретов и ограничений привело к возрождению отечественных общественных наук и росту спроса на объективное исследование демографических и социальных процессов. Работы 1960-х годов, в частности В.И. Переведенцева, В.В. Покшишевского, Ж.А. Зайончковской и многих других, возможно, несколько уступали лучшим зарубежным образцам того времени, но часто оказываются более информативными и точными в сравнении с современными исследованиями.

Самая серьезная проблема для общественности, науки и, кажется, Правительства РФ – отсутствие достоверной статистики по миграции населения и, главное, доверия к публикуемым данным. «В 2012 г. руководитель ФМС сообщил, что на территории страны находятся 14 млн мигрантов. Далее численность мигрантов в России необъяснимым образом начала снижаться, и это при декларируемом ФМС росте валового объема иммиграции. По заявлению главы ФМС, по состоянию на 20 ноября 2013 г. в России находились 11,1 млн иностранных граждан. Однако спустя чуть более двух месяцев руководитель миграционной службы заявил о пребывании на территории России 10,4 млн иностранцев»⁴. Возможно, дело в том, что в различных докладах чиновников

⁴ Самарина А. Трудармия может превратиться в пятую колонну // Независимая газета. – 2014. – 24 февр. URL: http://www.ng.ru/politics/2014-02-24/1_trudarmia.html

присутствуют неодинаковые оценки нелегальной миграции либо данные приводятся без ее учета.

На проблему качества официальных статистических данных постоянно указывают многие специалисты. Если при оценке экономических данных ошибки составляют проценты, то при оценке миграционных потоков и накопленной миграции данные независимые оценки расходятся в разы⁵. Все это создает атмосферу всеобщего недоверия к официальным данным, что отражает потерю авторитета и репутации властей. Расширение числа и мощности каналов информации в современном обществе одновременно означает и большие возможности для дезинформации и манипулирования общественным мнением. Следует помнить, что, помимо прямых фальсификаций, количественные оценки существенно зависят от методики расчетов, что также нередко применяется в политических целях. Распространённость негативных настроений по отношению к мигрантам часто используется политиками и публицистами для увеличения своей популярности или для микширования действительных социальных и экономических проблем.

Возможно, дело в том, что официальная статистика основана на регистрационных документах. Но это лишь часть миграционного потока, к тому же не отражающая передвижения мигрантов по стране. Постоянное ужесточение миграционного законодательства и рост тарифов при легализации пребывания в России заставляют мигрантов уходить в тень и становиться нелегальными. «Ежегодно в стране от 3 до 5 миллионов иностранных граждан осуществляют трудовую деятельность без официального разрешения»⁶.

Учитывая популярность у части общества идеи ограничения миграции, российские власти в последнее время стремятся продемонстрировать жёсткость проводимой ими миграционной политики. Так, в 2013 г. и в начале 2014 г. Правительство инициировало широкомасштабные депортации трудовых мигрантов и

⁵ *Словецкий В.* Тревожная доля. К 2050 году половину населения России могут составить мигранты // Новые Известия. – 2014. – 16 апр. URL: <http://www.newizv.ru/society/2014-04-16/200262-trevozhnaja-dolja.html>

⁶ *Голунов С.* Опасные иммигранты или искажённые восприятия? Взаимосвязь между иммиграцией и преступностью в России. – С. 3. URL: <http://www.ej.ru/?a=note&id=25281>

ужесточило некоторые нормы иммиграционного законодательства. В частности, гражданам тех стран, которые имеют с РФ безвизовый режим, было позволено находиться в РФ без разрешения на работу в течение не более чем 90 дней в рамках 180-дневного периода⁷. Ранее последнее условие отсутствовало, и желающие по истечении 90 дней могли тут же вернуться в Россию после кратковременного формального выезда из неё.

Степень интегрированности России в мировую экономику

В сравнении с советским периодом современная Россия является достаточно открытой страной, глубоко интегрированной в мировую экономику. Согласно рейтингу связанности (connectedness) стран с мировой экономикой, который составляет McKinsey Global Institute, Россия занимает 9-е место из 131 страны, охваченной обследованием (табл. 1). Рейтинг учитывает долю страны в общем объеме мировых финансовых, товарных, людских потоков, потоков услуг и данных, а также ее открытость. Высокое место в рейтинге Россия получила благодаря людским потокам, в которых учитывалось количество международных туристов, студентов по обмену и мигрантов. По данным McKinsey, Россию в 2010 г. посетили 21 млн туристов и студентов, а 33 млн россиян побывали в других странах. Количество иммигрантов, находящихся в России, составило 11,8 млн человек, а эмигрантов из России в других странах – 10,1 млн человек. Место в рейтинге определялось с учетом общего населения страны и доли в мировых показателях. Поскольку население нашей страны (около 140 млн человек) не так уж велико относительно приведенного выше количества мигрантов, студентов и туристов, она заняла 2-е место в подрейтинге людских потоков (на первом – США)⁸.

Разумеется, приведенные данные не вполне корректно отражают масштабы миграции. С одной стороны, лица, получившие гражданство, в них не учитываются. С другой – в современном мире можно практически постоянно проживать в чужой стране, учиться, работать или заниматься предпринимательской деятель-

⁷ Концепция государственной миграционной политики. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131046/

⁸ McKinsey: Россия больше всех развивающихся стран связана с мировой экономикой URL: http://slon.ru/economics/mckinsey_rossiya_bolshe_vsekh_razvivayushchikhsya_stran_svyazana_s_mirovoy_ekonomikoy-1089572.xhtml

ностью, не теряя гражданства. Это касается как России, так и многих других стран. Еще один вопрос – считать ли мигрантами детей, родившихся на территории одного государства, если его родители являются гражданами другого? Непонятно, какая доля временно проживающих в той или иной стране окончательно оседет на ее территории. Очевидно, что реальные размеры накопленной миграции минимум на порядок ниже приведенных выше оценок.

Таблица 1. Рейтинг связанности стран с мировой экономикой

Место в рейтинге	Страна	Место в рейтинге по категориям					Размер потоков товаров, услуг и финансов, млрд долл.
		товары	услуги	финансы	люди	данные и коммуникации	
1	Германия	3	5	7	5	2	3 770
2	Гонконг	1	4	3	14		1 437
3	США	8	9	5	1	7	5 622
4	Сингапур	2	3	4	18	5	1 198
5	Великобритания	13	6	9	7	3	1 471
6	Нидерланды	6	7	15	29	1	1 213
7	Франция	9	10	36	15	4	1 581
8	Канада	16	22	13	9	18	1 381
9	Россия	19	30	16	2	21	1 277
10	Италия	11	20	31	16	10	1 187

Источник: McKinsey Global Institute

Так или иначе, на территории России одновременно пребывает свыше 11 млн граждан других стран (около 8% от общей численности населения). Учитывая, что большая часть мигрантов приезжает в нашу страну в целях трудоустройства, можно утверждать, что мигранты составляют около 10% занятых, а в отдельных городах и регионах – существенно больше. Значительная часть иностранцев на территории России, по понятным причинам, являются гражданами стран-членов СНГ (до 80%). По данным Федеральной миграционной службы, в настоящее время численность граждан этих стран на территории России составляет около 8,7 млн чел. Данные по девяти странам СНГ (без Туркмении) приведены в таблице 2.

Таблица 2. Сведения в отношении иностранных граждан, находящихся на территории Российской Федерации, в половозрастном разрезе (по состоянию на 1 июня 2014 г.)

Страна	Количество иностранных граждан, тыс. чел.	В том числе мужчин	Доля мужчин		
			в общей численности граждан	в возрасте 18–29 лет в общем их числе	в возрасте 30–39 лет в общем их числе
Азербайджан	603,8	412,5	68,3	33,1	20,9
Армения	509,3	357,5	70,2	32,7	22,4
Беларусь	415,7	255,4	61,4	31,4	27,6
Казахстан	566,9	328,6	58,0	29,4	19,6
Киргизия	545,5	336,7	61,7	51,6	18,8
Молдова	582,7	393,4	67,5	40,6	25,4
Таджикистан	1170,8	996,4	85,1	50,6	22,6
Узбекистан	2580,9	2148,8	83,3	49,5	23,5
Украина	1638,8	1037,5	83,3	30,4	25,1

Источник: Федеральная миграционная служба. URL: <http://www.fms.gov.ru/about/statistics/foreign/details/54891/>

Из приведенных данных, во-первых, следует, что миграция из этих стран имеет целью временное трудоустройство, т.е. носит преимущественно трудовой и маятниковый характер. На это указывает половозрастная структура мигрантов. Люди в большинстве своем не собираются переселяться в Россию, предпочитая здесь зарабатывать, а семьи содержать на родине. Страхи, что жители Средней Азии и Закавказья массово переселятся в Россию, несколько преувеличены, по крайней мере, в настоящее время. Во-вторых, в общественном восприятии преобладают мифы относительно национальной структуры трудовых мигрантов. Так, граждане Таджикистана занимают только третью позицию по численности, а число азербайджанцев или молдаван несущественно отличается от количества белорусов.

Любопытно, что если приток мигрантов в Россию обсуждается во множестве научных и публицистических работ, то на обратный процесс – отток населения из России в другие страны – обращают значительно меньше внимания. В 1990-е годы эта проблема обсуждалась в правительственных документах более обстоятельно. «Эмиграция в настоящее время не имеет

острого проблемного характера, как это имело место, когда она долго сдерживалась по политическим мотивам. Пик эмиграции пришелся на 1990 г. и составил 103,6 тыс. человек (до середины 80-х годов ежегодно выезжало до 3 тыс. человек). В последние годы ежегодное количество выезжающих с территории Российской Федерации эмигрантов колеблется от 60 до 80 тыс. человек. Социальную структуру эмиграции в основном составляют представители интеллигенции, высококвалифицированные специалисты, студенчество; национальную – евреи, армяне, этнические немцы, греки, некоторые другие национальности⁹. В последние годы отток населения из России на постоянное место жительства стабилизировался на уровне около 50 тыс. чел. в год¹⁰.

Если верить приведенным данным McKinsey Global Institute, не менее 5 млн российских граждан одновременно живут и работают по всему миру, внося свой вклад в ВВП других стран, выплачивая налоги в их бюджеты и способствуя их процветанию. Если состав эмигрантов из России более качественный, чем иммигрантов, то наша страна экспортирует человеческий капитал в меньшей степени, чем финансовый.

Стратегия миграционной политики

В преддверии президентских выборов в 2012 г. В.В. Путин посвятил отдельную статью перспективам национальной политики, специальный раздел которой был посвящен проблемам миграции¹¹.

Констатируя общественную значимость и выразив неудовлетворенность сложившейся ситуацией, автор поставил задачу на порядок повысить качество миграционной политики государства.

Было отмечено, что, во-первых, ужесточение миграционной политики не дает результата либо приводит к обратным эффектам. Но при этом «внятные полицейские функции и полномочия миграционных служб необходимо усилить». Одновременно предложена дифференцированная политика в отношении легальной миграции на основе критериев квалификации,

⁹ Постановление Правительства РФ от 03.08.1996 № 935 Об уточнении Федеральной миграционной программы URL: <http://www.bestpravo.ru/rossijskoje/er-dokumenty/q2n.htm>

¹⁰ URL: http://ruxpert.ru/Эмиграция_из_России

¹¹ Путин В. Россия: национальный вопрос // Независимая газета. – 2012. – 23 янв. URL: http://www.ng.ru/politics/2012-01-23/1_national.html

компетентности, конкурентоспособности, культурной и поведенческой совместимости.

Во-вторых, внутренние мигранты должны знать и уважать культурные особенности местного населения, для чего необходимы контроль в рамках Административного и Уголовного кодексов и регламентов органов внутренних дел, введение уголовной ответственности за нарушение миграционных правил и норм регистрации.

В-третьих, требуются укрепление судебной системы и строительство эффективных правоохранительных органов. Миграционная политика должна противодействовать возникновению замкнутых национальных анклавов, являющихся питательной средой для формирования альтернативной правовой системы, коррупции и преступности, включая этническую. Социализация и интеграция мигрантов в российское общество должны начинаться с развития системы образования. Но при этом предлагается мигрантам доказать «готовность освоить нашу культуру и язык».

Интеграционные процессы на постсоветском пространстве рассматриваются как реальная альтернатива неконтролируемым миграционным потокам, поскольку должны привести к сокращению неравенства в развитии и условий жизни в этих странах.

Создание новой экономики с эффективной занятостью, воссоздание профессиональных сообществ, равномерное развитие производительных сил и социальной инфраструктуры на всей территории страны и евразийская интеграция названы ключевыми инструментами нормализации миграционных потоков.

Характерным для статьи в целом является отсутствие упоминания таких понятий, как «правовое государство» и «гражданское общество». Одновременно присутствуют понятия «государственно образующий народ», «особая цивилизация» и «русская культурная доминанта». Даже в разделе «Национальная политика и роль сильных институтов» собственно институтам уделено совсем немного внимания. Судя по всему, основной упор будет делаться на совершенствование работы СМИ и системы образования в формировании чего-то, определяемого как национальный код, что заставляет вспомнить публицистические работы А.Г. Дугина. Указано на необходимость создания нового ведомства под руководством коллегиального органа

для реализации Стратегии национальной политики. Между тем, если судить по результатам, предыдущие попытки создания ведомства, отвечающего за национальную политику, не принесли значимых результатов, а анализ выступлений официальных лиц и публикаций в СМИ демонстрирует нарастание проблем в области миграционной политики.

Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 г.¹²

После вводной части, иллюстрирующей неблагоприятное положение в области демографического развития Российской Федерации и отдельных ее регионов, усугубляемых стихийной миграцией, перечисления проблем в данной области, корреспондирующихся с указанными в статье В.В. Путина, выступлениях других политиков и чиновников и зафиксированных в правительственных документах, авторы определяют цели миграционной политики:

- а) обеспечение национальной безопасности Российской Федерации, максимальная защищенность, комфортность и благополучие населения страны;
- б) стабилизация и увеличение численности постоянного населения Российской Федерации;
- в) содействие обеспечению потребности экономики России в рабочей силе, модернизации, инновационном развитии и повышении конкурентоспособности ее отраслей.

Таким образом, основными приоритетами политики оказываются национальная безопасность и ликвидация нехватки рабочей силы. Совершенно правильные слова относительно самых разнообразных аспектов миграционной политики, задач по адаптации мигрантов и их интеграции в местные сообщества, приобщение к российской культуре и т.п. завершаются разделом VII «Этапы реализации государственной миграционной политики Российской Федерации», который включает три этапа (С. 10–11).

На первом (2012–2015 гг.) предлагается:

- а) разработка и принятие нормативных правовых актов Российской Федерации, обеспечивающих реализацию целей, задач и основных направлений государственной миграционной политики;

¹² Концепция государственной миграционной политики. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131046/

- б) разработка и апробация программ в рамках реализации основных направлений государственной миграционной политики Российской Федерации;
- в) создание центров содействия иммиграции в Российскую Федерацию и медицинского освидетельствования иммигрантов, в том числе за рубежом;
- г) формирование на основе государственно-частного партнерства инфраструктуры для проживания трудовых мигрантов;
- д) создание инфраструктуры для интеграции и адаптации трудовых мигрантов, включая центры информационной и правовой поддержки, курсы изучения языка, истории и культуры России;
- е) проведение выборочных исследований, включающих вопросы внутренней и международной миграции.

На втором этапе (2016–2020 гг.):

- а) принятие программ в рамках реализации основных направлений государственной миграционной политики Российской Федерации;
- б) реализация и мониторинг принятых программ в рамках осуществления основных направлений государственной миграционной политики Российской Федерации;
- в) обобщение и анализ правоприменительной практики принятых нормативных правовых актов РФ, обеспечивающих реализацию целей, задач и основных направлений государственной миграционной политики;
- г) расширение использования информационных технологий для анализа миграционной ситуации и обеспечения государственной миграционной политики Российской Федерации, в том числе уточнение программы статистических и аналитических работ в области внутренней и международной миграции.

На третьем этапе (2021–2025 гг.) предполагается:

- а) оценка эффективности принятых программ в рамках реализации основных направлений государственной миграционной политики;
- б) уточнение основных стратегических ориентиров, приоритетов и направлений реализации государственной миграционной политики и корректировка соответствующих программ.

Создается впечатление, что разработчики Концепции предлагают работать как бы с чистого листа и ничего не знают о предыдущем опыте миграционной политики в нашей стране, эффективности тех или иных инструментов и программ, сильных и слабых сторонах действующего законодательства. При этом авторы хорошо знакомы с международным опытом.

Хотя Концепция представлена как комплексный документ, охватывающий все стороны государственной политики в сферах как внутренней, так и внешней миграции, в ней намечены широкие цели и перечислены многие средства их достижения, итоги

реализации концепции выглядят крайне лапидарными. Так, по итогам реализации второго этапа предполагается к 2021 г. приостановить миграционный отток населения из районов Сибири и Дальнего Востока, а по итогам реализации третьего этапа – к 2026 г. обеспечить миграционный приток населения в районы Сибири и Дальнего Востока (С. 11). И это все. Не исключено, что авторы стремились максимально конкретизировать ожидаемые результаты и опасались представлять нереальные индикаторы достижения целей. Возможно, вся задумка Концепции сводилась к прекращению процессов депопуляции в восточных районах страны и повороту миграционных потоков вспять. Но обо всем этом можно только гадать.

В этом отношении Федеральная миграционная программа, принятая в 1996 г., была гораздо более конкретной и содержала количественные характеристики сложившейся ситуации и значения целевых индикаторов. Другие концепции, стратегии и программы, касающиеся перспектив социально-экономического развития восточных регионов и Дальнего Востока, при всей их научной проработке, не смогли решить проблему миграции ни в количественном, ни в качественном отношении¹³.

Можно констатировать, что стратегические документы в области миграционной политики носят в основном декларативный характер вне зависимости от квалификации их авторов и понимания ими проблем. Что касается реальной миграционной политики, то она слабо связана со стратегическими документами Правительства РФ и формируется в результате принятия отдельных нормативно-правовых актов, будь то законы, положения, инструкции или приказы. Многие из этих документов принимаются как реакция на те или иные общественно значимые события, а потому носят несистемный и ситуативный характер.

¹³ *Шавлохова М.* Программу развития Байкальского региона придется переписывать // Независимая газета. – 2014. – 10 июня. URL: http://www.ng.ru/economics/2014-06-10/1_baikal.html 10.06.2014

Миграция населения в приграничных регионах Сибири¹

С.В. СОБОЛЕВА, доктор экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск.

E-mail: soboleva@ieie.nsc.ru

Н.Е. СМЕРНОВА, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск

О.В. ЧУДАЕВА, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск

В статье рассмотрены последствия миграции русскоязычного населения после распада СССР в 1990-е годы и трудовой миграции титульного населения, прежде всего из стран Центральной и Юго-Восточной Азии, на приграничные территории Сибирского федерального округа. Это явление привело к формированию новых элементов этносоциальной структуры приграничья Сибири и стало причиной трансформации качественных характеристик рабочей силы.

Ключевые слова: депопуляция, миграция, приграничные территории, национальная структура, этнополитические риски

В условиях обостряющейся в мире борьбы за ресурсы обезлюдение в результате депопуляции и длительного миграционного оттока населения территорий Сибири имеет важное не только социально-экономическое, но и геополитическое значение. Образовавшийся демографический вакуум на этих территориях может заполняться людскими и экономическими ресурсами из других стран. Особенно это важно в связи с нарастающими потоками в восточные регионы страны трудовой миграции, в основном представленной титульным населением из сопредельных стран ближнего и дальнего зарубежья. Снижение численности россиян, замещение их мигрантами несут существенные этнополитические риски для приграничных районов страны.

Одновременно из-за сокращения демографических ресурсов села, роста цен на городское жилье и неразвитости рынка жилья замедляется экстенсивная урбанизация в виде масштабного сельско-городского перераспределения населения. Меняются и направления расселения: от заселения восточных территорий

¹ Статья подготовлена в рамках междисциплинарного интеграционного проекта СО РАН № 146.

страны, где осваиваются природные ресурсы, к переселению в крупные урбанизированные центры. Особенности формирования населения восточных территорий России усугубляют диспропорцию в населенности этих регионов, усиливая процесс депопуляции и сокращая их демографический и трудовой потенциал. За 1990–2012 гг. население Дальневосточного и Сибирского федеральных округов сократилось более чем на 3,6 млн человек.

В Сибири из 12 регионов – субъектов Российской Федерации – семь имеют общую границу с сопредельными государствами. При этом Омская, Новосибирская области и Алтайский край относятся к Казахстанскому приграничью, а Республики Алтай, Тыва, Бурятия и Забайкальский край – к Восточносибирскому (границы с Монголией, Китаем).

На приграничной территории макроуровня, составляющей около 30% всей территории Сибирского федерального округа, проживает 9760 тыс. населения (49,9% населения СФО), большую часть которого составляет население Казахстанского приграничья (73,3%), где плотность населения почти в шесть раз выше, чем в Восточносибирском приграничье.

Миграционные процессы в 1990-х годах

Миграция из соседних государств в 1990-е годы была максимально интенсивной. По национальному составу мигранты – в основном русские (свыше 70% в общем потоке вынужденных мигрантов), которые после распада СССР получили статус нетитульной нации. Среди других национальностей выделялись татары (7%), которых много жило в Средней Азии и Казахстане, армяне (4,8%), осетины (3,8%), украинцы (3,9%, в основном из Чернобыльской зоны), грузины (1%)². Прозрачность российских границ, безвизовый въезд граждан бывших республик СССР на территорию России и близость территории вселения превратили приграничное пространство в эти годы в территорию свободного передвижения и формально единый рынок труда. Приграничные территории Западной Сибири занимали 4-е место в России по количеству принятых вынужденных мигрантов, свыше 60% из которых поселились на территории Новосибирской области и

² *Соболева С.В.* Вчера и сегодня // Миграция. – 1998. – № 1. – С. 25–27.

Алтайского края, где они стали важным источником прироста трудовых ресурсов в крупных городах и районных центрах.

Значительное влияние на миграцию оказывали и социально-экономические факторы: потеря работы в связи с дезинтеграционными процессами и экономическим кризисом, снижение качества жизни, ухудшение отношения к русскоговорящим со стороны местного населения и местных властей, неясность перспектив проживания для себя и детей.

По данным за 1994 г. (год максимальной численности прибывших вынужденных мигрантов), в Новосибирскую область и Алтайский край в основном ехали жители Казахстана и Средней Азии (83,3% и 86,6% потока соответственно). В Омскую область значительно больше, чем в другие регионы Западной Сибири, прибывало жителей Кавказа (24,8% общего числа мигрантов). По плотности потока прибытия на 10 000 жителей Новосибирская область находилась в России на 22-м, Алтайский край – на 29-м месте из 89 субъектов Российской Федерации³.

Поскольку большую часть мигрантов (из Средней Азии и Казахстана) составляли городские жители с высшим образованием, то в урбанизированных регионах Западной Сибири им было легче найти работу и жилье в городах, чем в Центральной России, где они, как правило, вынуждены были вступать в еще большую конкуренцию с местным населением. Кроме того, региональное законодательство в Западной Сибири способствовало приему и размещению вынужденных мигрантов.

В общем потоке вынужденных мигрантов лица трудоспособного возраста составляли в отдельные годы от 65 до 80%, что выше доли соответствующего возраста в целом по Сибири, к тому же среди вынужденных мигрантов была значительной доля детей и подростков. В этих условиях более молодой возрастной состав работающих иммигрантов привел к снижению демографической нагрузки, способствовал увеличению налоговой базы территорий вселения и помог компенсировать возрастающие социальные издержки, связанные с обеспечением неработающего населения.

Свой отъезд сразу после распада СССР иммигранты объясняли необходимостью определиться с гражданством, желанием

³ *Соболева С.В., Куперштох Е.В.* Проблемы адаптации вынужденных переселенцев на территории Новосибирской области // Вестник НГУ. Сер. соц.-экон. наук. – 2000. – Т. 1. – Вып. 1. – С. 94–103.

вернуться на свою историческую родину и воссоединиться с родственниками. Дополнительным мотивом являлся рост безработицы в странах выхода мигрантов. К концу 1990-х годов среди основных причин отъезда стали фигурировать такие, как желание получить лучшие перспективы для детей и своего карьерного роста, увеличение пенсионного возраста и отмена в качестве государственного русского языка в Казахстане, более высокий уровень жизни в России⁴.

Из бывших республик СССР в Сибирь прибыло население, в котором доля лиц с высшим и средним специальным образованием заметно превосходила в среднем таковую в Сибири, особенно в 1992–1997 гг. Вынужденные мигранты имели более высокий уровень образования и по сравнению с обычными мигрантами. Отмечалось почти полное отсутствие среди них малограмотных и неграмотных людей. Высокий уровень образованности вынужденных мигрантов в значительной мере объясняется достойным уровнем образования русскоязычного населения в бывших союзных республиках, особенно в Казахстане.

Среди вынужденных мигрантов была высока доля служащих, высококвалифицированных специалистов в области образования, здравоохранения, культуры, науки и т.д. Это, с одной стороны, способствовало трудоустройству мигрантов, позволяло укрепить профессиональную базу региона, создать дополнительные рабочие места и стимулировать развитие новых видов услуг, а с другой – приводило к определенным проблемам в их адаптации на новом месте.

В целом миграция, связанная с переселением русскоязычного населения из стран СНГ, в частности из Казахстана, в приграничные регионы Сибири, оказала многогранное воздействие на социально-экономическое развитие этих территорий. Позитивные последствия миграции проявились в улучшении демографической ситуации (в частности, увеличилась численность детей и трудоспособного контингента, повысилась доля мужчин и снизилась демографическая нагрузка на трудоспособное население), в повышении плотности населения в сельских районах территорий вселения. Кроме того, за счет миграции территории

⁴ *Соболева С.В., Куперштох Е.В.* Проблемы адаптации вынужденных переселенцев на территории Новосибирской области. – С. 94–103.

приобрели качественную рабочую силу с повышенной трудовой активностью, что способствовало развитию нетрадиционных для территорий вселения производств, вытеснению непрестижных рабочих мест на рынке труда и замене их квалифицированными, привлечению дополнительных ресурсов из федерального и регионального центров.

Среди негативных последствий этого вида миграции следует выделить: рост нагрузки на социальную инфраструктуру, повышение конкуренции на рынке труда, увеличение масштабов бедности и нищеты, рост цен на жилье, наличие нелегальных форм миграции и связанной с ними «теневой экономики», а также противоправной коммерческой деятельности мигрантов, включающей доставку и сбыт наркотиков, изготовление и продажу алкогольных напитков и др.

Трудовая миграция из сопредельных государств

Поток зарегистрированных русскоязычных мигрантов из бывших союзных республик в 1991–1996 гг., только на 70% покрывавший естественную убыль российского населения Казахстанского приграничья, к концу 90-х годов сократился втрое и составлял в 2001 г. 18,6 тыс. человек. Вместе с тем в начале 2000-х годов, кроме иммиграции русскоязычного населения, в Казахстанском приграничье формируются потоки трудовой миграции титульного населения из стран Средней, а также Юго-Восточной Азии. Это явление привело к формированию новых элементов этносоциальной структуры приграничья Сибири и стало причиной трансформации качественных характеристик рабочей силы⁵.

Причинами миграции стали отсутствие работы (36,8%), а также низкие заработки на родине (43,6%), не позволяющие

⁵ Иностранцы мигранты на сибирском рынке труда / Под ред. С.В. Соболевой, И.В. Октябрьской. – Новосибирск. ИЭ ОПП СО РАН, 2006. – 316 с.; Соболева С.В., Чудаева О.В. Человеческий потенциал иммиграции // Гл. в монографии «Россия и россияне в новом столетии: вызовы времени и горизонты развития. Исследования Новосибирской экономико-социологической школы». – Новосибирск: изд-во СО РАН, 2008. – С. 407–430; Соболева С.В., Чудаева О.В. Иностранцы мигранты на рынке труда Новосибирской области: результаты экспертного опроса // Регион: экономика и социология. – 2007. – №3. – С. 28–41.

содержать многодетную семью. Большинство трудовых мигрантов из дальнего зарубежья отмечали, что ехать на заработки их вынуждает безысходность, неверие в то, что экономическая ситуация на родине изменится к лучшему.

Важным каналом закрепления и адаптации мигрантов на территории Сибири является студенчество, обучение иностранных студентов в сибирских вузах. За время учебы молодежь осваивает русский язык, постепенно привыкает к новым условиям, определяется с местом жизни и работы на будущее. Часто такие молодые люди после окончания высшего учебного заведения остаются в Сибири, организуют собственный бизнес либо приезжают на заработки в Россию через несколько лет.

Другим важным каналом закрепления иностранцев в России, по оценкам экспертов, являются землячества (в Барнауле – очень активные узбекское и вьетнамское, в Новосибирске – китайское). Вокруг землячеств формируются национальные диаспоры, оказывающие значительную помощь своим землякам в обустройстве и поиске работы на новом месте. Землячества являются также важным информационным каналом, накапливающим опыт обустройства и адаптации мигрантов. Помощью землячеств активно пользуется и молодежь, прибывшая на обучение в Россию.

Если уровень образования приехавших в Сибирь из стран Средней Азии до начала 2000-х был относительно высок, то в последующие годы прибывали мигранты в основном из сельских районов среднеазиатских стран с очень низким уровнем образования, которые занимали невостребованные россиянами ниши неквалифицированного труда, не составляя им конкуренции. Они выполняли тяжелую физическую, в основном сезонную, работу по выращиванию овощей и проведению ремонтных работ и формировали специфическую нишу низкооплачиваемых рабочих мест. Это поколение иностранных мигрантов, не владеющее русским языком, не являлось носителями высокой культуры, было достаточно замкнутым и формировало диаспоры, закрытые для контактов с россиянами.

В целом иностранная миграция увеличивала предложение рабочей силы и оказала влияние на рост производства продукции в регионе. Трудовая миграция дает возможность использовать образовательный потенциал квалифицированных иностранных работников без затрат на подготовку, а привлечение малообразованной,

неквалифицированной рабочей силы создает для местного населения возможность заниматься более квалифицированным трудом. Однако с потоками такой миграции, выполняющей значимые социальные функции, связан и целый ряд рисков, таких как: нарушение этнодемографического баланса территорий вселения, межнациональные конфликты, рост наркомании, этническая преступность, ухудшение санитарно-эпидемиологической ситуации, угроза потери стратегических территорий и т.д. Эти риски часто по своему негативному эффекту перекрывают все преимущества, которые связаны с массовым привлечением мигрантов с целью усиления трудового потенциала территорий.

Особенно эти риски возросли во время действовавшего с конца 2008 г. экономического кризиса в России. В условиях сокращения рабочих мест и роста безработицы иностранцы становятся конкурентами на рынке труда отечественным работникам. Такая ситуация позволяет работодателям, использующим иностранную рабочую силу, снизить оплату труда до уровня, неприемлемого для россиян. В результате традиционно занимаемые иностранными работниками ниши труда продолжают заполняться ими же, но уже при конкуренции между самими мигрантами и при сниженном уровне оплаты труда. Высвободившиеся при этом иностранные работники не имели ни средств, ни возможностей вернуться на родину и формировали теневой сектор занятости со всеми негативными последствиями.

В 2010–2012 гг. число официально зарегистрированных иностранных работников, по данным ФМС, в приграничных регионах Сибири значительно уменьшилось вследствие сокращения выделенных квот (таблица). Так, доля привлеченных иностранных работников в Казахстанском приграничье упала за эти годы на 2,3%, а в Восточносибирском – на 4,8%. Сохранение численности трудовых мигрантов наблюдалось только в регионах СФО, не относящихся к приграничью, их доля составила 53,8% в общей численности трудовых мигрантов СФО в 2012 г.

На протяжении 2001–2010 гг. по Казахстанскому и в меньшей степени – по Восточносибирскому приграничью наблюдалось, как и по СФО в целом, некоторое снижение миграционного оборота (рис. 1). По данным 2011 г., миграционная активность на всех приграничных территориях СФО существенно выросла и превзошла показатели 2001 г.

**Привлечение иностранных работников
в Сибирском федеральном округе в 2010–2012 гг., чел.**

Сибирский федеральный округ	2010	% к СФО	2011	% к СФО	2012	% к СФО
Всего	122614	100	122135	100	108982	100
Казахстанское приграничье	41566	33,9	37445	30,6	34419	31,6
Омская область	4735	3,9	3047	2,5	3270	3,0
Новосибирская область	35238	28,7	33148	27,1	29995	27,5
Алтайский край	1593	1,3	1250	1,0	1154	1,1
Восточносибирское приграничье	23734	19,4	24085	19,7	15913	14,6
Республика Алтай	1465	1,2	1165	1,0	1035	0,9
Республика Бурятия	1740	1,4	1643	1,3	979	0,9
Республика Тыва	1578	1,3	3190	2,6	643	0,6
Забайкальский край	18951	15,5	18087	14,8	13256	12,2
Прочие субъекты СФО	57314	46,7	60605	49,6	58650	53,8
Республика Хакасия	811	0,7	840	0,7	600	0,5
Красноярский край	18756	15,3	20025	16,4	16239	14,9
Иркутская область	27463	22,4	26207	21,4	26605	24,4
Кемеровская область	8134	6,6	9755	8,0	10996	10,1
Томская область	2150	1,7	3778	3,1	4210	3,9



Рис. 1. Динамика основных составляющих миграционного прироста на приграничных территориях СФО в 2001–2011 гг., тыс. чел.

Соотношение между миграционным приростом (убылью) населения за счет других регионов России и зарубежных стран сильно различается по Казахстанскому и Восточносибирскому приграничью (рис. 2).



Рис. 2. Динамика миграционного прироста (убыли) в обмене с другими регионами России и другими странами на приграничных территориях СФО, 2001–2011 гг., тыс. чел.

Положительное сальдо миграции Казахстанского приграничья стало возможным за счет высоких темпов увеличения миграционного прироста с другими странами, а в обмене с регионами России данные территории, кроме Новосибирской области, продолжают терять население. Во всех субъектах Восточносибирского приграничья положительный вклад за счет обмена с другими странами в общее сальдо миграции незначителен, а миграционный отток в другие регионы России идет более высокими темпами по сравнению с Казахстанским приграничьем. В результате с 2008 г. Казахстанское приграничье имеет положительный миграционный прирост, а Восточносибирское – до сих пор отрицательный, причем в последние годы ситуация только ухудшается (см. рис. 2).

В 2008–2010 гг. миграционные потоки из Казахстана и Средней Азии продолжали оставаться основной частью миграции со странами ближнего зарубежья – 86,6% (рис. 3). Самый высокий миграционный прирост по-прежнему связан с Новосибирской областью, что позволило ей в большей мере, чем в других регионах Казахстанского приграничья, компенсировать естественную убыль населения.

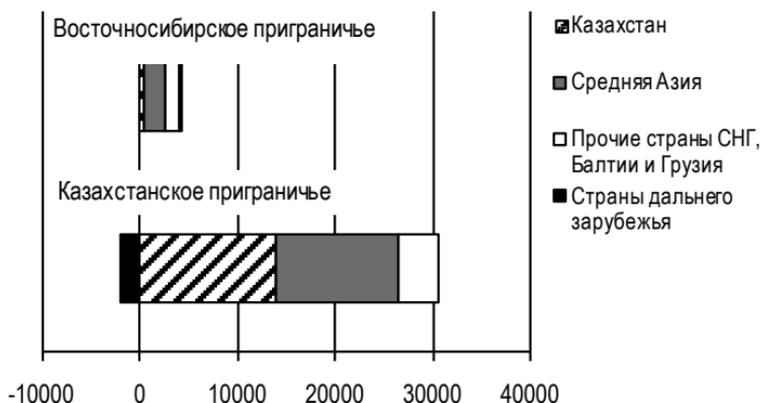


Рис. 3. Основные составляющие миграционного прироста приграничных территорий СФО с зарубежными странами в 2008–2010 гг., чел.

В 2001 г. миграционные потери Казахстанского приграничья составили 30% всех потерь (соответственно 70% потерь пришлось на превышение смертности над рождаемостью) населения на территориях, граничащих с Казахстаном. Начиная с 2004 г. отрицательная миграционная составляющая изменения численности населения сокращалась, миграционный прирост проявился с 2008 г. (см. рис. 2). Но произошло это только за счет одной Новосибирской области, которая с 2004 г. имеет нарастающий положительный миграционный прирост населения (в 2004 г. – 0,3 тыс. чел., а в 2012 г. – 21,6 тыс. чел). В Омской области, и особенно в Алтайском крае, продолжается миграционная убыль населения, причем в последние годы она увеличивается (рис. 4).

Вместе с тем, принимая мигрантов из приграничных территорий, Казахстанское приграничье теряет население за счет внешней миграции с другими странами (см. рис. 3). Так, потеря населения в обмене со странами дальнего зарубежья составила в эти годы около 2 тыс. чел., причем основная их часть (62%) приходится на Омскую область. Покидают Сибирь, прежде всего, люди трудоспособного возраста с высоким уровнем образования и квалификации. Среди них высока доля молодежи, которая не видит для себя перспектив в регионе, уезжает учиться в другие страны и после учебы находит там высокооплачиваемые рабочие места. То есть происходит (особенно после 2004 г.)

неэквивалентный миграционный обмен, снижающий качественные характеристики трудоспособного населения: регионы Казахстанского приграничья теряют высококвалифицированных специалистов, а получают население с низким уровнем образования.

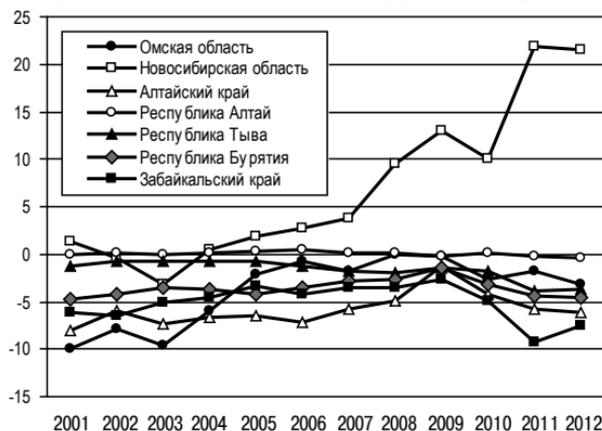


Рис. 4. Динамика миграционного прироста (убыли) населения на отдельных приграничных территориях СФО, 2001–2012 гг., тыс. чел.

Территории Восточносибирского приграничья остаются с низким миграционным приростом за счет других стран и в последние годы (см. рис. 2). Причем 52,8% миграционного прироста с постсоветского пространства составляют мигранты из Средней Азии, в частности, из Киргизии и Узбекистана, а на страны дальнего зарубежья приходится менее 1% всего миграционного прироста за счет зарубежных стран (см. рис. 3).

Изменение национальной структуры

В межпереписной период 2002–2010 гг., следуя общей по РФ тенденции, продолжается абсолютное и относительное сокращение численности русского населения СФО и его приграничных территорий, причем ускоренными темпами по сравнению с предыдущим межпереписным периодом. За 1989–2002 гг. численность русских уменьшилась в России на 4 млн человек (на 3,3%, в СФО – на 3,4%), а за 2002–2010 гг. – на 5 млн (на 4,2%, в СФО – на 5,6%). Примерно такими же темпами сокращалось русское население на приграничных территориях округа. Особо выделяются Алтайский край, где численность русских снизилась

на 6,8%, и Республика Тыва – на 19,5% (рис. 5). Доля русских за последний межпереписной период в Казахском приграничье упала с 90% до 88,5%, в Восточносибирском – с 71,1% до 68,3%.

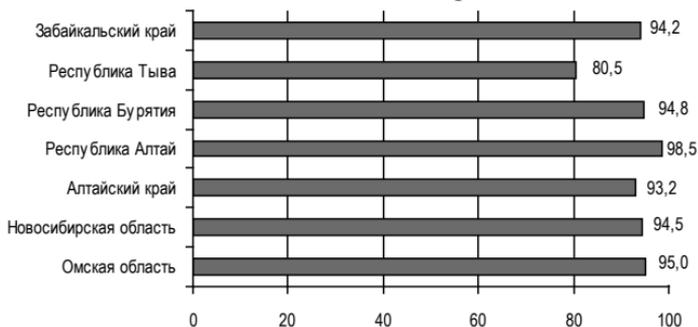


Рис. 5. Сокращение численности русского населения на отдельных приграничных территориях СФО за межпереписной период 2002–2010 гг., 2010 г. в % к 2002 г.

Ускоренными темпами продолжается за период 2002–2010 гг. абсолютное и относительное сокращение в СФО численности белорусов, украинцев и мордвы (около 2/5 от их общего числа), немцев и чувашей (около 1/3), татар (около 1/5). На территориях Восточносибирского приграничья эти процессы идут быстрее по сравнению с Казахским приграничьем, особенно в Республике Тыва. Среди субъектов Казахского приграничья наиболее неблагоприятна ситуация в Алтайском крае (рис. 6).

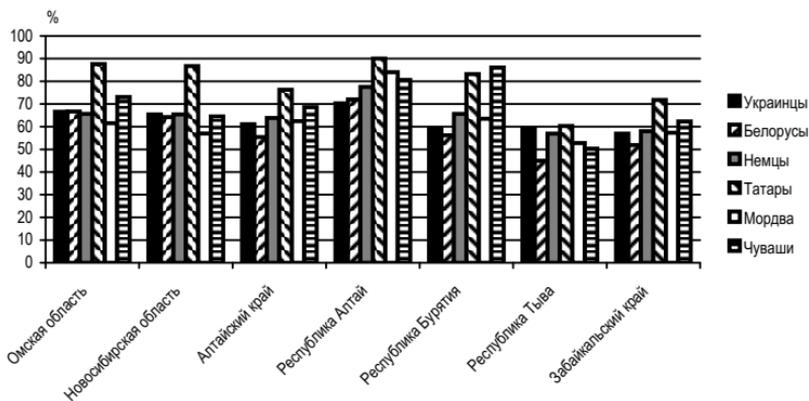


Рис. 6. Сокращение численности отдельных национальностей на приграничных территориях СФО, 2010 г. в % к 2002 г.

Сокращение численности и доли государствообразующего и других российских этносов в общей национальной структуре населения несет риски существенной деформации в будущем этнодемографической и, возможно, этнополитической ситуации в приграничных восточных регионах страны.

Численность казахского населения в Казахстанском приграничье составляла и составляет 83% от числа казахов в СФО. Если в предыдущий межпереписной период численность казахов в округе уменьшилась очень незначительно, то за 2002–2010 гг. – на 5,6%, причем во всех субъектах Казахстанского приграничья, в большей степени – в Алтайском крае и Новосибирской области (рис. 7). Однако из-за более значительного уменьшения численности других национальностей позиции казахов в СФО не изменились: 7-е место – в СФО, 4-е – в Казахстанском приграничье и 2-е – в Омской области. Омская область, имея самую протяженную границу с Казахстаном, аккумулирует основную численность казахского населения – 72 тыс. человек (80,4% от численности казахов приграничья).

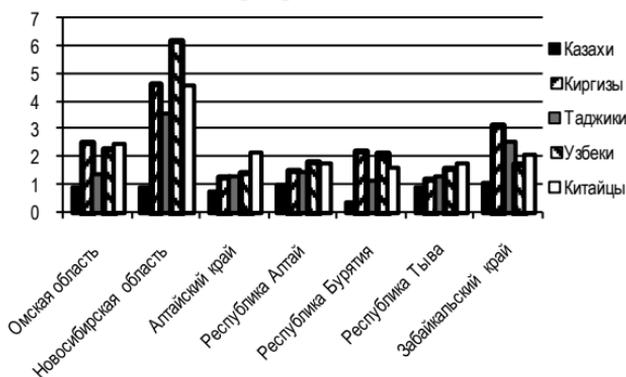


Рис. 7. Изменение численности отдельных национальностей в субъектах приграничных территорий СФО за 2002–2010 гг., раз

Численность армян и азербайджанцев, по результатам переписи 2002 г., выросла в СФО, соответственно, в 2,5 и 1,8 раза, но за 2002–2010 гг. темпы роста численности значительно снизились (армяне) либо даже их количество сократилось (азербайджанцы), как в целом по СФО, так и по приграничным территориям. Одновременно в округе, особенно в Казахстанском приграничье, в разы возросла за последний межпереписной период численность узбеков, киргизов, таджиков, китайцев, растет также их

удельный вес в национальной структуре населения. Во многих приграничных субъектах это привело к изменению позиций отдельных национальностей. Например, в Новосибирской области с 5-го по 10-е места занимают казахи, узбеки, таджики, армяне, азербайджанцы, киргизы. Таким образом, на фоне снижения численности и доли русского и других российских этносов наметилась тенденция ориентализации (рис. 7).

К положительным тенденциям следует отнести рост в межпереписной период 2002–2010 гг. численности коренного населения Сибири: алтайцев, тувинцев и бурят, проживающих преимущественно в национальных республиках. Численность бурят увеличилась на 5% как в Республике Бурятия, так и в Забайкальском крае, численность алтайцев в Республике Алтай – на 10,6%, тувинцев в Республике Тыва – на 5,9%.



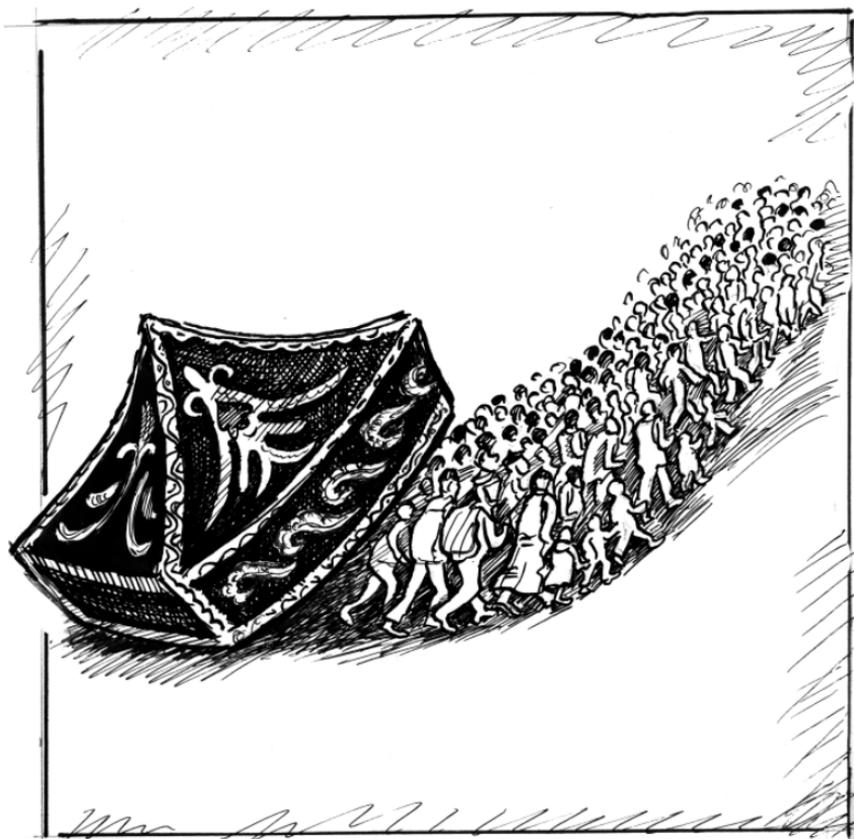
Как свидетельствует опыт западных стран, интегрировать мигрантов в социальном, культурном, политическом и правовом пространстве принимающих территорий весьма не просто⁶. С каждым годом в этих странах, с одной стороны, растет число «новых бедных» – представителей незападных культурных моделей, а с другой – усиливается отторжение принимающим обществом иммиграционных общин. В такой ситуации для самих мигрантов культурная идентичность становится главной опорой их солидарности, и таким образом формируются дополнительные стимулы к консервации традиционных культурных моделей, способов социализации, норм поведения и ценностных ориентаций. Это, в свою очередь, воспринимается принимающим обществом как реальная угроза его системе ценностей и безопасности. Ощущение опасности усиливается вместе с увеличением масштабов миграции, и в некоторый момент она может достичь такого критического порогового значения, при котором принимающее общество будет не в состоянии обеспечить всестороннюю интеграцию мигрантов. Неконтролируемая миграция может поставить под вопрос то необходимое качество нации, которое называется идентичностью.

⁶ Чудаева О.В. Человеческий капитал иммиграции и реакция принимающих стран на иммиграционный процесс (из опыта западных стран) // Материалы межд. научно-практ. семинара «Миграция и опыт взаимодействия регионов по усилению этнополитической стабильности в Евразии». – Новосибирск: изд-во ИЭОПП СО РАН, 2004. – С. 50–67.

Мигранты из Средней Азии – сфера труда и не только*

Г.С. СОЛОДОВА, доктор социологических наук, Институт философии и права СО РАН, Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, Новосибирск. E-mail: gsolodova@gmail.com

И.И. КРАСНОПОЛЬСКАЯ, Высшая школа экономики, Москва.
E-mail: ikrasnopolskaya@hse.ru



* Исследование проведено при финансовой поддержке РГНФ. Проекты № 13-03-00351 «Принимающее общество и иноэтничные мигранты – стратегии и практики взаимодействия» и № 14-03-18035 «Принимающее общество – отношение к иноэтничным мигрантам».

В статье представлены результаты комплексного социологического исследования, включавшего опросы мигрантов и принимающего общества. Рассмотрены реальные и предпочтительные сферы занятости, даны социально-демографические характеристики въезжающих, показана значимость религиозного фактора в выборе деловых партнёров.

Ключевые слова: мигранты, принимающее общество, занятость, дискриминация, профессиональные и трудовые предпочтения, восходящая профессиональная мобильность мигрантов

Данная статья имеет три исходных посыла.

1. Государственно-политическое видение ситуации, отраженное в «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г.». В Указе Президента РФ от 12 мая 2009 г. дана установка на «сокращение неформальной занятости и легализацию трудовых отношений... на обеспечение баланса интересов коренного населения и трудовых мигрантов с учётом их этнических, языковых, культурных и конфессиональных различий». Как потенциальные угрозы для развития страны были выделены «националистические настроения, ксенофобия, сепаратизм и насильственный экстремизм, в том числе под лозунгами религиозного сепаратизма»¹.

2. Взгляд научного сообщества, во всяком случае, его некоторой части. «Общественная жизнь повсюду, хотя и неравномерно, структурирована по этническим линиям, и этничность “встречается” в различных повседневных обстоятельствах»². Возможно, это так. Но, на наш взгляд, это очень сильное утверждение, которое требует дополнительной аргументации.

3. Реальная ситуация. Согласно «Сведениям по миграционной ситуации...» за 5 месяцев 2014 г. в Российскую Федерацию въехало 6 956 479 иностранных граждан³. Начиная с 1990 г. коэффициент ежегодного миграционного прироста населения России, за исключением 2003 г., является стабильно положительным. В 2011 г. он составил 0,22 %⁴.

¹ Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/99.html> (дата обращения: 27.06.2014 г.)

² Брубейкер Р. Этничность без групп. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – С. 15.

³ Официальные статистические данные ФМС России. URL: <http://www.fms.gov.ru/about/statistics/data/details/92981/> (дата обращения: 27.06.2014 г.)

⁴ Бюллетень «Демоскоп-Weekly» (проект Института демографии НИУ ВШЭ). URL: <http://demoscope.ru/weekly/app/app4004.php> (дата обращения: 27.06.2014 г.)
2 ЭКО. – 2014. – №8

Все эти обстоятельства настоятельно требуют проведения многосторонних научных исследований проблем миграции и взаимоотношений мигрантов с принимающим обществом. В этих целях нами был проведён опрос (анонимный) местного населения и мигрантов, работающих и проживающих в Новосибирске и Новосибирской области. Внимание было сфокусировано на наших бывших соотечественниках – выходцах из республик Средней Азии. Одной из задач исследования была оценка степени совпадения взглядов мигрантов и принимающего общества. Сравнительное сопоставление полученных результатов позволяет проводить оценку взаимных притязаний и установок, возможности сближения либо дистанцирования, степени интегрированности мигрантов в принимающее общество.

Опрос взрослого населения г. Новосибирска произведён весной 2014 г. Объём выборки – 601 человек (37% – мужчины, 63% – женщины).

Опрос 363 легальных мигрантов (преимущественно из Таджикистана, Узбекистана и Киргизии) был выполнен летом 2013 г.⁵ Он проводился на 14 официально зафиксированных местах опроса мигрантов (предприятия, заводы, комбинаты и другие учреждения).

Трудовые мигранты – кто они?

По данным Росстата, Новосибирская область продолжает оставаться иммиграционно привлекательной. Основные миграционные потоки пока традиционно направлены из государств Средней Азии. Общий поток международной миграции в область в 2012 г. составил 13348 человек, в том числе из стран СНГ – 11262 человек. Число официально проживающих в регионе выходцев из республик Средней Азии – Узбекистана, Киргизии и Таджикистана – к 2010 г. по сравнению с 2002 г. увеличилось более чем в 4,5 раза – с 6254 до 29215 человек. Отметим, что это

⁵ Благодарим Министерство труда, занятости и трудовых ресурсов Новосибирской области (министр И.В. Шмидт, начальник отдела трудовой миграции – Н.П. Решетко), которое подготовило адресные информационные письма для руководителей предприятий и организаций, регулярно принимающих на работу мигрантов. Без их властного ресурса и добрых отношений с работодателями провести исследование было бы намного сложнее.

официальные цифры, которые с учетом нелегальной миграции могут заметно измениться.

Согласно долгосрочному прогнозу Федеральной службы статистики РФ, при снижении численности всего населения страны в 2010–2030 гг. на 2,8 млн человек, население в трудоспособном возрасте сократится, по «среднему варианту», на 12,1 млн человек, т.е. темпы уменьшения численности трудоспособного населения в 4,3 раза выше, чем населения страны в целом.

Как отмечают эксперты, подобные обстоятельства создают принципиально новую ситуацию на рынке труда, в том числе в его локальных сегментах. Дефицит трудовых ресурсов невозможно будет сгладить мерами демографической политики, результаты которой, при самых благоприятных условиях, скажутся только после 2025 г., когда на рынок выйдет поколение, родившееся в 2007–2008 гг.

Уязвимость ситуации заключается в том, что нехватку трудовых ресурсов сложно будет компенсировать автоматизацией и повышением производительности труда, так как значительная часть рабочих мест создаётся в сфере услуг. Забегая вперёд, отметим, что, по результатам нашего исследования, только 13% опрошенных новосибирцев согласны выполнять работу, которую делают мигранты, ещё 61% – в случае, «если заставят обстоятельства». Для остальных она лежит за гранью приемлемого варианта трудоустройства. Как следствие, обойтись без мигрантов будет проблематично. Трудовая миграция становится одним из важнейших элементов экономики, а мигранты – составной частью социокультурного и религиозного контекста российского общества.

Рассмотрим состав мигрантов. Как и по результатам предыдущего исследования (2009 г.), среди них преобладают мужчины – 67%. Однако, как отметил один из экспертов, «в последние несколько лет появилась тенденция, что сюда едут и женщины. Обычно женщины едут вместе со своими мужьями, тогда они нацелены на то, чтобы остаться здесь жить».

Наблюдается явное преобладание молодёжи, людей активного трудоспособного возраста, тех, кому за 50, – менее 5%. Причины прозрачны – отсутствие перспектив и приемлемо оплачиваемого даже низкоквалифицированного труда в собственных странах.

Число горожан и приехавших из сельской местности – деревень, аулов, кишлаков – распределилось практически поровну.

Среди причин приезда именно в Россию – некогда общее языковое пространство, знание местных законов, норм, безвизовый режим въезда. «В Россию уехать проще, чем, например, в Европу – не надо большого количества денег... Обычно это выглядит так: человек захотел уехать на заработки, собрал вещи, сел в автобус и уехал. Всё. Для этого обычно даже не надо денег: наши шофёры людей везут в долг, а потом, когда они заработают, долг отдают».

Наконец, миграционная привлекательность России связана и с упрощённой системой регистрации и получения легального статуса. «В России гораздо проще остаться. Тут ты приезжаешь, и тебе даётся две недели на то, чтобы сделать патент. Не скажу, что для этого требуется много сил... Людям проще сделать всё и не бояться выдворения». Однако в любом случае миграция – это «поиск лучшей доли».

Материалы исследований не позволяют говорить об изначальном планировании безвозвратной миграции. Большая часть опрошенных (51,4% – 2009 г., 62% – 2013 г.) свой приезд рассматривают как временное нахождение на российской территории, связанное в том числе с учёбой или сезонной работой (в основном с апреля по октябрь). В то же время опрошиваемые зачастую сами не знают, насколько стабильна и оплачиваема будет их работа, как сложатся обстоятельства в целом.

Часто обсуждаемый аспект в рассмотрении вопросов миграции – культурный, профессиональный и образовательный уровень приезжающих. Российским Правительством принимаются меры по привлечению «элитных гастарбайтеров» – экспатов, способных работать на высокостатусных и высокооплачиваемых должностях аналитиков и топ-менеджеров. Последствия распространения подобной кадровой политики дискуSSIONНЫ, что не означает полного отказа от неё. В реальности, по данным опроса, образовательный уровень мигрантов, безусловно, весьма низок. Хотя доля приезжих с высшим образованием остаётся стабильной – на уровне 20%, есть основания считать, что она будет снижаться. Среди причин этого – выбывание людей среднего возраста, получивших образование ещё в советское и раннее постсоветское время.

Проблема усугубляется одновременным увеличением числа мигрантов с начальным и незаконченным средним образованием. По результатам наших исследований, в 2009 г. их доля составляла 9%, в 2013 г. – уже 14%. При общем снижении качества образования, особенно у тех, кто учился в сельской местности, такой изначально низкий уровень подготовки не позволяет рассчитывать на освоение мигрантами высококвалифицированного труда. Отметим, что параллельно наблюдается снижение притока специалистов с профессионально-техническим или среднеспециальным образованием. Всё это формирует сегодняшнюю и влияет на завтрашнюю структуру занятости приезжих.

Другим аспектом сложившейся профессиональной занятости приезжающих является то, что мигранты даже с высоким уровнем образования и квалификации не могут устроиться по специальности, вынуждены соглашаться на любую работу и заниматься низкоквалифицированным трудом. Среди ответов на вопрос о том, где и кем хотели бы работать мигранты, прослеживается установка на труд по уже имеющейся специальности. В наибольшей степени это характерно для людей с высшим образованием. Приведём суждение одного из респондентов, записанное им на полях анкеты: «Буду трудиться для удовольствия и для общества. Не хочу РАБотать!». Иначе говоря, формула «бизнес на неустроенности и безвыходности» устраивает не всех.

Ущемляются ли права: мигранты и местное население

Весьма устойчиво в обществе представление об ущемлении прав мигрантов, отсутствии каких-либо социальных гарантий и низкой оплате труда. Но на заданный мигрантам вопрос: «Приходилось ли вам сталкиваться с ущемлением ваших прав по сравнению с местным населением? В чём это проявлялось?» – были получены несколько неожиданные для нас результаты: большинство респондентов ответили, что с дискриминацией, ущемлением своих прав не сталкивались. Это относилось и к продолжительности, и к условиям труда, и к его оплате. Так, только 20,4% опрошенных мигрантов ответили, что им «платили меньше, чем другим работникам, хотя работал так же» (табл. 1).

Таблица 1. Распределение ответов на вопросы: «Приходилось ли вам сталкиваться с ущемлением ваших прав по сравнению с местным населением? В чём это проявлялось?» – для мигрантов и «Приходилось ли вам сталкиваться с ущемлением ваших прав? В чём это проявлялось» – для принимающего общества, %

Дискриминационный фактор	Мигранты, 2013 г.		Принимающее общество, 2014 г.	
	да	нет	да	нет
Продолжительность труда (заставляли работать дольше, чем других)	21,4	78,6	24,9	75,1
Условия труда (были хуже, чем у других работников)	15,7	84,3	16,0	84,0
Оплата труда (платили меньше, чем другим работникам, хотя работал так же)	20,4	79,6	29,3	70,7
Условия проживания, предоставляемые работодателем	17,3	82,7		
Приём на работу (отказ в приёме на работу по специальности и др.)	23,7	76,3		
Приём на учёбу (отказ в приёме на учёбу, хотя все документы в порядке, знание русского языка есть)	24,1	75,9		
Возможность аренды жилья (сдают жильё только русским)	33,3	66,7		
Религиозная дискриминация (запреты на ношение религиозных символов, соблюдение религиозных предписаний)	10,9	89,1	4,1	95,9
Пренебрежение к личности, принижение чувства собственного достоинства	16,1	83,9	24,3	75,7

Если говорить об «исследовательской кухне» и влиянии на ответы мигрантов работодателей, то последние с пониманием отнеслись к тому, что это научное исследование. Исключением стала ситуация на одном из крупных предприятий г. Новосибирска. Служба персонала предварительно попросила текст анкеты (администрация вправе знать, о чём будут спрашивать её работников). Однако в ходе опроса выяснилось, что с вопросами анкеты ознакомилось не только руководство, но и потенциальные респонденты – каждый мигрант держал при себе распечатанную заранее анкету, на которой было написано имя опрашиваемого и карандашом выделены нужные варианты ответов. На наш вопрос руководитель подразделения сказал, что «анкеты были розданы работникам для ознакомления, и каждый заранее отвечал сам». Симптоматично, что ответы во всех анкетах оказались одинаковыми. Надо полагать, что в данном случае работодатель по тем

или иным причинам не хотел показывать реальную картину. Однако случай подобного отношения был единственным.

Для сравнения данный вопрос, но с некоторыми закономерными корректировками, предлагался представителям принимающего общества. За исключением только одной сферы – религиозной (запреты на ношение религиозных символов, соблюдение религиозных предписаний) – местное население чаще отмечало, что встречалось с ущемлением своих прав. Исходя из этого складывается довольно парадоксальная ситуация – принимающее общество более дискриминировано, чем мигранты.

Можно предположить, что в основе данных результатов лежат несколько причин. Во-первых, места занятости мигрантов – преимущественно довольно крупные предприятия, привлекающие приезжих уже не один год. На них, как правило, накоплен определённый и продуктивный для обеих сторон опыт. Взаимоотношения сложились. Для работы и проживания создаются приемлемые условия. Оплата труда предсказуема и гарантирована. В рабочие контакты привносится личная составляющая. Служба персонала знает своих работников-мигрантов. С их формальными и неформальными лидерами устанавливаются, в той или иной мере, личные доверительные отношения. В некоторых случаях через них проходит набор работников, как следствие, они отвечают за поведение и работу рекомендованного ими мигранта (как правило, родственника, знакомого). Такой тип взаимодействия в большей или меньшей степени устраивает и работодателя, и работника.

Ещё одной причиной, на наш взгляд, является низкий уровень притязаний мигрантов, в особенности по сравнению с местным населением. Они дорожат своими рабочими местами и заработком, им есть что терять, и, как следствие, они лояльны к тем обстоятельствам, в которых оказываются.

На сегодня ситуация такова. Однако если попытаться оценить её потенциальную динамику, то уровень ожиданий и притязаний мигрантов может существенно вырасти. В принципе это логично. Адаптировавшись, получив российское гражданство и оставшись на постоянное место жительства, теперь уже бывшие мигранты невольно будут сравнивать уровень своих социальных возможностей и своего материального благополучия, качество жизни с аналогичными показателями принимающего общества. С большой долей вероятности сравнение будет не в их пользу.

Лучше, чем на прежнем месте жительства, но хуже, чем у большей части местного населения. Толчком к подобного рода сравнениям зачастую служит будущее детей – либо мигрировавших из страны исхода вместе с родителями, либо уже родившихся в России.

Здесь уместно обратиться к религиозным, культурным истокам мигрантов. Отметим, что около 97% приезжающих из стран Средней Азии – верующие мусульмане. В силу религиозных предписаний ими большое значение придаётся семье, родственным и родовым связям. К изречениям Пророка относят: «Разрывающий отношения со своими родственниками не войдёт в рай» и «Одна молитва с двумя поклонами, совершаемая женатым человеком, более угодна Аллаху, чем ночные молитвы и дневной пост, совершаемые холостяком на протяжении всей жизни». Подтверждением значимости родственных связей является и то, что сосредоточение власти происходит в определённых родах, иными словами, в мусульманских сообществах выработан устойчивый феномен родовой (семейно-родственной) власти. Отсюда – высокий уровень ориентации на детей и их благополучие. Почти 57% наших респондентов имеют более двух детей. С учётом того, что большинство из них ещё молодые люди, можно ожидать, что семьи будут более многодетными.

На вопрос о том, с какой страной они связывают будущее своих детей, более половины опрошенных мигрантов (53,5%) ответили – «хочу, чтобы они жили в России». Однако из-за худшего знания русского языка их стартовые возможности, как правило, более низкие, чем у местных детей, поэтому для них сложнее получить качественное профессиональное образование, что определяет будущий социальный статус детей-мигрантов. Данное предсказуемое неравенство может быть компенсировано во втором поколении приезжих. Тем не менее на первоначальном этапе оно может оказаться болезненным и для родителей-мигрантов, и для их детей. Впоследствии это может обусловить ощущение дискриминированности, второсортности и ущемлённости.

Сферы занятости и трудовые предпочтения

Основными сферами занятости мигрантов, как и по результатам прошлого исследования, являются строительство, сфера услуг и общественное питание, торговля. Выросло число занятых на транспорте и в промышленности. Возможно, в связи

с особенностью выборки (авиакасса, агентство по переводу документов и оказанию юридических консультаций, родительские собрания, на которых присутствуют преимущественно женщины) увеличилась доля неработающих на момент опроса (5,5% мигрантов).

Среди называемых профессий – арматурщик, продавец, водитель, выбивальщик отливок, газорезчик, грузчик, дворник, закройщица, каменщик, карщик, кондитер, кондуктор, маляр, мастер по ремонту обуви и другие. Наряду с этим – машинист мостового крана, кассир в авиакассе, косметолог, директор фирмы, менеджер по продажам, менеджер по охране труда, бригадир, кредитный специалист.

Исходя из сравнения данных о профессиональной занятости мигрантов, полученных нами в 2009 г. и в 2014 г., можно говорить о наметившейся тенденции восходящей профессиональной мобильности приезжающих. Косвенно об этом свидетельствуют и ответы на вопрос о предпочтительной сфере занятости и месте работы: «аппарат государственного управления, армия, милиция, юридические службы, бизнес, технолог, в международной организации, в налоговой, в полиции, в энергетике инженером, в университете, гидом или преподавателем, врачом, учителем» и др. Полагаем, что это, с одной стороны, может рассматриваться как показатель позитивной социальной адаптации мигрантов, с другой – как иллюстрация их профессиональных амбиций и профессиональной нереализованности. Среди причин и последствий данного процесса – изменения в структуре трудовой занятости принимающего общества.

Негативной тенденцией, отмеченной экспертами, но не получившей пока статистического подтверждения, стало ухудшение трудовой мотивации мигрантов. Складывается в некотором роде нелогичная ситуация. При падении образовательного и профессионального уровня въезжающих снижается их желание работать, растёт избирательность по отношению к будущему месту и условиям занятости, оплате труда.

Нами была сделана попытка сравнения деловых предпочтений мигрантов и принимающего общества. Оценивалась важность родственных связей, вероисповедания и национальности человека при выборе им делового партнёра (табл. 2). Если сравнивать результаты 2009 и 2013 гг., то можно заметить усиление

значимости этнических, религиозных и родственных связей. Деловые, профессиональные качества для почти 60% опрошенных мигрантов оказались второстепенными, менее приоритетными. Среди причин таких изменений – всё большее отдаление общего советского прошлого, соответственно, уменьшение доли заставших и сформировавшихся под его влиянием. Это один аспект. Другой причиной может быть одновременный рост значимости религиозной и этнической составляющей в государствах Средней Азии. Формирование системы ценностей и идентичности происходит в них уже на новых социокультурных основаниях.

Таблица 2. Распределение ответов мигрантов и местного населения на вопрос: «Что для вас важно в деловых отношениях, с кем бы вы предпочли работать?», %

Вариант ответов	Принимающее общество	Мигранты	
	2014	2009	2013
С родственниками, для работы важно иметь рядом надёжных людей	5,9	10,9	23,0
С единоверцами, с людьми одной со мною веры	2,5	10,9	9,7
С людьми одной со мною национальности	4,7	-	9,4
Главное – деловые, профессиональные качества человека вне зависимости от его национальности, религии и родства	86,8	78,2	58,0

В принимающем обществе явный приоритет отдаётся деловым, профессиональным качествам человека вне зависимости от его национальности, религии и родства. Для 86,8% опрошенных при выборе делового партнёра это является главным. Полагаем, что ко всему прочему это очень неплохой показатель степени остроты межнациональных и межконфессиональных отношений в современном российском многонациональном обществе.

В качестве некоторого итога заметим: помимо различий, важным представляется акцентировать и развивать наши общность и единство, имеющие предысторию и сохраняющиеся сегодня. Ментальная близость может быть неочевидной, даже латентной, но она реально присутствует и влияет на сегодняшние и потенциальные повседневные практики взаимодействия. Но также следует понимать, что приезжающие привозят с собой другую культуру и другие верования, которые у них более отчётливо выражены, а приверженность своим традициям у них также более устойчива, нежели у принимающего общества.

Масштабы экономической миграции и натурализации киргизских мигрантов в Сибирском федеральном округе в 2001–2012 гг.

Н.Н. АБЛАЖЕЙ, доктор исторических наук, Институт истории СО РАН, Новосибирск. E-mail: ablazhey@academ.org

А.С. ТУРДУЕВА, кандидат исторических наук, вице-консул Республики Кыргызстан в РФ, Новосибирск

Статья посвящена проблеме использования иностранной рабочей силы в РФ в региональном разрезе. На основе данных ФМС РФ и Росстата за 2001–2012 гг. представлены динамика численности трудовой миграции из Кыргызской Республики в регионах Сибирского федерального округа и масштабы натурализации. *Ключевые слова:* трудовые мигранты, Кыргызстан, Сибирь, регион, рынок труда, миграционный учет, натурализация

Среднеазиатская миграция в России

С начала 2000-х годов Российская Федерация стала главным миграционным партнером и основным импортером рабочей силы из стран постсоветской Центральной Азии. Рост миграционной активности был обусловлен экономической ситуацией в этом регионе – безработицей, аграрным перенаселением, низким уровнем жизни и избытком трудовых ресурсов.¹ Экспорт рабочей силы стал ключевой отраслью экономики для Таджикистана, Узбекистана и Киргизии: к концу 2000-х годов их граждане составили 55% от числа всех легальных иностранных работников в России и 72% – работников из СНГ².

Показатели легитимной трудовой миграции в нашей стране до сих пор остаются заниженными. В России существует несколько специализированных систем сбора данных: Федеральная миграционная служба (ФМС), МВД, сфера государственного

¹ Кувшинов М.А. Трудовая миграция: до цивилизованных отношений еще далеко // ЭКО. – 2013. – №6. – С. 168–180

² Анализ тенденций привлечения и использования иностранной рабочей силы в России за 2005–2010 гг. – М., 2011. – С. 4–5. – URL: <http://new.mirpal.org/files/files>

статистического наблюдения. Тем не менее часть мигрантов остается «невидимой» для статистики. Выпадают из наблюдения мигранты из числа постоянных резидентов РФ, а также не получившие разрешения на работу и не заявленные в уведомлениях работодателей. Другими словами, данные по контрактной и лицензионной трудовой миграции не отражают реальных масштабов миграционного потока. Одновременно для статистики характерен повторный счет трудовых мигрантов и выданных разрешений на работу (отсутствует пролонгация разрешения, поэтому мигрант повторно учитывается как вновь прибывший)³, вследствие чего нет возможности получить точную картину занятости иностранцев в России.

Факторами, определяющими наличие нелегальной трудовой миграции, выступают повышенный спрос на рабочую силу, дешевизна иностранных трудовых ресурсов, несовершенство российского законодательства, из-за чего многие нелегально находящиеся на территории страны трудовые мигранты не могут вести трудовую деятельность в рамках правового поля. А потому только каждый третий мигрант работает в России официально, число оформленных заявлений на работу в пять раз меньше количества поставленных на миграционный учет.

Среднеазиатская волна миграции ориентирована в первую очередь на потребности Центрального и Приволжского федеральных округов, почти каждый второй мигрант из Киргизии ищет работу в Москве и Московской области. Сибирский федеральный округ (СФО) на протяжении последнего десятилетия удерживает третью позицию. В общем миграционном потоке в Россию среднеазиатская компонента в целом по Сибири уже превышает 50%, при этом более половины потока до сих пор обеспечивал Узбекистан⁴ (каждый четвертый трудовой мигрант). Численность иностранных граждан, привлекаемых на работу в регионы СФО,

³ Чудиновская О. Внешняя трудовая миграция: проблемы полноты и качества данных // Демоскоп Weekly. – № 335–336. – URL: <http://demoscope.ru/weekly/2008/0335/>

⁴ Соболева С.В., Смирнова Н.Е., Чудаева О.В. Современные риски в формировании миграционных процессов Сибири // Миграционные процессы в Азиатской России в XIX – начале XX в. – Новосибирск, 2009. – С. 232.

составила по официальным данным: в 2002 г. – 28287 чел., в 2004 г. – 45882, в 2008 г. – 289341, в 2010 г. – 181776 чел.⁵

В Российской Федерации динамика занятости трудовых мигрантов по основным видам экономической деятельности в 2002 г. и 2004 г. была следующей: промышленность – 11,1% и 11,4%, сельское и лесное хозяйство – 6,9% и 18,1%, строительство – 17,9% и 37%, торговля – 10,3% и 25,9%. Структура занятости в СФО за указанный период следующая: промышленность – 14,9% и 16,6%, сельское и лесное хозяйство – 19,7% и 30,5%, строительство – 15,6% и 36,8%, торговля и общая коммерческая деятельность – 12,9% и 16,4%. По укрупненным видам экономической деятельности на 2010 г. удельный вес мигрантов выглядел следующим образом: сельское и лесное хозяйство – 9% (в СФО – 10,9%), добыча полезных ископаемых – 2% (6,3%), обрабатывающие производства – 13,5% (10,0%), строительство – 36,3% (50,4%), торговля и ремонт – 16,6% (в СФО – 11,5%)⁶.

Российская система квотирования иностранной рабочей силы появилась в 2003 г., но как инструмент регулирования трудовой миграции начала использоваться с 2007 г., а в 2009 г. была распространена и на мигрантов из стран СНГ. Квота не регламентирует количество мигрантов для каждой отдельно взятой страны. За десятилетие с начала введения системы численность иностранных граждан, прибывших в порядке, не требующем получения визы, и занятых на местах, обеспеченных квотой, составила в СФО 967334 чел., в том числе в 2003 г. – 1252, в 2004 г. – 955, в 2005 г. – 2318, в 2006 г. – 3825, в 2007 г. – 546144, в 2008 г. – 105410, в 2009 г. – 98366, в 2010 г. – 70336, в 2011 г. – 70519, в 2012 г. – 68209 чел.⁷

Мигранты из Кыргызстана

Трудовая миграция из пятимиллионного Кыргызстана (постоянной и цикличной миграцией охвачено от 500 до 700 тыс. чел. ежегодно, фактически – это каждый пятый из числа

⁵ Официальный сайт MIRPAL (Migration and Remittances Peer-Assisted Learning) и Фонда «Миграция XXI в.» – URL: <http://www.mirpal.org/Статистика.html>; Труд и занятость в России. – М., 2011. – URL: <http://www.gks.ru>

⁶ Составлено по: Труд и занятость в России. – М., 2001, 2003, 2011. – URL: <http://www.gks.ru>

⁷ Данные предоставлены ФМС РФ по запросу авторов статьи.

трудоспособного населения) является одним из определяющих факторов экономической и политической ситуации в этой стране. Зависимость от российского рынка труда превышает 80%; часть трудовых ресурсов востребована Казахстаном. По оценкам экспертов, от трети до половины населения Кыргызстана зависит от эффективности трудовой миграции в России⁸, которая позволила улучшить благосостояние до 2/3 домохозяйств республики. Ежегодные поступления от деятельности трудовых мигрантов сопоставимы с доходной частью госбюджета Кыргызстана.

На протяжении 2000-х годов наблюдается увеличение доли киргизских рабочих в России. По данным Госкомстата РФ, их численность составила: в 2000 г. – 0,9 тыс. чел., 2001 г. – 1,7 тыс., 2002 г. – 6,4 тыс., 2003 г. – 4,8 тыс., 2004 г. – 8,0 тыс., 2005 г. – 16,2 тыс., 2006 г. – 33,0 тыс., 2007 г. – 109,6 тыс., 2008 г. – 184,6 тыс., 2009 г. – 156,1 тыс., 2010 г. – 117,7 тыс. чел. Доля рабочей силы из Кыргызстана на российском рынке труда в 2000 г. – около 0,4%, в 2005 г. – 2,3%, в 2010 г. – 7,2%⁹. По количеству полученных разрешений на работу доля киргизских рабочих не превышает 10% от всей иностранной рабочей силы в России.

По данным ФМС РФ, на миграционный учет по всем 12 регионам СФО за 2001–2012 гг. было поставлено около 561 тыс. чел., из них только 61,5 тыс. чел. получили разрешение на трудовую деятельность, еще 31,5 тыс. оформили патент на право осуществления трудовой деятельности у физических лиц. Общее количество административных нарушений в сфере миграционного законодательства составило почти 60,5 тыс. случаев – около 11% от количества зарегистрированных¹⁰. В среднем на миграционный учет в СФО ежегодно ставится около 80 тыс. трудовых мигрантов из Кыргызстана, которые в основном заняты в торговле, строительстве и коммунальном хозяйстве.

Данные по численности иностранной рабочей силы по регионам СФО приведены в табл. 1. Абсолютным лидером по

⁸ Градировский С., Есипова Н. Миграционная политика киргизского правительства: противостояние или приспособление к сильным человеческим течениям? // Демоскоп Weekly. – № 415. – URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2010/0415/>

⁹ Приведено по: Труд и занятость в России. – М., 2001, 2003, 2005, 2009, 2011. – URL: <http://www.gks.ru>

¹⁰ Данные предоставлены ФМС РФ по запросу авторов статьи.

масштабам использования киргизских мигрантов является Новосибирская область – в среднем около 24 тыс. чел. в год; высокую динамику демонстрирует Красноярский край. Суммарно на эти регионы приходится более 50% киргизских мигрантов. Более трети миграционного потока статистика фиксирует в Кемеровской, Томской и Омской областях, а также в Алтайском крае. Среди регионов Южной Сибири доминирует Республика Хакасия, где еще недавно доля киргизских мигрантов доходила до трети от всех приезжих из Средней Азии (сейчас – менее четверти). В Восточной Сибири лидирует Иркутская область, где китайских мигрантов заменили выходцы из Средней Азии.

Таблица 1. Привлечение иностранных работников из Кыргызской Республики в 2003–2012 гг., чел.

Сибирский федеральный округ	Поставлено на миграционный учет						Разрешение на осуществление трудовой деятельности		Патент на трудовую деятельность у физ. лиц	
	2003	2005	2007	2009	2010	2012	2009	2012	2010	2012
Всего	7820	16542	76733	67981	84309	81527	8949	6438	2758	14677
Республика Бурятия	–	2997	1892	991	1733	2003	115	104	288	1067
Республика Хакасия	–	1991	2208	1444	2578	2812	96	45	80	615
Республика Тыва	–	–	724	711	941	811	74	46	70	335
Республика Алтай	485	999	824	201	588	807	86	20	24	65
Алтайский край	–	–	5188	3552	4806	3069	85	44	89	520
Красноярский край	–	–	17000	19114	20544	21965	2651	903	313	2939
Новосибирская обл.	н/д	н/д	26987	19498	21333	23743	1550	3495	466	3356
Томская обл.	1496	–	2697	2989	3479	4235	335	176	72	743
Омская обл.	2806	2924	6255	3980	4809	3321	302	71	76	358
Кемеровская обл.	3033	4676	9171	6125	6753	6528	370	319	211	1742
Иркутская обл.	–	–	–	7623	13874	7995	2396	931	647	2089
Забайкальский край	–	–	3787	2405	2871	4238	269	306	422	851

Источник: данные ФМС РФ.

Влияние двойного гражданства

Считается, что киргизские мигранты, в сравнении с другими мигрантами из Средней Азии, успешнее адаптируются в России. Они получают приоритет при приеме на работу, поскольку нередко владеют русским языком, а многие имеют российское гражданство. Это обусловлено тем, что во второй половине 1990-х годов Россия подписала соглашения с рядом постсоветских стран об упрощенном порядке приобретения гражданства. Подобное соглашение между Россией и Кыргызстаном было подписано в 1996 г. и вступило в силу в 1997 г. Упрощенный принцип натурализации положен также в основу четырехстороннего соглашения 1999 г. с участием Белоруссии, Казахстана, Кыргызстана и Российской Федерации. Во второй половине 1990-х – начале 2000-х годов большинство вынужденных мигрантов, прибывших из Кыргызстана, на основании этих соглашений получили гражданство России в упрощенном порядке.

С середины 2000-х годов обозначилась тенденция массового получения российского гражданства гражданами Кыргызстана, в первую очередь, лицами титульной национальности, при одновременном сохранении гражданства Кыргызстана. Прогнозировалось, что к 2010 г. 90% всех киргизских мигрантов, приезжающих на заработки в Россию, будут иметь российское гражданство. К настоящему времени российское гражданство получили более 450 тыс. граждан Кыргызстана, из которых собственно киргизы составляют около 60%, остальные – узбеки и русские.

Помимо натурализации легализация мигранта возможна еще путем получения разрешения на временное проживание (с 2003 г.) или вида на жительство. В последнее время сложилась практика установления квот по регионам на выдачу разрешений – количество определяется с учетом демографической ситуации в соответствующем субъекте и его возможностей по обустройству иностранных граждан. Разрешение не предоставляется в том случае, если по истечении трех лет со дня въезда заявитель не имеет в Российской Федерации постоянного жилья. Это положение зачастую сводит на нет все усилия мигранта по натурализации. Не менее сложно получить также вид на жительство. Однако количество случаев получения права на временное проживание и видов на жительство в разы меньше, чем получения гражданства.

Массовая выдача российских паспортов гражданам Кыргызстана в 2006–2011 гг. привела фактически к появлению двойного (киргизско-российского) гражданства. Российское законодательство о гражданстве, в том числе соответствующий федеральный закон 2002 г., не исключает возможности двойного гражданства, более того, фактически оговаривает его разрешительный характер для граждан России. Действующий закон о гражданстве Республики Кыргызстан (2007 г.) не влечет его автоматического прекращения для граждан, приобретших иное гражданство, они рассматриваются Кыргызстаном как его граждане. Более того, для этнических киргизов, проживающих в Кыргызстане, вообще введена норма о двойном гражданстве.

Ввиду того, что между Россией и Кыргызстаном нет межгосударственного соглашения, регламентирующего двойное гражданство, сложившаяся практика не противоречит законодательству обоих государств. Однако в ноябре 2012 г. Россия денонсировала договор 1996 г. об упрощенном порядке получения российского гражданства гражданами Кыргызстана, мотивировав это тем, что мигранты, получившие российское гражданство, не переезжают на постоянное жительство в Россию и уклоняются от постановки на налоговый и иные виды учета. Сейчас возможность получения гражданства основывается на четырехстороннем соглашении 1999 г. Согласно последним разъяснениям ФМС РФ, граждане Кыргызстана, желающие приобрести гражданство, обязаны сначала получить разрешение на временное проживание, затем – вид на жительство, и лишь после этого могут подавать документы на получение статуса гражданина РФ. Доминирующими моделями интеграции мигрантов в России является либо пребывание в стране в качестве временного трудового мигранта, либо натурализация. В случае же с киргизскими мигрантами произошло объединение этих стратегий интеграции.

Динамика получения гражданства

За последние годы основной миграционный прирост Россия получает в обмене со странами Центральной Азии. Вклад Кыргызстана составляет в среднем 20–25 тыс. чел. ежегодно. Эти цифры могут быть увеличены вдвое, если учитывать число зарегистрированных по месту пребывания на срок от девяти месяцев и более. При незначительных общих показателях численности увеличение

доли киргизов, в сопоставлении с численностью коренных этносов, отмечено в следующих регионах Сибири – в Хакасии, Красноярском крае, Якутии, Ханты-Мансийском АО и на Ямале¹¹.

За период между двумя переписями населения России выходцы из Кыргызстана продемонстрировали самый высокий миграционный прирост. Согласно данным переписи 2010 г., их численность возросла в 3,3 раза по сравнению с 2002 г. и составила 103 тыс. чел.; гражданство Кыргызстана сохраняют 44,5 тыс. жителей республики, постоянно проживающих в России¹². По темпам прироста они опережали узбеков и таджиков. В целом совокупная доля населения титульных этносов трех среднеазиатских республик по-прежнему составляет менее 1% населения России¹³. Вместе с тем необходимо учитывать, что последняя перепись недоучла как численность мигрантов в России, так и масштабы натурализации и оседания. По данным ФМС, в Сибирском федеральном округе за 2001–2012 гг. гражданство РФ получили 95 419 граждан Кыргызской Республики (таблица 2).

Таблица 2. Динамика получения российского гражданства мигрантами из Кыргызстана в 2001–2012 гг., чел.

Сибирский федеральный округ	2001	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Всего	3486	1318	7164	7761	13141	9365	2238
Республика Бурятия	14	13	22	85	318	167	33
Республика Хакасия	280	138	71	697	923	591	111
Республика Тыва	26	4	9	87	79	47	2
Республика Алтай	40	19	47	94	47	58	5
Алтайский край	1149	764	2927	1259	1174	1013	270
Красноярский край	–	–	262	864	2067	1399	375
Новосибирская обл.	749	2	968	1659	3775	2149	721
Томская обл.	–	–	149	743	914	886	55

¹¹ Население наиболее многочисленных национальностей по родному языку по субъектам Российской Федерации // Итоги Всероссийской переписи населения 2010 г. – С. 291–292, 296 и др.

¹² Социально-демографический портрет России: По итогам Всероссийской переписи населения 2010 года. – М., 2012. – С. 85.

¹³ *Богоявленский Д.Д.* Перепись 2010: этнический срез. – URL: http://www.perspektivy.info/srez/val/perepis_2010_etnicheskij_srez_2013-04-28.htm

Окончание табл. 2.

Сибирский федеральный округ	2001	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Омская обл.	642	86	1644	656	1112	1091	209
Кемеровская обл.	330	188	812	787	1177	732	135
Иркутская обл.	256	104	253	641	1156	941	253
Забайкальский край	–	–	–	189	401	291	69

Источник: данные ФМС РФ.

Хотя Кыргызстан и вышел в лидеры по темпам натурализации мигрантов и миграционного прироста, массового «оседания» киргизов в России не наблюдается. «Новые россияне» – все те же мигранты, которые «живут на два дома». Абсолютное большинство хотят стать россиянами ради получения социальных прав, которые гарантировали бы им упрощенную процедуру трудоустройства и доступ к социальным льготам.

* * *

В отношении мигрантов из Центральной Азии у российского населения пока не фиксируется ярко выраженной фобии и неприятия. Среднеазиатские мигранты воспринимаются обществом, в первую очередь, как рабочая сила. Большинство россиян уверено, что киргизы, как и другие мигранты, находятся в России нелегально. Следует признать, что массовая миграция в определенной степени усиливает конфликтогенный потенциал российского общества, которое озабочено как ростом численности мигрантов, так и возросшей активностью диаспор в России. Россия до сих пор не выбрала для себя модель интеграции иммигрантов, которая способствовала бы их успешной адаптации.

Донорский потенциал постсоветского пространства пока значителен, что позволяет рассчитывать на дальнейшее пополнение Сибири трудовыми ресурсами из стран Центральной Азии. Процесс внешних миграций неизбежен, более того, он необходим как инструмент развития не только стран в целом, но и отдельных регионов.

Узбеки в Новосибирске: идет отсев нелегалов

И. УМИРЗАКОВ, кандидат физико-математических наук, глава Новосибирской городской национально-культурной автономии «Узбекистон»

В последние годы общественное внимание все чаще привлекают вопросы взаимоотношений с мигрантами – выходцами из стран СНГ. Многочисленные социологические опросы Центра миграционных исследований (ЦМИ) фиксируют возрастание интолерантности и «мигрантофобии» в различных регионах России. Чаще всего с негативным отношением к себе сталкиваются выходцы с Кавказа и из Средней Азии, вероятно, из-за своей многочисленности и бросающейся в глаза внешности. В интервью «ЭКО» представители узбекской и армянской диаспоры Новосибирска рассказывают о своем восприятии миграционного процесса и межнациональных взаимоотношений, складывающихся в столице Сибири.

Ключевые слова: мигранты, узбеки, нелегальные мигранты, закон

– Официальные цифры различных ведомств, занимающихся учетом граждан, порой сильно противоречат друг другу. Так, по данным пограничной службы ФСБ РФ, в 2013 г. из Узбекистана в Россию прибыли почти 2,7 млн человек. В Новосибирскую область, согласно отчету УФМС, приехали всего 11 тыс. человек из стран СНГ (узбеки отдельно не выделяются). В то же время при проведении переписи 2010 г. 12655 человек, проживающих на территории Новосибирской области, указали узбекскую национальность. Какие из этих цифр представляются вам более точными?

– На мой взгляд, данные погранслужбы самые точные, потому что отследить человека в момент пересечения границы гораздо проще, чем проконтролировать, в каком именно регионе он «зацепился», нашел жилье и работу. Возможно, часть людей первоначально зарегистрировались и начали работать в одном регионе, потом переехали в другой. Кто-то не вернулся домой после окончания срока патента и ведет полуподпольный образ жизни. Таких, наверное, не менее 10%. Определенная часть мигрантов вообще никогда нигде не регистрировались, неизвестно, где они живут, чем занимаются. То есть данные УФМС требуют уточнения.

Перепись тоже не может охватить всех, ведь участие в ней – дело добровольное. К тому же перепись учитывает национальность, а не страну происхождения. Например, после вооруженных конфликтов в Киргизии в 2010 г. оттуда выехали более 500 тыс. этнических узбеков, преимущественно – в Россию, многие здесь

так и осели. Некоторая часть узбеков могли приехать из Таджикистана. Вплоть до 2012 г. у России с Таджикистаном и, кстати, с Киргизией тоже, были особые политические отношения – в связи с нахождением на их территории российских военных баз существовал упрощенный порядок получения гражданства России гражданами этих стран.

– Так сколько же всего в Новосибирской области узбеков, и будет ли расти их численность, на ваш взгляд?

– По моей оценке, на данный момент в Новосибирской области проживают около 30 тыс. этнических узбеков – и граждан, и неграждан, так называемых трудовых мигрантов. И это число вряд ли будет увеличиваться. Во-первых, упрощенный порядок получения гражданства с 2012 г. отменен. А по общим основаниям получение гражданства занимает минимум пять лет, и за это время нужно ни разу не нарушить миграционное законодательство, что очень непросто. Во-вторых, за последний год поток миграции из Узбекистана сократился примерно на 2/3 – в связи с ужесточением миграционного законодательства России¹.

– Новое законодательство настолько жесткое, что даже возможность заработка не прельщает?

– Там есть положения, предусматривающие запрет на въезд в страну на 3–5 лет в случае нарушения сроков или порядка миграционного учета. А не нарушить его очень сложно. Даже не умышленно, а просто по незнанию или рассеянности: например, не зарегистрировался в течение трех дней после смены места жительства, купил патент для работы частным предпринимателем, а работаешь по найму, встал на учет на 90 дней, а выехал через 91 и т.д. При таком строгом подходе 99% мигрантов можно объявить нарушителями. А поскольку едут в основном люди малообразованные, они чаще всего просто не знают местных законов.

– По данным погранслужбы, самые распространенные причины приезда граждан из Узбекистана в 2013 г. – это частные поездки (1750 тыс. человек), а также служебные (800 тыс.) и переезд на постоянное место жительства (500 человек). Это соответствует действительности?

¹ 23 июля 2013 г. принят федеральный закон № 207-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях совершенствования миграционного законодательства и ответственности за его нарушение».

– Безусловно, есть такие, кто приезжает на учебу, в гости, на лечение, с туристическими целями. Но их, наверное, наберется не более 1%. Остальные едут в Россию на заработки, независимо от того, какую цель они указали при пересечении границы.

– И теперь, после сокращения потока легальной миграции на 2/3, куда направятся эти работники? В Узбекистане достаточный рынок труда? Можно ли там получить сопоставимую зарплату?

– В Узбекистане, конечно, тоже есть богатые люди, которым нужен хороший ремонт. Но, во-первых, их гораздо меньше – только в Ташкенте сопоставимый с Россией уровень жизни. Во-вторых, если в России хороший отделочник может зарабатывать до 2–3 тыс. долл. в месяц, то там – максимум 1 тыс. долл.

Как и в большинстве бывших среднеазиатских республик, в Узбекистане сейчас очень высокий уровень безработицы. Семьи традиционно многодетные, а крупных производств, как в советское время, почти не осталось, и уклад жизни сильно изменился. Если раньше работали только мужчины, а женщины в основном занимались домашним хозяйством, то когда упал уровень жизни, женщины тоже вышли на работу, и это обрушило рынок труда. Даже за пределами страны это ощущается. Еще несколько лет назад на Хилокском рынке в Новосибирске стояли одни мужчины, сейчас женщины тоже работают, и их становится все больше и больше.

Поэтому многие все-таки пытаются найти работу за пределами Узбекистана, например, в Казахстане, а определенная часть, видимо, продолжает ездить в Россию, но уже нелегально, т.е. уже сознательно незаконно пересекая границу. Это не так сложно, как кажется. Граница между Узбекистаном, Казахстаном и Россией, по большому счету, не оборудована. Есть пункты пропуска на автомобильных и железных дорогах, в аэропортах, а в горах, в степи границ как таковых нет. Появился целый бизнес по нелегальной перевозке людей из Узбекистана в Россию.

– Почему люди идут на этот риск? Неужели официальный путь связан с такими сложностями и затратами, что кто-то предпочитает пойти на нарушение закона?

– Тут, как говорится, вопрос спроса и предложения. Кто-то уже 10–15 лет ездит сюда, знает все ходы и выходы, знает, где и у кого он будет работать, где будет жить. Чтобы не связываться с официальными службами, вставать на учет и так далее, такому человеку проще заплатить один раз, и его чуть ли не до места

довезут. Новичкам перевозчики могут даже помочь с трудоустройством – за отдельную плату, конечно: дадут все контакты, телефоны, адреса. Есть и такие компании, которые целенаправленно вербуют специалистов определенных профессий.

– Одно время много говорили о случаях рабства трудовых мигрантов, когда у людей забирали паспорта и заставляли работать за кусок хлеба. Вам такие случаи известны?

– В последнее время о таком не слышал. Люди стараются не попадать в подобные ситуации – заранее договариваются с работодателями, организуют бригады. Сейчас могут забрать паспорт в залог и заставить отработать в уплату каких-то конкретных долгов (за перевозку, переход границы, не хватило денег на регистрацию, на покупку патента или оплату жилья).

– В Германии и Франции после того, как власти решили ограничить въезд трудовых мигрантов, гастарбайтеры стали всеми правдами и неправдами добиваться гражданства, перевозить свои семьи. Маятниковая миграция стала замещаться постоянной. У нас наблюдается что-то подобное?

– Может быть, доля таких людей немного увеличивается – в первую очередь за счет беженцев из неблагополучных регионов, но основная масса миграции все равно остается маятниковой. Если есть куда вернуться, люди не стремятся остаться. Помимо прочего, это ведь и довольно дорого, и связано со сменой культурной, языковой среды.

– Общепризнан тот факт, что в районе Хилокского рынка в Новосибирске формируется территория компактного поселения выходцев из Средней Азии. Можно ли это рассматривать как пример формирования национальных анклавов – по типу того, что существует в США: китайские, польские, итальянские кварталы?

– Мне кажется, что с США сравнивать нельзя. Возле Хилокского рынка действительно селится много узбеков и таджиков – поблизости от своих рабочих мест. Но владельцами этого жилья являются местные жители, которые покупают его специально для сдачи в аренду приезжим. Несколько окрестных дач купили узбеки, но это скорее исключение из правила. Ни одного коммерческого объекта в районе рынка, который бы принадлежал узбеку или таджику, я не знаю, хотя Хилокский рынок в начале 1990-х годов открывался в рамках международного взаимодействия между

Россией и Узбекистаном, и на церемонию приезжал даже первый секретарь наманганского обкома. Закрепиться тут со своим бизнесом узбекам так и не удалось.

Кроме того, многое, видимо, зависит от конкретной общины. В Новосибирске, например, всегда отличались большой организованностью, сплоченностью езиды и армяне, которые часто селятся обособленно – целыми кварталами, и в бизнесе помогают друг другу. Узбеки не так сплочены и не так укоренены – они стали приезжать позже, к тому же из разных районов и даже стран. А, может, и какие-то черты национального характера сказываются. Например, татары, азербайджанцы давно живут в Новосибирске, но я бы не сказал, что они селятся компактно.

– Насколько трудно приедем из Узбекистана ассимилироваться в России?

– У трудовых мигрантов такой проблемы вообще нет – они приезжают, зарабатывают деньги и уезжают. К тому же современное российское общество отторгает приезжих. В СССР, насколько я помню по собственному опыту, такого не было. А сейчас сложилось устойчивое мнение: раз мигрант, значит нелегальный, нелегальный – почти то же, что преступник, человек второго сорта. С такими лучше не связываться. Поэтому приезжие общаются в основном между собой. Вместе работают, живут, отдыхают.

– Религия тут играет какую-то роль?

– Я думаю, религиозные разногласия преувеличены. Сами россияне не слишком религиозны, поэтому чужая религия их не затрагивает.

– А те, кто приехал сюда жить? Как они ассимилируются?

– Им, конечно, приходится приспосабливаться. Получается это не у всех. В целом и число этнических узбеков, и их структура здесь сильно изменились после гражданской войны в Киргизии. Резко выросло число нелегалов, появились устойчивые преступные группировки. Приезжали ведь самые разные люди, целыми семьями, чуть ли не кланами. Соответственно, изменилось и отношение местного населения к узбекам.

– Из ваших слов можно понять, что узбекской диаспоры как таковой в Новосибирске не существует. Разные страны происхождения, разный культурный и образовательный уровень, разные проблемы. Именно этим объясняется большое количество

общественных организаций узбеков в Новосибирске? Какая из них представляет интересы наиболее многочисленной группы трудовых мигрантов?

– Во-первых, согласно российскому законодательству, членами и участниками любых, в том числе национальных общественных объединений, могут быть только граждане России, и они не имеют права представлять интересы иностранных граждан, то есть трудовых мигрантов. Во-вторых, в большинстве своем такие организации создаются для повышения статуса и решения бизнес-задач их учредителей. По сути, такие люди должны называться не национальными лидерами, а дилерами. Их представительство в общественных советах, участие в официальных мероприятиях и т.п. – просто красивая вывеска, никаких национальных вопросов они не решают. И на самом деле местные власти не интересуют, кого конкретно представляют эти люди. Я тоже одно время был членом такого совета, но потом решил, что это пустая трата времени.

– Национальная культурная автономия «Узбекистон», которую вы представляете, тоже не помогает трудовым мигрантам?

– Наша организация уже давно сосредоточилась на решении общеправовых вопросов, когда в нарушение российских законов ущемляются права мигрантов или представителей диаспоры. Мы, например, более полугодом через прокуратуру добивались отмены решения прежнего руководителя УФМС о сокращении срока регистрации трудовых мигрантов до 10 дней. Но заниматься каждым конкретным случаем – нереально, для этого ни у одной общественной организации нет ни физических, ни финансовых возможностей.

Конечно, выходцу из родной деревни ни один узбек не откажет, землякам помогаем и контактами, и звонками, и советами. Но это уже неформальные отношения. И, кстати, они не всегда ограничиваются Новосибирском. Я как-то обращался даже в Санкт-Петербургское управление ФМС.

– Сохраняются ли в России какая-то конкуренция или разногласия между выходцами из тех районов Узбекистана, которые исторически враждовали между собой?

– Конечно, это присутствует. До противостояния не доходит, но, например, выходцы из региона Суркаш (Сурхандарья – Кашкадарья) и из Ферганской долины, между которыми были исторические противоречия, здесь друг с другом практически не общаются.

– В России сегодня много говорится о необходимости направления миграционных потоков в Сибирь, на Дальний Восток. В том числе по программе переселения соотечественников. Это реально, на ваш взгляд?

– Это было бы реально при наличии политической воли и выделении серьезных средств на обустройство. Если стоит задача привлечь людей в определенные регионы, надо создать там для них комфортные условия, обеспечить рабочими местами, дать социальные гарантии, какое-то жилье, пусть даже место в общежитии на первое время, освободить от налогов хотя бы на 2–3 года, не так жестко требовать выполнения всех пунктов миграционного законодательства. Но ничего же этого не делается. На деле к русскоязычным переселенцам относятся как к бесправным гастарбайтерам – заставляют их регистрироваться, покупать патенты. Я считаю, что это превращает всю программу в очередную показуху.

Складывается такое впечатление, что Россия не нуждается в притоке населения. Я недавно проехал полстраны на автомобиле – от Владивостока до Новосибирска. Везде видел узбеков, работающих нелегально на авторазборах, автомойках, заправках, в частном строительстве, в кафе – там, где удовлетворяются нужды населения. На строительстве государственных объектов их нет. Получается, гастарбайтеры нужны частному бизнесу, но не слишком нужны государству...

Мне кажется, последние изменения миграционного законодательства позволяют отсечь явный криминал и люмпенов и не усложняют жизнь законопослушным людям. Пока их не так много, но со временем, думаю, количество стабилизируется. Рынок труда в Казахстане не сможет «переварить» всех тех, кто приезжал в Россию, цена труда там неизбежно упадет. В Узбекистане тоже вряд ли работа появится. Значит, будет больше мотивации к тому, чтобы не нарушать закон в России. Ближайший год покажет, как будет развиваться ситуация.

Беседовал В.И. КЛИСТОРИН, доктор экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН, Новосибирск

Материал подготовила Э.Ш. ВЕСЕЛОВА, кор. «ЭКО»

Армянская диаспора: сплоченность и организованность

А. ХАЧАТРЯН, заместитель председателя региональной армянской национально-культурной автономии, Новосибирск

Ключевые слова: диаспора, национальные центры, толерантность, адаптация

– По статистике, в Новосибирске проживает всего 6,5 тыс. армян, то есть менее 0,5% населения города, хотя, даже по личным ощущениям, армянские фамилии в академической, бизнес-среде звучат довольно часто. Вы можете оценить количество армян точнее?

– По нашей оценке, в Новосибирске – около 18–20 тыс. армян, но точных данных ни у кого нет. Статистика использует цифры переписи 2010 г., они и так не слишком точные, и за четыре года успели устареть. К тому же большинство живут, не регистрируясь по фактическому месту жительства. А что касается «народного» восприятия – армян часто путают с езидами, потому что у них фамилии тоже заканчиваются на -ян, но это совершенно другой народ, хотя и очень дружественный нам. Многие из старшего поколения езидов раньше жили и учились в Армении, знают армянский язык, обычаи. Мы часто отмечаем вместе праздники, какие-то события, хотя вера, язык и обычаи у нас отличаются. Это один из примеров толерантности в обществе.

– Раз уж вы затронули вопросы толерантности, как вы оцениваете ее уровень в Новосибирске? И со стороны коренного населения, и со стороны других общин – случаются ли, например, конфликты с представителями азербайджанской диаспоры?

– Даже на общероссийском фоне Новосибирск отличается высоким уровнем толерантности. Может, дело в том, что здесь всегда было много приезжих, отчасти это связано с высоким уровнем образования и культуры, но это еще и результат политики властей и усилий национальных лидеров. Например, крепкие отношения у нас складываются с руководителями азербайджанской общины.

Во многом благодаря ее лидеру – Расиму Бабаеву. Это бывший офицер-силовик, очень уважаемый человек...

Конфликты, конечно, могут возникать между отдельными гражданами – и на бытовом уровне, и на уровне бизнеса. Но лидеры национальных общин стараются их сразу погасить. Тем более, если оказались втянуты представители разных диаспор – такие проблемы вообще не откладываются на завтра и решаются в тот же день.

– А каков механизм этого вмешательства? Участники конфликта сразу обращаются за помощью к уважаемым людям? Или у вас есть ответственные, которые отслеживают эти вопросы?

– Нет, конечно, мы не в состоянии поддерживать контакт с каждым. Безусловно, есть активные люди, у которых большой круг знакомых, они могут быть в курсе многих событий, но это из-за склада характера, большинство из них просто живут, работают – рядовые обыватели. Если возникает какая-то проблема на почве финансовых споров, участники стараются найти выход на представителя общины. И мы тогда уже ищем виновного, вникаем в суть, стараемся мирно решить все вопросы, не доводить дело до суда. Многие конфликты, кстати, касаются именно финансовых вопросов – кто-то с кем-то не рассчитался вовремя. Бытовых разборок я не припомню.

– У нас в городе много узбекских, азербайджанских общин. Но армянских не так много – почему?

– Мы считаем – незачем. Я не раз слышал, как представители некоторых диаспор жаловались на то, что городские власти поощряют создание новых национальных центров, которые практически не несут представительских функций. Мне кажется, здесь во многом имеют значение лояльность и личные отношения. Если во главе национальной общественной организации оказывается человек не слишком «удобный» – вспыльчивый, недипломатичный или чересчур амбициозный, власти предлагают какому-то видному представителю диаспоры, с которым у них лучше складываются отношения, возглавить новую организацию, и стараются иметь дело только с ним, невзирая на то, что у ее руководителя не так велико влияние внутри общины, и за ним практически мало кто стоит.

– *Кто составляет костяк общины?*

– Сегодняшнее правление общины – это те люди, которые жили здесь еще до распада СССР. Сюда они попадали чаще всего по распределению после окончания вуза, после армии, многие здесь же учились. Когда началась экономическая блокада Армении, наступила разруха, и люди стали активно уезжать в Россию, стремились в первую очередь туда, где можно было «зацепиться» – где были родственники, знакомые, причем, желательным, уже проявившие себя.

Хотя один человек никогда не обеспечит всю родню, но он поможет адаптироваться к новой жизни, найти работу, жилье. А потом приезжие стали пускать здесь корни, знакомые стали приезжать уже к ним. Мои родственники, включая меня, после института приехали к моему отцу, который здесь давно работал. Теперь уже мы считаемся «старожилами».

Если посмотреть, откуда происходят новосибирские армяне, окажется, что некоторые регионы Армении представлены очень плотно, а представителей других здесь почти нет. И сегодня есть такой момент в организации работы общины – заместители председателя отвечают не только за районы города Новосибирска, а еще и за выходцев из определенных районов Армении, которые чаще всего поддерживают связи между собой, независимо от того, где они живут в Новосибирске. Тем более в Армении в каждом регионе может быть свой диалект, свои обычаи, нравы.

– *Существуют ли какие-то волны миграции?*

– Интенсивность миграции обратно пропорциональна экономической ситуации в стране. Если все хорошо, никто не стремится уехать, если экономическая ситуация ухудшается, возрастает поток миграции. Массовая миграция была в 1990-х, во время экономической блокады Армении. Это было страшно – не было ни электричества, ни тепла, ничего. В 2000-х наблюдался некоторый спад, а в 2012–2014 гг. люди снова начали уезжать. Хотя официальная статистика этого еще не улавливает, но по моим ощущениям – очень многие знакомые за эти годы уехали из Армении, автобусы на Россию заполнены мигрантами. Причем видно, что едут с вещами, с семьями – надолго.

– *То есть это преимущественно постоянная миграция?*

– В отличие от других народов, армяне приезжают сюда не на временное проживание. Уже после 1991 г. они стали перевозить

в Россию жен, детей, потом – родителей. А начиная с 2000-х наступил перелом. Если раньше своих близких они все-таки старались хоронить на родине, в Армении, то начиная с 2000-х стали поступать обращения, чтобы мы помогли открыть в Новосибирске армянское кладбище.

– *А почему свое кладбище нужно?*

– Это вопрос соблюдения традиций. Часто не совпадают родительские дни, какие-то другие обряды. И потом у нас принято, что захоронения родственников должны быть сосредоточены в одном месте. В общем, в 2008 г. или 2009 г. мы договорились с дирекцией Заельцовского кладбища, чтобы могилы армян размещали концентрированно в определенных кварталах. И теперь, я считаю, что для детей и внуков тех, кто похоронен в Новосибирске, исторической родиной остается Армения, но малой родиной уже является Россия, Новосибирск.

– *Стоят ли перед ними вопросы ассимиляции, адаптации?*

– Те, кто здесь вырос, уже лучше воспринимают местные обычаи, чем национальные, да и браков много смешанных. Но полной ассимиляции не происходит – дома большинство говорит на родном языке, а в 2005 г. мы открыли воскресную школу, где учат родному языку, рассказывают о культуре и истории Армении. И что интересно, уже в первый год работы школы я заметил среди учащихся русских девушек и парней. Часто вижу представителей других национальностей и на наших концертах, каких-то мероприятиях. То есть проблем с адаптацией нет – люди осознают свою национальную идентичность, мирно воспринимают другие культуры.

– *Есть ли какие-то проблемы с получением российского гражданства? Вы помогаете их решать?*

– У нас нет таких компетенций. Мы готовы оказать содействие, если нужна характеристика либо помощь, консультация для прохождения всех процедур, которые требуются по закону. Стараемся помогать при трудоустройстве: ведь не все охотно берут на работу иностранных граждан. Чтобы пребывание было легальным, нужно каждый год квоту оформлять, а ее могут и не дать. Поэтому не каждый работодатель захочет взять человека с птичьими правами, особенно если это не сезонный рабочий, а квалифицированный специалист.

– *Существует ли определенная специализация среди представителей диаспоры?*

– Да. Большинство заняты в строительстве, производстве стройматериалов, продуктов питания, общепите. Много армян среди врачей – стоматологи, хирурги, а также немало преподавателей вузов, банковских служащих.

– *Есть ли в Новосибирске религиозная община армян? Насколько вообще армяне религиозны?*

– Я бы не сказал, что армяне очень религиозны. Кто-то посещает церковь, кто-то нет. Сама церковь ни в коем случае не радикальна, в светскую жизнь никак не вмешивается, лояльна к другим конфессиям. Мы сейчас строим в Заельцовском районе самый большой за Уралом храм армянской церкви. Сейчас уже идет его облицовка. Туф для него специально привозится из Армении. В планах – армянский дом, где будут зал для выступлений, библиотека, трапезная, школа, музей. Но это уже дело следующих поколений...

– *Как организована финансовая сторона этих дел?*

– Это все пожертвования. Причем – только резидентов России. Денег из Армении – ни копейки, Армении самой нужна помощь. Такого, чтобы наложить какую-то десятину на бизнесменов, – нет. А взносов – 200 руб. в месяц – хватает только на содержание аппарата. Но помогают не только новосибирцы. Например, недавно на нас вышел один бизнесмен из Братска Иркутской области. Я с ним не знаком, и в Новосибирске он никого не знает, но от своей дочери, которая учится в вузе, он узнал, что строится храм, и перечислил деньги. А многие помогают даже не деньгами, а стройматериалами или личным участием. Например, один бизнесмен помог организовать проведение газа – хлопотал, оформлял все документы, договоры. Мы все это пересчитываем в денежном эквиваленте и потом обязательно отразим в храмовой книге – как пожертвование от семьи. Люди должны понимать, что это не личный вклад каждого, но вклад его семьи, включая будущие поколения.

Беседовал В.И. КЛИСТОРИН, доктор экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск

Материал подготовила Э.Ш. ВЕСЕЛОВА, кор. «ЭКО»

Что определяло инфляцию в России в постсоветский период?

А.О. БАРАНОВ, доктор экономических наук, Новосибирский государственный университет, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН. E-mail: baranov@ieie.nsc.ru

И.А. СОМОВА, кандидат экономических наук, Новосибирский государственный университет, Новосибирск. E-mail: somov@academ.org

В статье анализируются результаты расчетов, выполненных с целью выявления основных факторов, определявших инфляцию в России в постсоветский период. Отдельно рассматриваются процессы формирования инфляции в России в 1994–1999 гг. и в 2000–2013 гг., проводится сравнительный анализ факторов, повлиявших на инфляцию в эти периоды.

Ключевые слова: инфляция, экономика России в постсоветский период

Снижение инфляции провозглашается одной из основных целей экономической политики в России. Темпы инфляции в стране в последние годы в 2–4 раза выше, чем в развитых странах. Центральный банк России на период 2014–2016 гг. указывает на приоритет обеспечения стабильности цен и к 2015 г. планирует завершить переход к режиму так называемого таргетирования инфляции¹.

Достижение поставленной Центральным банком РФ цели требует эффективного управления инфляционными процессами, что, в свою очередь, предполагает понимание механизма формирования динамики цен в экономике России. Вместе с тем главная цель любой экономической политики – повышение уровня жизни населения, основанное на высоком уровне производства. Помимо подавления инфляции в России (как и в других странах) важно устранить противоречие между экономическим ростом и инфляцией, что необходимо принимать во внимание при формулировании целей экономической политики и разработке механизмов их достижения.

¹ Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов. Центральный банк Российской Федерации. – М., 2013. URL: [http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2014\(2015–2016\).pdf](http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2014(2015–2016).pdf) (дата обращения: 20.05.2014)

Каковы же основные факторы, повлиявшие на динамику цен в российской экономике в 1994–2013 гг.? Расчеты и сравнительный анализ различных макроэкономических факторов, которые оказывали влияние на динамику цен², были проведены для двух временных периодов: глубокого экономического кризиса в России 1994–1999 гг. и экономического роста 2000–2013 гг., прерванного кризисом 2008–2009 гг.

За последние несколько лет в экономической литературе появилось много публикаций о причинах (характере) российской инфляции и методах ее регулирования. На начальном этапе рыночных реформ четко разделялись две позиции. Сторонники первой (Е. Гайдар, Б. Федоров, А. Илларионов, А. Ослунд, Д. Сакс и др.) считали, что повышение цен в России в начале 1990-х гг. было вызвано преимущественно чрезмерным совокупным спросом. Многочисленные эмпирические исследования российских и зарубежных экономистов выявляли отчетливое влияние монетарных факторов на динамику инфляции в России в период 1992–1999 гг.

Ряд ученых-экономистов (Р. Гринберг, Л. Красавина, В. Пашковский, Н. Суслов и др.) отстаивали вторую позицию, базирующуюся на убеждении, что в основе российской инфляции лежат преимущественно немонетарные факторы, с особой силой проявляющиеся в монополизированной, чрезвычайно инерционной экономике. А потому рост денежной массы, по их мнению, лишь закономерное следствие повышения цен, обусловленного масштабным воздействием факторов инфляции издержек.

В последние годы сторонников второй точки зрения становится все больше. К примеру, проведенный О. Дмитриевой и Д. Ушаковым анализ зависимости инфляции от различных факторов в 1999–2009 гг. показал, что в России инфляция издержек является преобладающей, а инфляция спроса незначительная. К основным немонетарным факторам инфляции они относят рост тарифов жилищно-коммунальных услуг и повышение

² Работа по анализу факторов, формировавших инфляцию в России, явилась продолжением исследований авторами динамики цен в России, выполненных в предшествующие годы. См.: Баранов А.О., Сомова И.А. Соотношение монетарных и немонетарных факторов в формировании инфляции в России // ЭКО. – 2007. – № 11. – С. 35–42; Баранов А.О., Сомова И.А. Анализ факторов инфляции в России в годы экономических реформ // Проблемы прогнозирования. – 2009. – № 1. – С. 111–124.

заработной платы в отраслях, обеспечивающих добычу сырья и энергоносителей³.

По мнению В.М. Гильмундинова, А.О. Денисова, к числу немонетарных факторов относится рост тарифов нефтегазового комплекса, вклад которого в инфляцию (с учетом всех мультипликативных эффектов) – 91% от общего прироста цен производителей за 2009 г.⁴

Важным вопросом для обсуждения является регулирование инфляции. Многие российские экономисты считают, что использование монетарных методов в этих целях в России неэффективно, а в борьбе с инфляцией издержек даже вызывает обратную реакцию: не подавление инфляции, а ее рост. Снижение темпов роста денежной массы, приводящее к увеличению процентных ставок, стимулирует сокращение производства в отраслях, выпускающих товары для «бедных» и «средних» потребителей, что усиливает неравенство в доходах.

По мнению Г.Г. Фетисова, необходимо применять административные антиинфляционные методы, а также вводить новые немонетарные инструменты⁵.

Мы считаем, что соотношение монетарных и немонетарных факторов инфляции в России следует рассматривать в зависимости от временного интервала исследования, чтобы понять, какие факторы определяли инфляционную динамику в разные периоды, и, используя весь арсенал антиинфляционных мер, делать акцент на тех из них, которые на конкретном временном промежутке дадут наибольший эффект.

Методика подготовки исходных данных

Для проведения расчетов были использованы следующие временные ряды квартальных данных за периоды 1994–1999 гг. и 2000–2013 гг.

Зависимые переменные:

- индекс потребительских цен;
- индекс потребительских цен на продовольственные товары;

³ Дмитриева О., Ушаков Д. Инфляция спроса и инфляция издержек: причины формирования и формы распространения // Вопросы экономики. – 2011. – №3.

⁴ Гильмундинов В.М., Денисов А.О. Влияние немонетарных факторов на инфляцию в России // ЭКО. – 2012. – №1.

⁵ Фетисов Г. К использованию немонетарных методов антиинфляционной политики // Российский экономический журнал. – 2011. – №6.

- индекс потребительских цен на непродовольственные товары;
 - индекс потребительских цен на услуги;
 - дефлятор ВВП.
- Независимые переменные:
- величина реального ВВП;
 - номинальная величина денежного агрегата M2;
 - реальная величина денежного агрегата M2, продефлированная с использованием дефлятора ВВП;
 - номинальная норма процента MIBOR;
 - реальная норма процента MIBOR, продефлированная с использованием дефлятора ВВП;
 - номинальный обменный курс рубля к доллару США;
 - реальный обменный курс рубля к доллару США, продефлированный с использованием дефлятора ВВП;
 - среднедушевая номинальная величина располагаемых денежных доходов населения (среднемесячная за квартал);
 - среднедушевая реальная величина располагаемых денежных доходов населения (среднемесячная за квартал), продефлированная по ИПЦ;
 - инфляционные ожидания, которые определялись на основе гипотезы адаптивных ожиданий путем расчета средних показателей инфляции за два или четыре квартала, предшествующих данному кварталу;
 - тарифы на услуги естественных монополий для населения – цены на газ, на электроэнергию, на пассажирские железнодорожные перевозки;
 - тарифы на услуги естественных монополий для промышленных предприятий – цены на газ, на электроэнергию, на грузовые железнодорожные перевозки.

Ряды исходных данных с поквартальным шагом для 2000–2013 гг. содержатся в приложениях 1–4⁶. Некоторые из использованных в расчетах переменных были получены в результате преобразований. Например, информация по номинальной денежной массе M2 разрабатывается ежемесячно. В связи с этим для проведения поквартальных расчетов денежная масса рассчитывается как среднеквартальная величина, полученная как среднее арифметическое значение помесечных данных. Эконометрические расчеты проводились с помощью статистического пакета Matrixer, разработанного на экономическом факультете Новосибирского государственного университета А.Н. Цыплаковым⁷.

⁶ Динамические ряды поквартальных данных для периода 1994 – 1999 гг., использовавшиеся в расчетах, см.: Баранов А.О., Сомова И.А. Анализ факторов инфляции в России в годы экономических реформ // Проблемы прогнозирования. – 2009. – № 1. – С. 111–124.

⁷ URL: <http://www.nsu.ru/ef/tsv>

Анализ факторов, определивших инфляцию в России в 1994–1999 гг.

В качестве основных индикаторов инфляции для периода 1994–1999 гг. рассматривались дефлятор ВВП и индекс потребительских цен. При этом под монетарными факторами понимались те макроэкономические переменные, на которые Центральный банк РФ может оказать непосредственное воздействие, применяя инструменты кредитно-денежной политики: денежная масса М2, обменный курс рубля к доллару США, норма процента (ставка МІВОР).

Для определения связи дефлятора ВВП и ИПЦ с монетарными и немонетарными факторами была проведена серия эконометрических расчетов.

На первом этапе рассматривались такие факторы, как денежная масса М2, обменный курс рубля к доллару США и процентная ставка МІВОР, и оценивалось их влияние на дефлятор ВВП и ИПЦ. В уравнениях регрессии объясняющие переменные включались с различными лагами, и определялось, какие лаговые переменные – регрессоры – были значимыми для объясняемой переменной.

Серия расчетов для индекса потребительских цен позволила получить следующие результаты.

Динамика потребительских цен в период с 1994 по 1999 гг. примерно на 68% ($R^2_{adj} = 68,3\%$) определялась вариацией денежной массы М2 с лагом в два квартала и обменного курса рубля к доллару США. Значение коэффициента детерминации показывает, что выбранные переменные достаточно хорошо объясняют вариацию ИПЦ⁸. Темп прироста ставки МІВОР оказался незначимым фактором для уравнения ИПЦ. **Дополнительные расчеты с включением в уравнение регрессии в качестве независимых**

⁸ Все приведенные результаты расчетов уравнений регрессии были проверены на статистическую значимость с использованием статистики Фишера (F-статистики), на отсутствие автокорреляции остатков регрессионных уравнений – с использованием статистики Дарбина-Уотсона или критерия Годфри (в случае, если в числе объясняющих переменных были лаговые значения объясняемой переменной). Используемые в расчетах ряды были проверены на стационарность с помощью критерия Дики-Фуллера с целью избегания ложной регрессии. Все упоминаемые в качестве объясняющих переменные проверялись на статистическую значимость с использованием значимости статистики Стьюдента (t-статистики).

переменных немонетарных факторов (инфляционных ожиданий, среднедушевых денежных доходов, расходов консолидированного бюджета, тарифов естественных монополий и т.д.) не выявили статистически значимой зависимости ИПЦ от этих факторов для периода 1994–1999 гг.

Далее было проанализировано влияние монетарных факторов (денежной массы М2, обменного курса рубля к доллару США и процентной ставки МІВОР) на дефлятор ВВП в период экономического спада. В результате были выявлены наиболее значимые факторы, повлиявшие на динамику прироста дефлятора ВВП. Это те же объясняющие переменные, которые определяли динамику ИПЦ: темп прироста номинальной денежной массы М2 с лагом в два квартала и темп прироста номинального курса доллара.

На втором этапе исследовалось влияние других (немонетарных) факторов на дефлятор ВВП. В их число были включены инфляционные ожидания, темп прироста реального ВВП, темп прироста государственных расходов консолидированного бюджета РФ, темп прироста тарифов естественных монополий. Инфляционные ожидания определялись на основе дефлятора ВВП как его лаговые значения (с лагом не более четырех кварталов), а также как средние значения дефлятора ВВП за два или четыре предшествующих квартала.

Считается, что в годы высокой инфляции большое влияние на дефлятор ВВП оказывают инфляционные ожидания. Исследуемый период охватывает временной интервал, когда инфляция была высокой, и одной из задач расчетов было как раз выяснение степени влияния инфляционных ожиданий.

Результаты расчетов показали, что в 1994–1999 гг. динамика дефлятора ВВП в России примерно на 90% определялась вариацией следующих факторов: темпом прироста обменного курса рубля к доллару США, темпом прироста денежной массы М2, инфляционными ожиданиями с лагом в два квартала и темпом прироста реального ВВП. Дополнительные расчеты с включением в качестве объясняющих переменных других немонетарных факторов (среднедушевых денежных доходов, расходов бюджета) не выявили статистически значимой зависимости от них дефлятора ВВП.

По мнению многих экономистов, одним из важнейших компонентов инфляции является рост тарифов на продукцию

и услуги естественных монополий (инфляция издержек). В расчетах рассматривались индексы цен на природный газ для промышленных предприятий, индексы цен на электроэнергию и на железнодорожные грузовые перевозки. С учетом этих факторов были проведены расчеты, которые не выявили статистически значимой зависимости между приростом (или темпом прироста) дефлятора ВВП и приростом тарифов на продукцию естественных монополий, т.е. последние не оказали существенного влияния на дефлятор ВВП в России в 1994–1999 гг.

Основные выводы из расчетов для 1994–1999 гг.

1. Динамика потребительских цен (ИПЦ) в этот период в решающей степени (примерно на 68%) определялась вариацией монетарных факторов (темпом прироста номинальной денежной массы М2 с лагом в два квартала и темпом прироста номинального обменного курса рубля к доллару США). Для исследуемого периода применительно к экономике России полученные результаты подтверждают известные положения, что увеличение номинальной денежной массы и падение курса национальной валюты (рост обменного курса доллара) усиливают инфляционные явления в экономике в целом. Остальные факторы (ставка МІВОР, инфляционные ожидания, среднедушевые денежные доходы населения, расходы консолидированного бюджета и тарифы естественных монополий) в наилучшем из построенных для ИПЦ уравнений оказались статистически незначимыми.

2. В период экономического спада дефлятор ВВП также находился под значительным воздействием монетарных факторов. Темп прироста номинальной массы М2 и обменного курса рубля к доллару США оказывал существенное воздействие на динамику этого важнейшего макроэкономического индикатора. Однако расчеты показывают, что монетарные факторы лишь наполовину объясняли вариацию дефлятора ВВП. Если к ним добавить инфляционные ожидания, определенные как величина дефлятора ВВП за позапрошлый квартал, и темп прироста реального ВВП с лагом в четыре квартала, то в таком сочетании названные независимые переменные на 89,6% объясняли вариацию дефлятора ВВП. Ставка процента МІВОР, среднедушевые денежные доходы, расходы консолидированного бюджета и тарифы естественных монополий оказались статистически незначимыми факторами для дефлятора ВВП в рассматриваемом периоде.

Анализ факторов, формировавших динамику цен в России в 2000–2013 гг.

Факторы, определявшие динамику ИПЦ

На начальном этапе исследования оценивалось влияние на индекс потребительских цен монетарных факторов: денежной массы M2, обменного курса рубля к доллару США и процентной ставки MIBOR. Расчеты по ИПЦ показали, что при рассмотрении в качестве объясняющих переменных только монетарных факторов для 2000–2013 гг. статистически значимой была лишь реальная денежная масса. Однако в целом статистические характеристики уравнения регрессии являются неудовлетворительными, в частности $R^2_{adj} = 21\%$.

Поэтому второй этап состоял в анализе влияния других (немонетарных) факторов и оценке их воздействия на динамику ИПЦ.

В качестве немонетарных факторов рассматривались инфляционные ожидания и темп прироста реального ВВП, тарифы естественных монополий (цены для населения на электроэнергию, газ, на пассажирские перевозки по железной дороге), темп прироста номинальных доходов населения. Расчеты показали, что среди них статистически значимыми оказались инфляционные ожидания, темп прироста реального ВВП, прирост номинальных доходов населения. В сочетании с приростом реальной денежной массы M2 (с лагом в четыре квартала) эти факторы почти на 80% определяли динамику потребительских цен в период экономического подъема ($R^2_{adj} = 79,3\%$).

Для периода 2000–2013 гг. анализ динамики потребительских цен был проведен в более углубленной форме по сравнению с 1994–1999 гг. Исследовались факторы, формировавшие динамику не только общего ИПЦ, но также ИПЦ для продовольственных и непродовольственных товаров и для услуг.

Расчеты показали, что влияние монетарных факторов на динамику потребительских цен на продовольственные, непродовольственные товары и услуги в России также ограничивается величиной, равной примерно 20%.

Результаты расчетов по определению статистически значимых факторов, формировавших динамику цен на продовольственные товары в России, позволили сделать вывод о том, что,

помимо монетарных факторов, прирост потребительских цен на продовольственные товары находился под влиянием инфляционных ожиданий, прироста номинальных доходов населения и темпа прироста реального ВВП. В совокупности с монетарными факторами эти регрессоры примерно на 72% объясняли вариацию продовольственных цен ($R^2_{adj} = 71,68\%$).

Особенностью ИПЦ для непродовольственных товаров явилось то, что *только для этого индекса период в 2000–2013 гг. статистически значимым оказался прирост номинального курса доллара США*. В число статистически значимых факторов вошел также и прирост тарифов на электроэнергию для населения. Остальные объясняющие переменные оказались аналогичны регрессионному уравнению для продовольственных товаров. В целом удалось получить уравнение, примерно на две трети объясняющее вариацию цен на непродовольственные товары в 2000–2013 гг. ($R^2_{adj} = 65,14\%$).

Динамика ИПЦ на услуги в решающей степени определялась изменением тарифов на жилищно-коммунальные услуги, на пассажирские перевозки по железной дороге и вариацией денежной массы ($R^2_{adj} = 93,08\%$). Инфляционные ожидания для ИПЦ на услуги были статистически незначимы.

Факторы, определявшие динамику дефлятора ВВП

Первоначально оценивалось влияние на дефлятор ВВП чисто монетарных факторов, таких, как денежная масса $M2$, обменный курс рубля к доллару США и процентная ставка МІВОР. Расчеты по дефлятору ВВП показали, что, как и в случае с ИПЦ, влияние части этих факторов (темпов прироста реального денежного агрегата $M2$ и номинальной ставки МІВОР) статистически значимо, но определяет лишь пятую часть его вариации ($R^2_{adj} = 19,04\%$).

Следующий этап расчетов – включение в уравнение регрессии немонетарных факторов (темп прироста номинальных доходов населения, инфляционные ожидания, темп прироста реального ВВП, прирост тарифов естественных монополий – индексы цен на природный газ для промышленных предприятий, на электроэнергию и на грузовые перевозки).

Наилучший результат для прироста дефлятора ВВП был получен, когда в качестве объясняющих переменных выступают: прирост индекса цен на природный газ для промышленных

предприятий и прирост железнодорожных тарифов для промышленных предприятий с лагом в три квартала, прирост реальных доходов населения с лагом в два квартала, прирост реального ВВП, прирост номинальной процентной ставки МІВОР. Остальные переменные оказались в уравнении статистически незначимы.

Основные выводы из расчетов для периода 2000–2013 гг.

1. Наилучший результат расчетов для общего ИПЦ в анализируемом периоде показывает, что динамика этого показателя почти на 80% определялась вариацией инфляционных ожиданий, приростом номинальных доходов населения, темпом прироста реального ВВП и темпом прироста денежной массы (с лагом в четыре квартала). Расходы консолидированного бюджета и тарифы естественных монополий оказались статистически незначимыми.

2. Среди факторов, оказывавших воздействие на ИПЦ продовольственных товаров, есть как монетарные (темп прироста реальной денежной массы М2 с лагом в четыре квартала, прирост реальной ставки МІВОР), так и немонетарные (инфляционные ожидания с лагом в один квартал, прирост номинальных доходов населения, темп прироста реального ВВП). В совокупности все эти регрессоры объясняют вариацию ИПЦ для продовольственных товаров более чем на 70%.

3. Четыре из шести объясняющих переменных уравнения регрессии для ИПЦ по непродовольственным товарам совпадают с регрессорами для уравнения ИПЦ по продовольственным товарам. Особенностью инфляции непродовольственных товаров является статистическая значимость обменного курса рубля к доллару США и тарифов на электроэнергию для населения.

4. Решающими для формирования динамики ИПЦ по услугам в рассматриваемом периоде являются тарифы ЖКХ. По нашей оценке, увеличение за год темпа роста тарифов ЖКХ на 1% приводит к росту ИПЦ услуг примерно на 0,5%. Помимо данных тарифов статистически значимыми являются прирост пассажирских железнодорожных тарифов и темп прироста реальной денежной массы М2 с лагом в четыре квартала.

5. В период после 1999 г. на дефлятор ВВП по-прежнему оказывал влияние темп прироста реального ВВП и реальной

денежной массы с лагом в один квартал. Однако инфляционные ожидания и темп прироста обменного курса рубля к доллару оказались статистически незначимыми. А значимыми были такие немонетарные факторы, как прирост реальных доходов населения с лагом в два квартала, темп прироста тарифов на природный газ для промышленных предприятий с лагом в три квартала и темп прироста железнодорожных тарифов для промышленных предприятий с лагом в три квартала. В целом все вышеперечисленные объясняющие переменные примерно на 70% определяли динамику дефлятора ВВП России в 2000–2013 гг.

Сравнительный анализ результатов за два исследуемых периода

Сопоставим статистически значимые факторы, влиявшие на динамику ИПЦ и дефлятора ВВП в России в 1994–1999 гг. и 2000–2013 гг. (таблица).

В годы экономического кризиса денежно-кредитная политика являлась решающим фактором, воздействовавшим на инфляционную динамику. Варьирование денежной массы и обменного курса рубля к доллару США значительно влияли на динамику ИПЦ и дефлятора ВВП.

В 2000–2013 гг. сохраняется непосредственное влияние монетарных факторов на инфляцию. Однако во всех вариантах расчетов воздействие монетарных инструментов как на потребительскую инфляцию, так и на дефлятор ВВП не превышало 20%. Особо отметим, что после кризиса 1998 г. прирост обменного курса доллара к рублю не вошел в число статистически значимых факторов для общего ИПЦ и дефлятора ВВП, он оказался значимым только для ИПЦ непродовольственных товаров.

В период после 2000 г. на четыре пятых инфляция в России формируется за счет влияния немонетарных факторов – инфляционных ожиданий, тарифов естественных монополий (на газ и электроэнергию, железнодорожные перевозки), тарифов ЖКХ (для ИПЦ на услуги), а также находится в обратной зависимости от прироста реального ВВП. В связи с этим можно сделать вывод о том, что после выхода экономики России из структурного кризиса 1990-х годов на инфляцию значительно большее воздействие начинают оказывать немонетарные факторы.

**Сопоставление факторов, влиявших на инфляцию
в России в 1994–1999 гг. и 2000–2013 гг.**

1994 – 1999 гг.	2000 – 2013 гг.
Дефлятор ВВП	
(+) Темп прироста номинальной M2	(+) Темп прироста реальной M2 [-1]
(-) Темп прироста реального ВВП [-4]	(-) Темп прироста реального ВВП
(+) Инфляционные ожидания [-2]	(+) Прирост железнодорожных тарифов для промышленных предприятий [-3]
(+) Темп прироста номинального курса доллара	(+) Прирост тарифов на природный газ для промышленных предприятий [-3]
	(+) Прирост реальных доходов населения [-2]
	(-) Прирост номинальной ставки MIBOR
Индекс потребительских цен (общий)	
(+) Темп прироста номинальной M2 [-2]	(+) Темп прироста реальной денежной массы M2 [-4]
(+) Темп прироста номинального курса доллара	(+) Инфляционные ожидания [-1]
	(+) Инфляционные ожидания [-3]
	(+) Прирост номинальных доходов населения
	(-) Темп прироста реального ВВП

Источник: составлено авторами на основе результатов эконометрических расчетов.

Примечание: в квадратных скобках указано запаздывание (в кварталах) изменения зависимой переменной относительно вариации соответствующего фактора (независимой переменной). Плюс и минус в скобках перед фактором указывает на то, положительной или отрицательной зависимостью связаны зависимая и соответствующая независимая переменные.

Следует особо обратить внимание на то, что результаты практически всех расчетов указывают на обратную связь инфляции и динамики реального ВВП. То есть, чем выше объемы производства, тем большее количество товаров и услуг противостоит денежной массе и тем ниже инфляция. Это полностью соответствует известным теоретическим построениям макроэкономической теории. Поэтому, уповая на инфляционное таргетирование, приводящее в практике экономической жизни России к росту процентных ставок в экономике, снижению совокупного спроса

и, в конечном итоге, к снижению темпов роста производства (или даже к его стагнации), Банк России вряд ли сможет достигнуть своих целей по уменьшению темпов роста цен.

Полученные нами коэффициенты уравнения регрессии по общему ИПЦ при темпе роста реальной денежной массы М2 и темпе роста реального ВВП имеют противоположные знаки, но одинаковы по модулю. Результаты проведенных аналитических расчетов⁹ показывают, что в России вариация денежной массы является статистически значимым фактором для динамики ВВП в краткосрочном плане. **Поэтому снижение темпов прироста денежной массы, приводящее к замедлению роста ВВП, вполне может привести к результату, противоположному тому, который ожидает получить Центральный банк России: не к снижению инфляции, а к ее ускорению.**

Полученные результаты дают статистическое подтверждение разделяемого многими российскими экономистами вывода о том, что на современном этапе развития экономики России невозможно достигнуть снижения инфляции, используя лишь инструменты монетарного контроля. Методы кредитно-денежной политики должны дополняться разносторонними приемами, обеспечивающими снижение инфляционных ожиданий, институциональными преобразованиями, способствующими снижению роста цен на продукцию и услуги естественных монополий, временными административными мерами по «замораживанию» тарифов естественных монополий и тарифов ЖКХ, мерами, направленными на соответствие темпов роста заработной платы и увеличения производительности труда в экономике. В связи с этим мы считаем вполне оправданными и статистически подтверждающимися меры по замораживанию тарифов естественных монополий, предпринятые Правительством РФ в 2014 г.

⁹ Баранов А.О. Замедление экономического роста в России и перспективы его преодоления // ЭКО. – 2013. – № 12. – С. 22–37; Баранов А.О., Гильмуллин В.М., Павлов В.Н. Экономика России в ближайшие годы: прогноз динамики производства, бюджета и платежного баланса // ЭКО. – 2012. – № 12. – С. 106–125.

Приложение 1

Макроэкономические показатели России в период 2000–2013 гг. (поквартальный шаг)

Год	Квартал	ИПЦ	ИПЦ на товары		ИПЦ на услуги	Дефлятор ВВП, %
			продовольственные	непродовольственные		
2000	I	1,039	1,027	1,049	1,081	112,58
	II	1,054	1,058	1,034	1,065	104,41
	III	1,042	1,027	1,043	1,099	102,40
	IV	1,053	1,056	1,046	1,057	108,41
2001	I	1,072	1,073	1,041	1,128	102,30
	II	1,053	1,063	1,023	1,073	105,20
	III	1,011	0,985	1,025	1,081	100,43
	IV	1,042	1,043	1,033	1,049	106,09
2002	I	1,055	1,042	1,027	1,145	102,16
	II	1,034	1,031	1,031	1,051	105,59
	III	1,012	0,986	1,021	1,073	101,17
	IV	1,043	1,049	1,025	1,056	106,52
2003	I	1,052	1,047	1,028	1,106	103,05
	II	1,026	1,025	1,018	1,046	102,38
	III	1,006	0,988	1,019	1,035	100,27
	IV	1,031	1,039	1,024	1,021	106,09
2004	I	1,036	1,038	1,014	1,064	105,59
	II	1,025	1,021	1,022	1,044	106,05
	III	1,017	1,012	1,022	1,029	100,26
	IV	1,033	1,047	1,018	1,032	112,88
2005	I	1,052	1,049	1,011	1,125	100,44
	II	1,025	1,035	1,013	1,025	106,01
	III	1,007	0,986	1,021	1,026	98,84
	IV	1,021	1,023	1,018	1,021	110,89
2006	I	1,050	1,062	1,013	1,083	105,99
	II	1,010	1,008	1,011	1,019	100,51
	III	1,010	0,997	1,019	1,019	98,93
	IV	1,020	1,018	1,016	1,016	107,61

Окончание приложения 1

Год	Квартал	ИПЦ	ИПЦ на товары		ИПЦ на услуги	Дефлятор ВВП, %
			продовольственные	непродовольственные		
2007	I	1,034	1,026	1,011	1,081	101,37
	II	1,022	1,035	1,011	1,016	104,85
	III	1,018	1,018	1,017	1,015	99,43
	IV	1,041	1,069	1,025	1,016	113,63
2008	I	1,048	1,057	1,021	1,075	101,87
	II	1,038	1,054	1,024	1,031	106,53
	III	1,017	1,006	1,019	1,028	99,18
	IV	1,024	1,039	1,014	1,017	99,51
2009	I	1,054	1,052	1,038	1,084	99,03
	II	1,019	1,019	1,024	1,011	103,74
	III	1,006	0,989	1,019	1,013	96,90
	IV	1,007	1,003	1,012	1,005	104,63
2010	I	1,032	1,038	1,009	1,054	109,57
	II	1,012	1,015	1,011	1,011	101,79
	III	1,018	1,029	1,012	1,009	95,81
	IV	1,024	1,042	1,018	1,006	109,08
2011	I	1,038	1,048	1,017	1,052	108,33
	II	1,011	1,001	1,017	1,019	103,92
	III	0,998	0,973	1,015	1,009	94,02
	IV	1,013	1,017	1,016	1,005	107,75
2012	I	1,015	1,023	1,012	1,006	104,95
	II	1,017	1,024	1,011	1,017	101,47
	III	1,019	1,007	1,014	1,043	94,45
	IV	1,013	1,019	1,014	1,005	106,90
2013	I	1,019	1,031	1,013	1,012	104,33
	II	1,016	1,022	1,008	1,019	100,63
	III	1,012	0,992	1,012	1,041	96,57
	IV	1,017	1,028	1,011	1,007	99,05

Приложение 2

Год	Квар- тал	Номинальный ВВП, млрд руб.	Средне- квартальная номинальная М2, млрд руб.	Средний за квартал номинальный курс долл. США, руб./долл.	Средне- душевые номинальные денежные доходы населения, руб./мес.	Номинальная покварталь- ная ставка MIBOR, % за квартал
2000	I	1527,4	733,7	28,30	1749,3	6,31
	II	1696,6	831,7	28,30	2043,3	4,51
	III	2037,8	960,7	27,80	2206,7	3,52
	IV	2043,8	1057,6	27,90	2620,3	3,91
2001	I	1900,9	1129,7	28,50	2314,3	4,31
	II	2105,0	1231,0	28,90	2757,0	4,38
	III	2487,9	1358,7	29,30	2992,7	4,05
	IV	2449,8	1482,3	29,80	3383,7	4,40
2002	I	2259,5	1556,9	30,80	3260,0	4,53
	II	2525,7	1667,3	31,30	3797,0	4,17
	III	3009,2	1809,0	31,50	4042,0	3,94
	IV	3023,1	1958,0	31,80	4653,0	3,74
2003	I	2851,1	2124,1	31,59	4300,0	2,91
	II	3101,7	2402,8	30,72	4920,0	1,88
	III	3600,2	2674,2	30,46	5107,0	1,83
	IV	3655,2	2884,5	29,68	6141,0	2,10
2004	I	3515,7	3285,4	28,49	5492,0	1,53
	II	3971,6	3517,4	29,03	5922,0	2,20
	III	4594,0	3666,3	29,22	6310,0	2,12
	IV	4945,9	3946,9	28,30	7579,0	1,56
2005	I	4458,6	4324,3	27,84	6532,0	1,45
	II	5077,9	4658,3	28,08	7635,0	1,46
	III	5845,2	5070,7	28,51	8065,0	1,57
	IV	6228,1	5505,2	28,71	9698,0	1,70
2006	I	5792,9	5975,5	28,10	8026,0	1,31
	II	6368,1	6550,5	27,20	9806,0	1,57
	III	7275,8	7350,3	26,81	10088,0	1,45
	IV	7480,3	8103,9	26,59	12304,9	1,64

Окончание приложения 2

Год	Квар- тал	Номинальный ВВП, млрд руб.	Средне- квартальная номинальная М2, млрд руб.	Средний за квартал номинальный курс долл. США, руб./долл.	Средне- душевые номинальные денежные доходы населения, руб./мес.	Номинальная покварталь- ная ставка MIBOR, % за квартал
2007	I	6780,2	8975,2	26,33	9852,2	1,64
	II	7767,5	10211,6	25,86	11898,3	1,61
	III	8902,7	11076,5	25,50	12639,7	1,71
	IV	9797,0	11867,3	24,65	15675,9	1,92
2008	I	8877,7	12753,9	24,25	12345,0	1,67
	II	10238,3	13268,1	23,62	14842,7	1,71
	III	11542,0	13981,5	24,21	15837,0	1,89
	IV	10618,9	13258,5	27,26	16932,7	4,13
2009	I	8334,6	11863,4	34,39	13976,4	5,26
	II	9244,8	12100,6	32,26	16933,2	3,81
	III	10411,3	12792,0	31,34	16673,0	3,32
	IV	10816,4	13864,9	29,44	19791,2	2,87
2010	I	9995,8	15261,9	29,82	15950,9	1,83
	II	10977,0	16277,4	30,25	18540,7	1,35
	III	12086,5	17273,0	30,61	18380,8	1,20
	IV	13249,3	18453,8	30,73	22140,0	1,18
2011	I	11925,4	19668,8	29,16	17673,2	1,18
	II	13348,2	20202,3	28,01	20308,8	1,14
	III	14645,6	21044,2	29,08	20564,1	1,28
	IV	15880,4	22345,9	31,23	24304,6	1,74
2012	I	13801,8	23966,8	30,03	18968,0	1,78
	II	15013,4	24295,7	31,06	22430,2	1,80
	III	16349,5	24618,6	30,92	23115,1	1,86
	IV	17434,3	25470,7	30,37	27809,80	1,89
2013	I	14987,7	27198,5	30,42	21583,6	1,84
	II	16110,8	27974,2	31,66	24806,6	1,85
	III	17933,6	28662,2	32,80	25256,7	1,82
	IV	17723,3	29436,8	32,54	30399,9	1,81

Приложение 3

Год	Квартал	Реальный ВВП*, млрд руб.	Среднеквартальная реальная М2*, млрд руб.	Среднеквартальный реальный курс долл. США, руб./долл.*	Реальная поквартальная ставка МІВOR, % за кв.*	Среднедушевые реальные доходы населения
2000	I	2029,9	933,8	37,61	2,82	2402,2
	II	2159,5	1033,8	36,02	3,26	2662,5
	III	2533,0	1101,5	34,56	2,85	2760,6
	IV	2343,4	1185,3	31,99	1,67	3113,4
2001	I	2130,5	1203,7	31,94	3,65	2566,0
	II	2242,7	1306,0	30,79	2,93	2903,2
	III	2639,4	1441,5	31,08	3,93	3117,0
	IV	2449,8	1482,3	29,80	2,71	3383,7
2002	I	2211,8	1524,0	30,15	3,91	3090,5
	II	2341,4	1545,6	29,02	2,63	3480,0
	III	2757,5	1657,7	28,86	3,61	3660,5
	IV	2600,7	1684,4	27,36	1,98	4041,7
2003	I	2380,1	1773,2	26,37	2,08	3551,1
	II	2529,1	1959,2	25,05	1,26	3959,2
	III	2927,8	2174,7	24,77	1,75	4085,3
	IV	2802,0	2211,2	22,75	0,55	4763,2
2004	I	2552,4	2385,2	20,68	0,13	4110,2
	II	2718,8	2407,9	19,87	0,65	4323,1
	III	3136,8	2503,3	19,95	2,05	4528,9
	IV	2991,6	2387,4	17,12	-1,47	5264,1
2005	I	2685,1	2604,2	16,77	1,33	4313,4
	II	2884,6	2646,3	15,95	-0,04	4917,8
	III	3359,5	2914,3	16,39	1,88	5158,6
	IV	3228,0	2853,3	14,88	-0,92	6074,7
2006	I	2832,8	2922,0	13,74	-0,18	4788,0
	II	3098,1	3186,8	13,23	1,44	5791,9
	III	3577,8	3614,4	13,18	1,74	5899,5
	IV	3418,4	3703,4	12,15	-0,24	7054,9

Окончание приложения 3

Год	Квартал	Реальный ВВП*, млрд руб.	Среднеквартальная реальная М2*, млрд руб.	Среднеквартальный реальный курс долл. США, руб./долл.*	Реальная поквартальная ставка МIBOR, % за кв.*	Среднедушевые реальные доходы населения
2007	I	3056,5	4046,0	11,87	1,28	5462,9
	II	3339,7	4390,6	11,12	0,38	6455,4
	III	3849,7	4789,7	11,03	1,87	6736,4
	IV	3728,1	4515,9	9,38	-1,31	8025,5
2008	I	3316,4	4764,4	9,06	1,18	6030,7
	II	3590,2	4652,6	8,28	0,07	6985,5
	III	4080,7	4943,2	8,56	2,12	7330,3
	IV	3772,9	4710,7	9,69	4,27	7650,1
2009	I	2990,4	4256,5	12,34	5,56	5989,7
	II	3197,5	4185,2	11,16	2,77	7123,5
	III	3716,3	4566,0	11,19	4,22	6972,2
	IV	3690,0	4729,9	10,04	1,64	8218,6
2010	I	3112,1	4751,6	9,29	-0,52	6420,9
	II	3357,4	4978,5	9,25	0,89	7374,6
	III	3858,5	5514,2	9,77	2,35	7181,0
	IV	3877,4	5400,5	8,99	-1,00	8445,4
2011	I	3221,7	5313,5	7,88	-0,84	6492,3
	II	3470,1	5251,9	7,28	0,15	7379,1
	III	4049,7	5819,0	8,04	2,96	7486,8
	IV	4075,2	5734,3	8,01	-0,19	8734,6
2012	I	3374,8	5860,3	7,34	0,51	6718,6
	II	3617,9	5854,8	7,49	1,41	7809,8
	III	4171,4	6281,1	7,89	3,44	7898,2
	IV	4160,9	6078,8	7,25	0,16	9380,4
2013	I	3428,5	6221,8	6,96	0,72	7144,5
	II	3662,2	6358,9	7,20	1,68	8082,1
	III	4221,4	6746,9	7,72	2,77	8131,2
	IV	4212,1	6995,9	7,73	2,07	9623,4

*В ценах IV кв. 2001 г.

Приложение 4

Год	Квар- тал	Индекс цен на:				
		э/энергию для предпри- ятий	газ для насе- ления	ж/д тарифы на грузопере- возки	жилищно- коммуналь- ные услуги населению	ж/д тарифы для населе- ния
2000	I	111,5	106,8	115,1	110,4	101,1
	II	107,8	110,8	100,5	110,9	100,9
	III	113,9	105,1	133,1	111,9	124,0
	IV	102,4	105,8	110,7	105,8	100,1
2001	I	113,6	113,9	100,0	119,6	126,7
	II	107,3	103,8	104,5	108,9	128,2
	III	107,7	102,0	128,7	111,1	100,0
	IV	100,2	101,1	100,0	106,4	100,0
2002	I	105,7	114,1	115,9	120,4	130,4
	II	110,9	106,2	100,0	106,8	100,1
	III	106,6	111,4	103,1	109,4	100,2
	IV	101,9	102,3	100,0	106,1	100,0
2003	I	108,2	117,9	111,9	117,7	114,3
	II	101,3	101,9	100,6	123,7	110,3
	III	99,2	100,4	112,3	126,3	95,6
	IV	98,5	100,2	100,0	128,7	104,0
2004	I	111,7	114,3	112,6	113,1	108,0
	II	100,7	101,4	100,0	118,6	107,7
	III	100,3	99,8	100,0	121,8	93,9
	IV	99,8	100,3	100,0	123,5	110,9
2005	I	108,8	123,0	108,8	126,5	107,4
	II	101,8	102,3	100,0	129,1	113,3
	III	99,1	100,1	104,1	131,2	93,8
	IV	100,1	99,9	100,0	132,7	112,0
2006	I	109,2	110,7	108,9	115,6	105,8
	II	100,4	100,8	100,0	116,0	104,8
	III	100,4	101,2	100,0	116,8	99,9
	IV	99,8	101,8	100,0	117,9	103,1

Год	Квар-тал	Индекс цен на:				
		э/энергию для предпри-ятий	газ для насе-ления	ж/д тарифы на грузопере-возки	жилищно-коммуналь-ные услуги населению	ж/д тарифы для насе-ления
2007	I	112,7	116,2	107,7	112,7	107,0
	II	100,5	100,8	100,0	112,7	105,0
	III	103,4	100,8	100,0	113,3	101,0
	IV	101,1	100,0	100,0	114,0	101,0
2008	I	119,0	123,7	111,5	113,5	107,0
	II	99,2	100,4	101,0	114,6	103,0
	III	102,0	100,1	108,4	115,5	102,0
	IV	98,1	99,9	100,0	116,4	103,0
2009	I	118,1	107,2	104,7	117,0	110,0
	II	99,7	104,7	100,0	117,7	103,0
	III	100,2	105,0	105,7	118,6	101,0
	IV	100,3	104,1	100,0	119,6	101,0
2010	I	112,6	109,0	109,4	111,5	110,0
	II	98,8	108,9	100,0	111,9	101,0
	III	102,1	100,0	100,0	112,2	100,8
	IV	100,2	99,9	100,0	113,0	100,7
2011	I	111,9	110,4	107,5	110,3	105,0
	II	107,3	103,6	100,0	110,9	102,0
	III	103,4	100,0	99,9	111,2	100,0
	IV	105,1	99,7	100,0	111,7	101,0
2012	I	99,8	108,3	105,8	100,0	106,0
	II	97,9	100,5	100,0	99,9	103,0
	III	109,8	100,5	100,0	108,6	100,0
	IV	99,8	99,6	99,8	109,4	101,0
2013	I	101,4	100,2	101,4	100,3	101,1
	II	98,4	100,2	107,3	100,3	109,0
	III	107,1	113,9	110,6	109,1	108,6
	IV	106,2	114,8	108,5	109,8	108,9

Источники данных: Бюллетень банковской статистики. – М.: ЦБ РФ, 1997–2013; Обзор экономики России. – М.: Госкомстат России, 1995–2013; Российский статистический ежегодник. – М.: Госкомстат, 1999 – 2013, Статистическое обозрение. – М.: Госкомстат, 1996 – 2013; URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_06/Main.htm; URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_06/Main.htm; URL: <http://www.cbr.ru>

Стагнация вместо модернизации: инвестиционные диспропорции в России как проявление системных ошибок экономической политики

Е.С. КАРГИН, НИУ ВШЭ, Москва. E-mail: aaa040288@nasdif.ru

В статье рассматриваются основные тенденции инвестиционной деятельности в России: динамика инвестиционных ресурсов, отток капитала за рубеж, отраслевая структура инвестиций в основной капитал. На базе данных статистики выявлена устойчивая в долгосрочном периоде структура российской промышленности. Приведены аргументы в пользу объективной невозможности ухода от сырьевой модели экономики и перехода к модернизации за счёт рыночных механизмов, что требует принципиальных изменений в государственной экономической политике России.

Ключевые слова: инвестиции, промышленность России, отток капитала, рентабельность, экономическая политика, экономика России

Наблюдаемое в последние годы в российской экономике замедление темпов роста становится объектом повышенного внимания со стороны Правительства РФ. В то время как в докризисный период 2000–2007 гг. среднегодовой темп роста реального ВВП России составлял 7,1%, а годовой прирост не опускался ниже 4,8%, в 2010–2012 гг. среднегодовые темпы роста ВВП упали до 4%. При этом особенно тревожит происходящее, вопреки ожиданиям, стабильное падение темпов роста экономики: с 4,5% в 2010 г. до 4,3% в 2011 г., 3,4% в 2012 г. и 1,3% – в 2013 г. (по предварительной оценке Росстата на 31.01.14).

В настоящее время отсутствует ясность относительно комплекса мер по предотвращению сползания экономики к долгосрочной стагнации, разработка которого была начата по поручению Президента России. **Доминирующей концепцией остается сохранение существующей экономической политики и ориентация на институциональные меры в рамках общей концепции повышения инвестиционной привлекательности.** При этом меры по стимулированию инвестиций и оптимизации их структуры, выходящие за рамки устоявшегося понимания рыночных принципов, последовательно отклоняются. Так, Ми-

нистерство финансов РФ отвергло предложения по усилению контроля за трансграничным движением капитала и созданием налоговых стимулов к сокращению его оттока через офшорные зоны, расценив офшорную деятельность как некое неотъемлемое право экономического агента¹.

Министерство экономического развития РФ также высказалось против мер, направленных на снижение уровня процентных ставок, и целевого льготного кредитования инвестиционных программ промышленности через контролируемые государством банки, отметив, что подобный подход «может привести к злоупотреблению командно-административным подходом в экономике», а также против ограничения деятельности посредников на рынке электроэнергии и активного регулирования тарифов на нее, поскольку данные отрасли «являются по сути конкурентными видами деятельности»².

Можно предположить, что правительство пойдет на изменения тех или иных аспектов экономической политики только в том случае, если будет доказана невозможность достижения поставленных целей в рамках существующей политики. Попытаемся объективно оценить, насколько это возможно.

Соотношение инвестиционных ресурсов и накопления капитала

Основной инвестиционный ресурс экономики – это валовые внутренние сбережения, представляющие собой ту часть располагаемого дохода всех экономических агентов государства, которая не направляется на конечное потребление, а потому может быть использована для инвестирования.

Россия демонстрирует стабильно высокий уровень валового внутреннего сбережения – в среднем около 33% ВВП в течение последних пяти лет, что значительно превышает аналогичный показатель для многих развитых стран и сопоставимо с показателями динамично развивающихся новых индустриальных стран, таких как Китай, Индия или Южная Корея, хотя и уступает некоторым из них (табл. 1). Теоретически такая картина в сфере

¹ Из письма Минфина от 24.04.2013 №15-04-08/14354 (из личного архива автора).

² Из письма Минэкономразвития от 20.05.2013 №ОГ-Д06-1701 (из личного архива автора).

сбережений отвечает потребностям реиндустриализации экономики и обеспечивает достаточные ресурсы для ее осуществления при условии их рационального и целенаправленного использования для решения данной задачи.

Таблица 1. Динамика валового внутреннего сбережения
в 2005–2012 гг., % ВВП

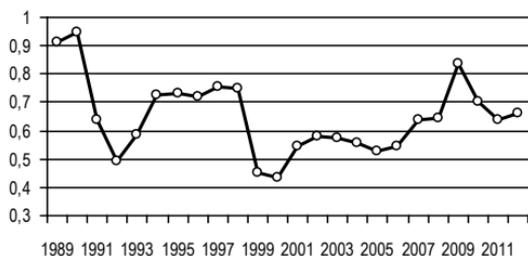
Страна	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Россия	33,7	33,9	32,8	34,7	26,3	30,3	33,0	33,3
Великобритания	14,1	14,9	15,6	14,9	12,7	12,8	13,3	12,1
США	14,2	14,4	14,0	12,5	11,3	11,3	11,1	15,7
Германия	22,5	23,7	26,3	25,6	21,4	23,0	23,3	23,2
Франция	19,3	19,8	20,4	19,8	17,1	17,0	17,8	17,6
Италия	20,8	21,0	21,8	20,8	18,3	18,1	17,0	18,8
Китай	47,6	50,7	50,5	51,7	52,6	52,1	52,5	51,6
Южная Корея	32,4	31,0	30,9	30,0	30,0	32,1	31,5	30,6
Индия	31,5	32,7	34,0	30,4	30,9	32,6	30,0	27,9

Источник: The World Bank Databank, 2013. URL: <http://databank.worldbank.org/data/views/variableSelection/selectvariables.aspx>

Но использование имеющихся ресурсов для инвестиций никак нельзя назвать оптимальным. На протяжении последних лет Россия демонстрирует стабильно низкое соотношение валового накопления капитала к валовым сбережениям, что отражает недостаточное использование имеющегося потенциала роста. Так, по результатам исследования выборки из 21 страны (развитые и развивающиеся страны Европы, Азии и Америки) за 2005–2012 гг., в России наблюдался самый низкий средний уровень данного отношения – 0,64, при среднем по выборке 0,99. При этом до 2007 г. данное отношение для России составляло менее 0,65, а с 2011 г. после двухлетнего подъема вновь опустилось ниже этого уровня, в то время как для всех вошедших в выборку стран не опускалось ниже 0,7. Таким образом, для инвестиций в основной капитал в России используется в среднем только около 2/3 доступных инвестиционных ресурсов.

Столь высокое расхождение между валовыми внутренними сбережениями и накоплением основного капитала в экономике России (рисунок) вызвано стабильно высоким уровнем оттока капитала. В структуре вывоза капитала из России на протяжении

последних лет постоянно растет доля офшорных зон: с 44% в 2007 г. до 58% в 2012 г.³ Примечательно, что резкий спад отношения накопления капитала к валовым сбережениям произошел после 1997 г., когда был завершен основной этап приватизации и окончательно сформировалась сегодняшняя структура российской экономики, в которой абсолютное большинство – крупнейшие частные предприятия, в том числе – практически все предприятия в сфере добывающей промышленности и металлургии, включены в офшорные схемы.



Источник: The World Bank Databank, 2013. URL: <http://databank.worldbank.org/data/views/variableSelection/selectvariables.aspx>, расчеты автора

Динамика отношения накопления капитала к валовым сбережениям в России в 1989–2011 гг.

В качестве основных причин высокого уровня оттока капитала в ряде исследований называют неблагоприятные институциональные факторы – низкий уровень защиты прав собственности и независимости судебной системы, коррупция и неэффективность деятельности правительства. При этом, как правило, ссылаются на крупные исследования конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, такие как Global Competitiveness Record от Всемирного экономического форума, в которых Россия действительно стабильно занимает нижние строчки в мировых рейтингах по качеству институтов⁴. Как универсальный рецепт для решения данной проблемы предлагается совершенствовать институциональную среду и повышать общую инвестиционную

³Прямые инвестиции резидентов Российской Федерации за границу в 2007–2012 годах и I квартале 2013 года, млн долл. США. (2013). Официальный сайт Банка России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/inv_out-country.htm&pid=svs&sid=ITM_43221

⁴The Global Competitiveness Report 2012–2013. (2013). World Economic Forum.

привлекательность. Именно такую позицию официально занимает Правительство России.

Однако трудно согласиться с тем, что именно институциональные факторы вызывают отток капитала из России. Во-первых, негативное влияние неразвитой институциональной среды, коррупции, излишних бюрократических процедур, уровня преступности и тому подобных факторов в полной мере проявляется в основном в сферах малого и среднего бизнеса и инноваций. Между тем источником оттока капитала в офшоры является скорее не инновационный средний бизнес, а крупнейшие предприятия в сфере добычи и первичной переработки природных ресурсов, зачастую принадлежащие лицам, близким к властным кругам, которые вряд ли испытывают трудности от бюрократических проволочек, коррупции или неразвитой судебной системы.

Об этом говорят следующие очевидные доводы. Офшорными схемами пользуются ряд крупнейших частных предприятий и холдингов в горнодобывающей, металлургической, энергетической и химической отраслях («Северсталь», «Евраз Груп», «СУЭК», «Норильский никель», «Ер+», «Металлоинвест», НЛМК, ММК, «Уралкалий», «Базовый элемент», ЧТПЗ и др.). Более того, по оценкам Института экономики РАН⁵, 70–80% крупных российских частных компаний используют для контроля над российскими активами сложные и разветвленные офшорные схемы.

Во-вторых, если бы институциональные факторы и вопросы защиты прав собственности были ключевыми при выборе направления оттока капитала, он перемещался бы не в Республику Кипр, Люксембург или Британские Виргинские о-ва, а в США, Германию, Канаду или Великобританию, предоставляющие лучшие условия для ведения бизнеса, чем офшорные зоны в карликовых государствах. К тому же отток капитала в офшорные зоны не предполагает создания там производственных мощностей, в связи с чем подобный процесс объясняется не поиском более комфортных условий для ведения реальной предпринимательской деятельности, а исключительно созданием фиктивных финансово-юридических схем.

⁵ Хейфец Б. А. Офшорные финансовые сети российского бизнеса // Вопросы экономики. – 2009. – № 1.

Приходится констатировать, что главным фактором, определяющим отток капитала из России, является уровень налогообложения, а **офшорные схемы используются, в первую очередь, как механизм уклонения от налогов**. Аналогичная позиция высказывается в упомянутой статье Хейфеца: автор отмечает, что потери даже развитых экономик (США, ЕС) от офшорной минимизации налогообложения исчисляются десятками миллиардов долларов в год, а с учетом всеобъемлющих масштабов офшорной деятельности крупного бизнеса в России можно предполагать как минимум сопоставимый объем потерь. К числу каналов подобного уклонения от налогообложения относятся трансфертное ценообразование, смена собственника через офшорные схемы (по данным Хейфеца, до 80% сделок с российскими активами на фондовом рынке), уклонение от личных налогов на доходы физических лиц-бенефициаров⁶.

Не следует забывать и о масштабах теневого вывода капитала: по данным Банка России, в последние годы его доля доходила до 60% в общем оттоке капитала, при этом, по мнению бывшего председателя ЦБ РФ С.М. Игнатьева, около половины объема сомнительных операций приходится на «одну хорошо организованную группу лиц»⁷.

Поэтому любые заявления, даже на высшем уровне, о «деофшоризации» российской экономики представляются обреченными на неудачу до тех пор, пока предлагаемые для этого меры ориентированы на фиктивную, а не на реальную причину массового оттока капитала – т.е. на недостаточно хороший инвестиционный климат (оцениваемый, как правило, по рейтингам международных организаций, ставящим Китай, находящийся на втором месте по притоку ПИИ в 2013 г., на 96-е место по условиям ведения бизнеса и 47-е – по качеству институциональной среды⁸), а не на огромные масштабы использования офшоров для минимизации налогообложения и теневого вывода капитала. Представляется очевидным, что единственными эффективными

⁶ Хейфец Б.А. Офшорные финансовые сети российского бизнеса // Вопросы экономики. – 2009. – №1.

⁷ Милов В. Откровения Игнатьева: куда уходят \$49 млрд в год? // Forbes (электронная версия). – 2013. – 1 апр. URL: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/gosplan/236500-otkroveniya-ignateva-kuda-uhodyat-49-mlrd-v-god>

⁸ По данным доклада о мировых инвестициях UNCTAD за 2013 г. и рейтингов Doing Business'2014 и Global Competitiveness Report'2013–2014.

мерами против такого оттока капитала будут введение достаточно высокого налогообложения для ликвидации экономической выгоды от офшорных схем или даже прямые административные ограничения на их использование в стратегических отраслях или в деятельности контролируемых государством предприятий. Отказ государства от подобных мер в пользу общих разговоров об улучшении инвестиционного климата свидетельствует либо о непонимании истинных причин существующей ситуации с оттоком капитала, либо о неготовности вести реальную борьбу с ним, наносящую ущерб интересам влиятельных лиц в сфере крупного бизнеса.

Инвестиции и основные фонды в России: замкнутый круг диспропорций

Недостаточность формируемых в экономике инвестиционных ресурсов не имела бы столь существенного значения для развития, если бы те ресурсы, которые остаются в России и направляются на внутренние инвестиции, использовались оптимально. Реальная же структура инвестиций в основной капитал в нашей стране носит совершенно иной характер и в полной мере отражает ориентацию экономики России на добычу и экспорт полезных ископаемых. Существенная положительная динамика инвестиций наблюдается только в двух секторах: добыче полезных ископаемых и электроэнергетике. Но даже при некотором росте инвестиций в других отраслях происходит углубление отраслевых диспропорций: за 2007–2012 гг. совокупная доля добычи полезных ископаемых, металлургии, нефтепереработки и энергетики в структуре инвестиций в основные фонды увеличилась с 57% до 65,5%, при этом остальной объем инвестиций распределяется по отраслям равномерно, что дает 3–5% на каждую из них.

Концентрация инвестиций в добыче полезных ископаемых и электроэнергетике ведет к ухудшению ситуации с основными фондами в обрабатывающей промышленности, поскольку объем инвестиций в основные фонды принципиально недостаточно для их эффективного обновления и модернизации. Средний коэффициент обновления основных фондов в обрабатывающей промышленности в 2005–2011 гг. сохранялся на уровне 12%, что говорит о хронически высоком их износе и невозможности

сколь-нибудь существенной модернизации в масштабах экономики. Средний уровень износа производственного оборудования в обрабатывающих производствах в 2011 г. составил 51,4%, доля полностью изношенного оборудования, требующего срочной замены, – 18,4%, а средний возраст промышленного оборудования – 14 лет⁹. Для сравнения: средний возраст производственного оборудования в промышленности США по состоянию на тот же период составляет 7,2 года и ни в одной отрасли не превышает 10 лет, причем обеспеченность производственными фондами превосходит аналогичный показатель для российских предприятий в шесть раз.

Закономерный результат критического устаревания основных фондов обрабатывающих производств – их низкая рентабельность, которая, по данным Росстата, в 2011 г. составляла около 7%, а средняя рентабельность продаж – около 12% (средняя рентабельность активов в нефтедобыче – 14,2%, а рентабельность продаж – 31,4%).

При этом и в секторе обрабатывающих производств наблюдаются существенные диспропорции: рентабельность активов выше средней ставки процента по экономике (9,3% годовых в 2011–2012 гг.) демонстрируют только нефтепереработка и производство удобрений, а рентабельность продаж выше процентной ставки – еще и металлургия и целлюлозно-бумажное производство. В остальных отраслях показатели рентабельности остаются на уровне 4–5%. Анализ динамики показателей рентабельности по отраслям за последние 10 лет показывает, что наблюдаемая картина их распределения является относительно статичной (табл. 2, 3).

На основании данных таблиц 2 и 3 можно разделить отрасли промышленности России на три категории:

- источники сверхдоходов, имеющие рентабельность активов существенно выше средней ставки процента и рентабельность продаж выше 20%;
- депрессивные отрасли, где рентабельность активов значительно ниже средней ставки процента и рентабельность продаж – не более 6–7%;

⁹ О состоянии и обновлении основных фондов в обрабатывающих производствах. Официальный сайт ФЦГС. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_04/lssWWW.exe/Stg/d10/01-00.htm

– пограничные отрасли, с рентабельностью активов около уровня средней ставки процента и рентабельностью продаж – 10%.

**Таблица 2. Рентабельность активов по отраслям
в России в 2003–2011 гг., %**

Отрасль	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Нефтедобывающая	7,4	13,3	12,3	15,1	19,4	10,6	10,5	11,5	14,2
Горнодобывающая	9,7	19	18,5	16,6	15,1	11,7	6,9	16,1	20,2
Нефтехимическая	6,5	14,1	18,9	28,6	21,8	17,5	15,8	16	16,9
Основная химия	5,3	9,4	13,9	14,5	15,6	19	4,5	12,2	16,0
Целлюлозно-бумажная	8,3	8,8	9,5	9,6	8,5	3,4	4,6	8	7,2
Металлургия	15,9	23,8	20,4	25,5	23,2	8,4	5,3	8,4	6,2
Производство резин и пластмасс	2,2	0,7	5,9	14,5	6,9	3,3	2,1	5,5	6,3
Производство машин и оборудования	1,5	4,9	6,1	6,7	7,1	5,9	3,0	3,7	2,8
Производство электрооборудования	4,3	5,4	6,2	8,3	10,5	5,5	3,2	6,4	6,5
Производство транспортных средств	3,1	2,8	1,6	3,2	4,4	-2	-5,1	-0,3	2,1
Деревообрабатывающая	1,0	0,6	2,7	2,1	4,5	-5,1	-5,4	0,8	-2,1
Текстильная и швейная	-1,6	-0,6	1,0	2,6	1,9	0,8	-0,4	1,0	4,2

Источник табл. 2–3: Промышленность России, 2012 г. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2012.

Стоит отметить, что за 2003–2011 гг. произошло только одно перемещение отрасли между группами – металлургия перешла из категории источников сверхдоходов в категорию пограничных отраслей в связи с падением прибыльности в период финансового кризиса 2008–2009 гг., после которого отрасль все еще не восстановилась. Таким образом, на 2012 г. к категории источников сверхдоходов относятся нефте- и горнодобывающая отрасли, производства нефтепродуктов и удобрений, к отраслям пограничного состояния – металлургия и целлюлозно-бумажная промышленность, вплотную к ним приближается производство электрооборудования. Остальные же отрасли промышленности оказываются в категории депрессивных, в том числе и те, которые в развитых странах являются локомотивом инноваций и экономического развития – машиностроение, электроника, высокотехнологичный сектор химической промышленности.

Таблица 3. Рентабельность продаж по отраслям в России в 2003–2011 гг., %

Отрасль	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Нефтедобывающая	18,4	31,8	34,7	29,2	30,1	22,7	37,7	35	31,8
Горнодобывающая	23,8	37,3	42,8	42,4	33,3	49,2	33,4	53,5	64,6
Нефтехимическая	15,5	22,3	21,4	21,1	27,5	28,2	26,6	25,7	22,4
Основная химия	10,2	13,8	19,3	16,5	19	29,9	10,1	19,2	24,4
Целлюлозно-бумажная	10,4	10,8	11,2	12,2	10,5	9	9,1	11,3	11,5
Металлургия	23,7	32,3	26,7	34,5	34,2	25,5	14,8	19,1	14,2
Производство резин и пластмасс	5,9	4,4	4,6	6,6	8	7,2	6,6	6,7	6,7
Производство машин и оборудования	5,8	7,5	8,2	8,3	8,7	8,8	8,2	6,9	6,6
Производство электрооборудования	8,3	8,4	8,4	9,2	9,9	8,7	7,8	9,1	9,1
Производство транспортных средств	9,8	7,8	6,9	6,1	6,1	4,1	1,5	4,8	5,5
Деревообрабатывающая	5,6	4,6	4,2	5,3	9,4	2,7	-0,9	3	3,7
Текстильная и швейная	1,4	2,4	2,7	3,5	5,2	4,8	5,7	5,4	6,3

При этом возможности для развития предприятий в депрессивных отраслях и их перехода в разряд перспективных и доходных представляются минимальными из-за многих негативных факторов. Особое значение для такого перехода имеет технологическая модернизация, которая позволит обновить устаревшее оборудование, повысить качество продукции и достичь конкурентоспособности с зарубежными производителями, хотя бы на внутреннем рынке. Однако при отсутствии экономической политики государства, направленной на перераспределение доходов между отраслями, логика рыночных отношений диктует иную направленность основной массы инвестиций: в отрасли – источники сверхприбыли. Это полностью подтверждается наблюдаемой структурой как внутренних, так и иностранных инвестиций: на долю добычи полезных ископаемых, нефтехимии, производства удобрений и металлургии приходится 65% внутренних и 78% иностранных инвестиций в российскую промышленность (за вычетом электроэнергетики).

Невозможность реализации крупных инвестиционных программ в депрессивных отраслях обусловлена также недоступностью финансовых ресурсов. Критически высокий уровень процентных ставок в российской экономике неоднократно называли одним из основных факторов, сдерживающих инвести-

ционную активность, а следовательно, экономический рост. При этом для обеспечения доступности заемных средств требуется не снижение среднего уровня ставки на 1–2 п.п., а создание инструментов долгосрочного кредитования со ставкой не более 5%, что опять-таки представляется маловероятным при отсутствии целенаправленной государственной политики.

В этой связи интересны данные проведенного Росстатом опроса об основных факторах, ограничивающих инвестиционную активность: если в 2000 г. высокий процент по кредитам указывали 47% организаций, а нехватку собственных средств – 41%, то в 2011 г. эти показатели составили 25% и 60% соответственно. Учитывая, что именно собственные средства являются основным источником инвестиций российских предприятий (58,6% против 21,5% для банковских кредитов), можно предположить, что такое изменение в оценках факторов, сдерживающих инвестиции, свидетельствует о продолжающейся переориентации предприятий исключительно на собственные средства в условиях недоступности заемных.

Наконец, отечественным производителям в условиях стареющего оборудования и растущих издержек производства становится все труднее конкурировать с зарубежными. Вступление в ВТО на условиях, при которых Россия не сохранила ни одной защитной пошлины, в отличие от США, ЕС, Японии или Китая, имеющих по несколько десятков заградительных импортных пошлин, приведет к еще большему росту привлекательности импортных операций по сравнению с развитием внутреннего производства.

Значимой причиной снижения рентабельности производств и как следствие – сокращения инвестиционных ресурсов, становится и слабо контролируемый рост тарифов на электроэнергию, выступающий к тому же существенным инфляционным фактором. С одной стороны, демонтаж РАО «ЕЭС России» привел к тому, что на рынке электроэнергии число компаний-посредников по перепродаже мощности уже превысило 3000, но не создан ощутимый приток внешних частных инвестиций в модернизацию отрасли, в результате чего инвестиционные расходы в отрасли обеспечиваются внутренними резервами.

С другой стороны, в условиях дерегулирования тарифов и поощрения «рыночных принципов» в качестве источника средств

для обновления стареющего оборудования энергосистемы частные операторы используют повышение тарифов. В результате на 2012 г. стоимость электроэнергии для промышленных потребителей в России превысила аналогичный показатель для США, Китая и ряда стран ЕС (некоторые из них используют для генерации импортируемый из России газ), а в 2013 г. проблема достигла таких масштабов, что решение о замораживании тарифов для промышленных потребителей было принято на уровне Президента России.

Отметим ряд особенностей сложившейся ситуации в электроэнергетике, приводящей к сочетанию очень высоких тарифов для потребителей с хроническим дефицитом средств для модернизации отрасли (которым, как правило, и обосновывается рост тарифов).

Отрасль генерации, передачи и распределения электроэнергии имеет умеренно позитивные показатели рентабельности: по данным Росстата, в среднем рентабельность продаж предприятий за последние пять лет составила 9% со стабильной тенденцией к росту. Однако данная картина обусловлена во многом именно повышением тарифов, несмотря на наличие в отрасли существенного потенциала снижения себестоимости, который мог бы быть реализован при соответствующей государственной политике. Так, к примеру, мощное давление на издержки генерации оказывает высокий темп роста цен на природный газ, расходы на который составляют до 70% в структуре операционной себестоимости наиболее распространенной в России тепловой генерации. За 2009–2011 гг. рост стоимости газа для внутренних промышленных потребителей составил 43% (в то время как для экспортных поставок в ЕС – только 27,3%), а по прогнозам Минэкономразвития, до решения о замораживании тарифов за 2013–2014 гг. он должен был составить еще 32,2%.

Государственная политика в этой сфере крайне непоследовательна: по данным ОАО «Газпром», повышение НДС на природный газ в 2012 г. привело к изъятию 90% дополнительных поступлений от роста тарифов¹⁰, в результате чего не достигается даже единственная оправданная цель такого роста – реализация инвестиционных программ по модернизации добывающих мощ-

¹⁰ По данным годового отчета ОАО «Газпром» за 2011 г.

ностей и газотранспортной системы. При этом Энергетическая стратегия РФ до 2030 г. в качестве одной из целей ставит выход на равнодоходность внутренних и экспортных поставок газа (хотя такая возможность активно отрицалась в ходе переговоров по присоединению к ВТО), что никак не соотносится с целями ограничения роста внутренних тарифов на энергию.

В то же время генерирующие предприятия даже при сильном давлении со стороны роста газовых тарифов имеют приемлемый уровень рентабельности продаж, однако характерной чертой многих из них являются очень высокие значения по статьям «прочие расходы» и расходы на уплату процентов, при минимизации которых (за счет оптимизации расходов в первом случае и реализации программ льготного инвестиционного кредитования – во втором) рентабельность продаж имеет потенциал роста в 1,5–3 раза, в зависимости от генерирующей компании, без всякого повышения тарифов.

Негативные последствия имели ликвидация вертикальной интеграции и разделение генерации и передачи/распределения электроэнергии на независимые виды деятельности в рамках реформы РАО «ЕЭС России». В результате очень большой объем требуемых инвестиций оказался сосредоточен в сфере транспортировки энергии, выделенной в независимые от генерации организации (ФСК ЕЭС и «Россети»). Не имея ни возможности использовать отмеченные резервы рентабельности, доступные в секторе генерации, ни доступа к дешевым долгосрочным займам, они обратились к единственно возможному пути обеспечения финансирования капитальных расходов – росту тарифов по механизму RAB-регулирования. В результате доля тарифной составляющей и платы за присоединение в источниках инвестиционных средств электросетей составляет до 70%.

Представляется очевидным, что масштабная модернизация электроэнергетики и электросетей в сочетании со сдерживанием (а лучше – снижением) тарифов для конечных потребителей возможна только при управлении деятельностью всего энергетического комплекса как единого целого с активным задействованием внутренних резервов снижения себестоимости и перераспределением инвестиционных ресурсов между всеми участками производственной цепочки (от добычи газа до распределения электроэнергии) в соответствии со стратегическими

задачами и при финансовой поддержке государства. **В условиях независимого функционирования каждого участка на основе рыночных принципов такая задача объективно не имеет решения и превращается в выбор из двух в равной степени опасных для развития российской экономики альтернатив: рост тарифов или жесткое ограничение инвестпрограмм электроэнергетики.**

Инерционный сценарий и пути его преодоления

Особенно опасными рассмотренные системные проблемы инвестиционной деятельности в России делают наблюдающиеся положительные обратные связи между ними и тенденция углубления диспропорций при движении по инерционному сценарию.

Получилось, что критически важные для развития национальной экономики отрасли, оказавшиеся в числе депрессивных, не могут привлечь существенные внешние частные инвестиции в связи с тем, что для собственников капитала намного более привлекательны вложения в отрасли – источники сверхприбылей, в импортные операции или вывод капитала за рубеж. Поскольку основная масса частного капитала в российской экономике сформировалась именно в этих отраслях, он оказывается замкнут в их границах и фактически не участвует в развитии других секторов. А сочетание высоких процентных ставок и низкой рентабельности резко ограничивает собственные инвестиционные возможности предприятий, что ведет к неспособности осуществить модернизацию производства, увеличению морального и физического износа оборудования, которое, в свою очередь, еще больше снижает конкурентоспособность и рентабельность производства. Такое развитие событий в сочетании со снятием таможенных барьеров постепенно приведет к закреплению доминирования импорта в большинстве секторов машиностроения, электроники, химической промышленности. В результате оформятся экономические отношения колониального типа, при которых Россия концентрируется на экспорте сырья, а полученные доходы используются для импорта продукции глубокой переработки и высокотехнологичных производств.

Такой сценарий представляется единственно возможным в условиях рыночной экономики, ориентированной на максимизацию отдачи от инвестиций для каждого инвестора

и соответствующий выбор направлений вложений средств. Для ухода с такой траектории необходима **целенаправленная государственная экономическая политика, способная в короткие сроки изменить ситуацию и перенаправить инвестиционные потоки в обрабатывающую и высокотехнологичную промышленность.**

Отличительной особенностью такой государственной политики является то, что в условиях системного характера кризиса и необходимости скорейшего выхода на траекторию развития предлагаемые меры должны носить не институциональный и опосредованный характер, а быть направленными на управление процессами в «ручном» режиме (поскольку изменить ситуацию рыночными стимулами оказалось невозможно). В связи с этим особую роль приобретает государственный сектор экономики, доступный для оперативного управления в соответствии с указаниями Правительства РФ. На сегодняшний день **государственный сектор практически не рассматривается как инструмент прямого воздействия на экономическую ситуацию в стране и как элемент государственной экономической политики.** Даже такие крупнейшие компании, как «Газпром», «Роснефть» или Сбербанк, обладающие колоссальным потенциалом в качестве управленческих рычагов, фактически работают как рыночные и ориентируются, за редким исключением, на максимизацию собственной прибыли.

В наиболее общем виде необходимый комплекс мер для решения стоящей задачи можно представить следующим образом:

- ограничение оттока капитала в офшорные зоны;
- создание механизма межотраслевого перераспределения доходов;
- обеспечение обрабатывающей промышленности доступными заемными средствами;
- снижение тарифов на электроэнергию для промышленных потребителей.

По первому пункту наиболее адекватными представляются меры налогового и административного характера – введение специального режима налогообложения всех финансовых потоков в пользу юридических лиц, зарегистрированных в таких зонах и входящих в офшорные структуры с участием российских

предприятий, а также прямое ограничение использования офшорных схем предприятиями с государственным участием.

По другим направлениям представляется возможным и необходимым использовать потенциал предприятий государственного сектора экономики. Так, с учетом того, что до 70% себестоимости электроэнергии на электростанциях, использующих природный газ, составляет стоимость самого газа, введение специального пониженного тарифа на природный газ для электростанций в сочетании с контролем за тарифами и ограничением деятельности посредников позволило бы не только остановить рост стоимости электроэнергии, но и сохранить рентабельность ее производства. Однако российское правительство и заинтересованные стороны в ходе межгосударственных переговоров о присоединении России к ВТО настаивали на «рыночном» характере деятельности ОАО «Газпром», что по сути подразумевает максимизацию собственной прибыли компании в ущерб экономическому развитию государства.

Аналогично, в качестве инструмента государственной экономической политики, мог бы использоваться и контролируемый государством Сбербанк, который является крупнейшим кредитором на российском рынке и мог бы выполнять роль банка развития, предоставляя льготные кредиты на модернизацию обрабатывающей промышленности. Заметим, что в настоящее время, действуя на «рыночных» условиях, он демонстрирует рекордные объемы прибыли, никак не участвуя в решении общегосударственной задачи по стимулированию инвестиционной активности (что отмечали даже миноритарные акционеры Сбербанка на годовом собрании в 2012 г.).

Для перераспределения доходов от экспорта природных ресурсов в пользу модернизации реального сектора экономики можно предложить более активное использование государством средств Резервного фонда, которые на сегодняшний день являются избыточными. Поскольку наиболее распространенный аргумент против прямого использования этих средств – это опасения, что увеличится темп инфляции за счет роста объема денежной массы, то можно направлять данные средства не на прямое финансирование предприятий под программы модернизации, а создать государственный фонд по закупке за рубежом за счет валютных средств Резервного фонда современного промыш-

ленного оборудования по заявкам предприятий с последующей его передачей в лизинг по минимальным ставкам. Подобный механизм позволил бы полностью избежать непосредственного введения дополнительной денежной массы в экономику и исключить инфляционный аргумент против использования Резервного фонда в интересах модернизации национальной экономики, а не вложения в иностранные активы.

В целом необходимо отметить, что сложившаяся в России экономическая система, архитектура которой определена реформами 1990-х годов и не претерпела существенных изменений, **не способна решать стоящие перед ней задачи, причем даже не инновационного развития, а простого обеспечения устойчивого экономического роста.** Важно и то, что причины этого носят объективный характер и продиктованы логикой движения капитала и инвестиционной деятельности в условиях свободного рынка. Однако, несмотря на это, сегодня в литературе при рассмотрении данных вопросов авторы, как правило, обходят вниманием этот момент и по-прежнему предлагают решения проблем в рамках существующей системы без ее трансформации.

Так, в своей статье А.С. Булатов¹¹, говоря о причинах оттока капитала и путях решения проблемы, предлагает обратиться к рейтингу Всемирного экономического форума, утверждая, что «основными болевыми точками, выталкивающими капитал из России», являются величина государственного вмешательства в экономику, недостаточная защита интересов миноритарных акционеров и «беззащитность бизнеса перед полицией», а в качестве решения предлагает усиливать поддержку малого и среднего бизнеса и бороться с коррупцией.

С.Я. Чернавский, описывая ситуацию на российском рынке газа¹², отмечает негативные последствия роста цен на газ, вызванного либерализацией внутреннего рынка и политикой равнодоходности внутренних и европейских поставок газа. Однако вместо изменения государственной политики в отношении деятельности «Газпрома», восстановления полноценного тарифного регулирования, отказа от концепции равнодоходности поставок и сокращения НДС на газ для внутреннего рынка, последнее повышение которого практически полностью поглотило дополнительные доходы от роста

¹¹ Булатов А.С. Воздействие экспорта и импорта капитала на валовое накопление в Российской Федерации // Деньги и кредит. – 2011. – № 9.

¹² Чернавский С.Я. Траектории реформирования российского рынка газа // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2012. – № 16.

цен, в статье предлагается неоднозначная и труднореализуемая концепция трехсекторного рынка с изолированными секторами в качестве промежуточного этапа на пути к созданию полностью конкурентной отрасли. При этом автор полагает, что в качестве целевой модели рынка газа следует указывать эффективное регулирование рынка только тогда, когда на нем действует естественная монополия, в противном случае целевой моделью следует считать конкурентный рынок.

Однако с точки зрения государства, нацеленного на обеспечение сбалансированного экономического роста, в российских условиях целесообразно именно эффективное регулирование рынка газа, причем такое, которое позволит максимально конвертировать природное богатство России этим видом сырья в глобальное конкурентное преимущество всей экономики, а не в максимизацию собственной прибыли газодобывающих компаний. Неоднозначность результатов внедрения конкуренции и разделения рынка на секторы в ходе демонтажа РАО «ЕЭС России», приведших не к снижению, а к ускоренному росту тарифов, при этом также не рассматривается.

Интересным отраслевым примером аналогичной методологической проблемы является статья Ф.И. Хусаинова, посвященная серьезным проблемам с эффективностью управления парком грузовых вагонов на российских железных дорогах¹³. Приводя обоснованные данные о том, что падение эффективности железных дорог вызвано приватизацией значительной части вагонного парка в условиях железнодорожной сети, архитектура которой объективно приспособлена для работы в условиях централизации, а не рыночной конкуренции, автор тем не менее предлагает продолжить приватизацию вагонного парка и в принципе отказаться от «никому не нужных» и «не соответствующих вызовам времени» показателей операционной эффективности железных дорог как связующего звена промышленности страны в пользу полной коммерциализации, а возврат к централизованной модели управления априорно объявляет невозможным.

Приходится констатировать, что с большой долей вероятности причиной подобного подхода к выявляемым проблемам как общеэкономического, так и отраслевого характера, является укоренившееся представление о «необратимости» движения к конкурентным рынкам везде, где это теоретически возможно, точно так же, как в сфере приватизации утвержденный Правительством России подход предполагает неизбежную привати-

¹³ Хусаинов Ф.И. Повышение эффективности управления парком грузовых вагонов // Бюллетень транспортной информации. – 2010. – № 12(186).

зацию в те или иные сроки всех предприятий, не относящихся к сфере государственной безопасности и социального обеспечения, независимо от их фактической и потенциальной роли в государственной экономической политике.

Заключение

Можно с достаточной долей уверенности предположить, что описанное в данной статье деление российской промышленности на три категории является равновесным состоянием. В пользу этой версии говорит как анализ механизма ее возникновения под действием рыночных стимулов в инвестиционной политике, так и наличие в ней обратных связей, препятствующих перемещению отраслей между секторами в отсутствие сильных внешних воздействий, и наконец – сам факт ее статичности на протяжении десятилетия.

На этом фоне продолжение курса на реализацию идеи о максимальном ограничении государственного участия в экономике в пользу рынка и свободной конкуренции, которая теоретически должна приводить к инновационному росту, представляется чрезмерно далеким от реальности.

Гораздо более привлекательным, нежели попытки копирования институтов экономической системы западных стран, для России выглядит китайский опыт экономического развития. Ему посвящено немало публикаций, но он упорно не находит своего пути к применению в российской практике. Так, в Китае именно отлаженная система государственных предприятий и государственных кредитных организаций формирует большую часть инвестиционной активности, причем и в области инноваций, и в текущем производстве, и в сфере инфраструктурных проектов. При этом государственная инвестиционная политика КНР построена на основе целенаправленного долгосрочного планирования, что позволяет эффективно концентрировать инвестиционные ресурсы на тех направлениях, которые отвечают потребностям развития национальной экономики. При этом китайский опыт наглядно демонстрирует, что при правильном подходе главенствующая роль государства в инвестиционной деятельности не всегда наносит ущерб частным инвестициям.

В этой связи важными представляются взгляды, изложенные в статье С.Г. Кирдиной¹⁴, в которой выдвигается теория двух исторически и культурно обусловленных институциональных типов экономик, одному из которых более свойственна ограниченная роль государства в условиях свободного рынка, а другому – ведущая его роль в развитии национальной экономики, в том числе – в качестве инвестора. При этом Россию автор относит именно ко второму типу, так же как и Китай.

С учетом этой концепции, а также отмеченных в данном исследовании закономерностей в инвестиционной деятельности в России, можно подвести следующий итог. Стремление к повсеместному внедрению принципов свободного рынка, дерегулирования и конкуренции в российской экономике, являющееся неконструктивной попыткой радикального слома культурно-обусловленной институциональной модели экономической деятельности и искусственного насаждения противоположной модели, привело к фактическому кризису инвестиций в обрабатывающей промышленности, преодолеть который на основе принципов и механизмов свободного рынка, скорее всего, невозможно, особенно – в разумные сроки.

Разработка конкретной системы мер, направленных на преодоление сложившейся ситуации, должна стать предметом отдельных исследований, однако уже на основании имеющихся данных можно сделать однозначный вывод о **необходимости принципиального изменения экономической политики и архитектуры экономической системы России с приданием государству центральной роли в формировании и реализации инвестиционной политики, направленной на поступательное развитие национальной экономики.**

¹⁴ Кирдина С.Г. Институциональные модели финансирования реального сектора // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2013. – № 18.

Международный опыт регулирования малых и средних предприятий

С.Л. ЕРЁМИНА, доктор экономических наук, Институт социально-гуманитарных технологий НИУ Томский политехнический университет.
E-mail: esofia@tpu.ru

Ю.С. БОЛЬШАНИНА, Институт социально-гуманитарных технологий НИУ Томский политехнический университет. E-mail: tomsktp@mail.ru

В мировой экономике роль малых и средних предприятий огромна, как с точки зрения вклада в ВВП и в создание новых рабочих мест, так и повышения конкурентоспособности национальной экономики и внедрения новых технологий. Развитый и устойчивый сектор малого и среднего бизнеса обеспечивает рост уровня и качества жизни любой страны. В России тенденцией 2013 г. стало массовое закрытие малых предприятий во многих регионах. Приведение госрегулирования малого и среднего бизнеса в России в соответствие с международными нормами и правилами является одним из условий повышения его вклада в экономику страны.

Ключевые слова: международное регулирование, малые и средние предприятия

Предприниматели многих стран сталкиваются с целым рядом проблем, и одна из ключевых – неэффективное государственное регулирование. Отсутствие стратегии, четких ориентиров и направлений поддержки малого и среднего бизнеса, последовательности государственной политики по отношению к предприятиям являются основными причинами неразвитости данного сектора в экономике Российской Федерации. Приведение государственного регулирования малого и среднего бизнеса в России в соответствие с принятыми международными «нормами» и «правилами» позволит повысить его вклад в экономику страны.

Что относят к малому бизнесу в разных странах

Законодательства разных стран неодинаково трактуют понятие «малый бизнес».

Российское – определяет малый бизнес как сектор экономики, включающий в себя индивидуальное и малое предпринимательство; условное название совокупности малых и средних предприятий, ограниченных определенными правовыми нормами. Критериями отнесения предприятия к малому бизнесу являются: доля участия в уставном капитале юридического лица, численность

занятых и размер выручки¹ (микропредприятия – 60 млн руб.; малые – 400 млн руб.; средние – 1 млрд руб.²).

В странах *Евросоюза* малые и средние предприятия определяются как компании с числом сотрудников менее 250 чел. и не зависимые от крупных компаний. Их годовой оборот не должен превышать 50 млн евро, а бухгалтерский баланс – 43 млн евро. По числу сотрудников различают: микро- (менее 10 работников), малые (от 10 до 49) и средние предприятия (от 50 до 249)³.

В *США* стандарт размера малых предприятий составлен в соответствии с Североамериканской системой классификации отраслей промышленности и Бюро управления и бюджета (введен в действие 22 июля 2013 г.). Размер предприятия по большей части выражен в миллионах долларов или численности работников⁴.

В *Индии* классификация ведется в соответствии с Законом о микро-, малых и средних предприятиях 2006 г., который различает предприятия, работающие в производственном секторе и сфере услуг⁵.

В *Бразилии* разделение происходит по двум основным критериям⁶: годовая выручка и количество работников, и зависит от сферы деятельности предприятия – промышленность, торговля и сфера услуг.

Критерием малых предприятий в *Китае* является число занятых. К малым предприятиям с числом занятых до 100 чел. относится почти 99% и только 0,6% – к средним (от 101 до 999 чел.)⁷.

¹ О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ. Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (в ред. федерального закона от 02.07.2013 № 144-ФЗ). URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=122779>

² О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства. Постановление Правительства РФ от 09.02.2013 г. № 101 // РГ – Федеральный выпуск №6009 15.02.2013 г. URL: <http://www.rg.ru/2013/02/15/tovar-dok.html>

³ Thinking Big for Small Businesses 2011. What the EU does for SMEs? European Small Business Portal. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/thinking_big_en.pdf

⁴ Table of Small Business Size Standards Matched to North American Industry Classification System Codes. URL: http://www.sba.gov/sites/default/files/files/site_table_07222013.pdf

⁵ Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) Development Act. URL: <http://msme.gov.in/Web/Portal/Acts-Development.aspx>

⁶ Ghatak Sh. Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in India: An Appraisal. URL: <http://www.esocialsciences.com/data/eSSResearchPapers/eSSWPArticle20091126151144.pdf>

⁷ Как поддерживают малый бизнес в Китае. URL: https://www.google.ru/kak_podderzhivayut_malyy_biznes_v_kitae

Национальный Закон о предпринимательстве *ЮАР* выделяет несколько категорий малых и средних предприятий⁸: выживающие, микропредприятия, очень малые, малые и средние.

Всемирный экономический форум⁹ относит уровень развития малого бизнеса к показателям конкурентоспособности страны, включающим такие индикаторы, как насыщенность малыми предприятиями, степень их поддержки и др.

Для оценки вклада предприятий малого и среднего бизнеса в экономику страны обычно используется их доля в общем количестве предприятий, общей занятости или ВВП (иногда – в добавленной стоимости¹⁰).

В 2010 г.¹¹ доля малых предприятий в США составляла 97,6% от общего количества, Канаде – 98,0%, Японии, Великобритании, Франции, Германии, Италии – более 99%, России – 42%. Доля малых предприятий в общей занятости населения составляла в Японии – 70,2%, Германии – 60,1%, США, Канаде, Франции, Италии – около 50%, Великобритании – 48,4%, России – 27,5%. Доля в ВВП: в Италии – 70,9%, Японии, Германии, США – около 53%, Канаде, Великобритании, Франции – около 48%, России – 20%.

В 2012 г. в *Европе* функционировало 20,731 млн предприятий малого и среднего бизнеса (99,8% всех предприятий региона), из них 92,2% – микропредприятия, 6,5% – малые, на долю средних приходилось 1,1%. Крупные предприятия, с численностью персонала более 250 чел., составляли оставшиеся 0,2%. Сектор обеспечивал 67,4% рабочих мест, что практически идентично показателю 2011 г., но заметно выше уровня 2010 г. (66,9%). Средняя численность персонала – 4,2 чел. на одно предприятие и за последние два года не претерпела значительных изменений. Предприятия продемонстрировали умеренное снижение доли

⁸ Small Business Act № 29 от 2004 г. URL: <http://www.dti.gov.za/smme/act.pdf>; Агентство развития малого предпринимательства. URL: <http://www.seda.org.za/Pages/Home.aspx>

⁹ The Global Competitiveness Report. Всемирный экономический форум. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

¹⁰ Малый и средний бизнес в 2012 г.: международный опыт регулирования и финансирования. URL: http://mspbank.ru/files/analytical_center/analytical_reports/researches/MSB_int-new.pdf

¹¹ Кузьминич Г.Г. Конкурентоспособность предпринимательских структур малого и среднего бизнеса России / Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). – Пермь: Меркурий, 2012. – С. 21–24. URL: <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/57/3110/>

в валовой добавленной стоимости – 58,1% (против 58,4% в 2011 г.), в основном, за счет малых и микропредприятий, тогда как средние, напротив, увеличили свою долю (2012 г. – 18,4%, 2011 г. – 17,9%)¹². Безусловно, существуют значительные различия по отраслям.

Динамику отдельных показателей малого и среднего бизнеса Европейского союза¹³ (число предприятий, занятость, произведенная добавленная стоимость) в 2008–2011 г. можно представить следующим образом. В целом по отраслям нефинансового сектора экономики число данных предприятий уменьшилось на 0,2%, занятость снизилась на 2,9%, а произведенная добавочная стоимость – на 3,8%; в сфере промышленного производства, соответственно – на 6%, 10,6, 7,7%. В сфере оптово-розничной торговли количество малых предприятий выросло на 2,5%, занятость – на 1,8%, произведенная добавочная стоимость – на 3,9%. Значительный вклад в произведенную добавочную стоимость внесли предприятия сферы энергетики: благоприятные условия, созданные для бизнеса в результате активного государственного регулирования, повлекли за собой рост числа предприятий малого и среднего бизнеса в этой сфере на 5,8%, увеличение занятости – на 0,1% и повышение произведенной добавочной стоимости – на 13%.

В 2005 г. в *Китае* насчитывалось более 4,3 млн малых и средних предприятий и 27,9 млн – индивидуальных, на них работали свыше 75% занятого городского населения. Это составляло 99,6% от общего числа предприятий в стране, на них приходилось почти 60% ВВП и 74,7% добавленной стоимости промышленной продукции. Сектору малого и среднего бизнеса Китая принадлежало 65% патентов, 75% – технических инноваций и более 80% – новой продукции, он обеспечил 46,2% налоговых поступлений всей страны и 62,3% – общего объема экспорта, в том числе продукции новых и высоких технологий¹⁴.

Вклад сектора микро-, малых и средних предприятий в промышленное производство, занятость и экспорт *Индии* в 2009 г. был

¹² Малый и средний бизнес в 2012 г.: международный опыт регулирования и финансирования. URL: http://mspbank.ru/files/analytical_center/analytical_reports/researches/MSB_int-new.pdf

¹³ Ghatak Sh. Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in India.

¹⁴ Поддержка малого бизнеса в Китае – государственный приоритет // ЭКСПО Ведомости. – 2012. – № 5-6. – С. 24. URL: www.informexpo.ru; Как поддерживают малый бизнес в Китае. URL: https://www.google.ru/kak_podderzhivayut_malyy_biznes_v_kitae.doc

весьма значительным. Число предприятий стабильно увеличивалось: с 67,87 млн в 1990–1991 гг. до 133,68 млн в 2007–2008 гг., а уровень занятости вырос со 158,34 млн чел. до 322,28 млн чел. В стоимостном выражении этот сектор обеспечивал около 45% промышленного производства и 40% общего объема экспорта страны. Малый и средний бизнес производят более 6000 видов продукции: от традиционных до высокотехнологичных¹⁵.

В ЮАР¹⁶ в 2010 г. насчитывалось почти 6 млн малых и средних предприятий с численностью 11,6 млн чел., из которых лишь около 20% было зарегистрировано¹⁷. Микропредприятия (от 1 до 5 чел.) составляют 94% сектора малого бизнеса, из них 67% состоят лишь из собственников. В 2004 г. доля малого бизнеса была 99,3%, компании формировали 53,9% рабочих мест и 34,8% ВВП¹⁸. Занимаются торговлей 78,7% предпринимателей, из них 48,8% продают товары в том же виде, в котором приобрели его. Бухгалтерские, медицинские, юридические и другие услуги оказывают 21,3% предпринимателей¹⁹.

В странах *Восточного партнерства* (Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Молдова и Украина) малые и средние предприятия – основные факторы экономического роста и развития. Но в результате недавнего глобального финансового кризиса и неблагоприятных условий ведения бизнеса они сегодня представляют лишь 50% рабочих мест (по сравнению с 60–70% в странах ОЭСР) и создают немногим более 30% добавленной стоимости (по сравнению с 55% в странах ОЭСР)²⁰.

В России на 1 января 2012 г. действовало 6 млн малых и средних предприятий, в том числе 4,1 млн индивидуальных

¹⁵ Annual Report, 2008-09. Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises. URL: <http://www.msme.gov.in/>

¹⁶ Интервью с 5676 владельцами малого бизнеса. Справка о развитии сектора МСП и его государственной поддержке в Южно-Африканской Республике // Аналитический центр ОАО «МСП БАНК» 2013, февраль. URL: http://mspbank.ru/files/analytical_center/analytical_reports/researches/sme-juar.pdf

¹⁷ Stats SA (статистический портал ЮАР) по итогам 2007 г. оценивает общее количество малых и средних предприятий в 2,4 млн.

¹⁸ Комиссия по конкуренции ЮАР. URL: http://mspbank.ru/files/analytical_center/analytical_reports/researches/sme-juar.pdf

¹⁹ FinScope South Africa Small Business Survey, 2010. URL: http://www.finscope.co.za/new/pages/Initiatives/Countries/South-Africa.aspx?randomID=08e8e946-75ae-4749-bea1-9987c8b1049d&linkPath=3_1&IID=3_1_11

²⁰ Индекс политики в сфере МСП: страны Восточного партнерства, 2012 г. Ход реализации Акта Европы о малом бизнесе. URL: <http://www.oecd.org/daf/psd/SMEEasternPartnershipRussian.pdf>

предпринимателей. В секторе малого бизнеса без учета внешних совместителей занято 16,8 млн чел., т.е. почти 25% от экономически активного населения страны²¹.

Развитие малых и средних предприятий в России тормозится недостатками государственного регулирования. Их перечень известен. Во-первых, в начале пути предприниматели сталкиваются с дефицитом средств и необходимостью их постоянного поиска для открытия собственного дела. Во-вторых, не урегулированы проблемы в банковской сфере. Лизинг или приобретение дорогого оборудования в кредит, кредиты на другие цели для предприятий малого и среднего бизнеса малодоступны из-за сроков, ставок и условий (залог). А в связи с тем, что сегодня происходит разрушение банковской, в том числе филиальной сети в регионах России, банковские продукты становятся все менее доступными. В-третьих, громоздкая система налогообложения и бухгалтерского учета, высокая налоговая нагрузка и постоянно меняющееся законодательство ведут к росту издержек ведения бизнеса. И, наконец, правовая незащищенность предпринимателей, низкая ответственность за исполнение контрактов, жесткая ликвидация предприятий, попавших в трудное финансовое положение, вместо поддержки жизнеспособных фирм, окончательно подрывают основу для развития малого бизнеса.

Критерии оценки эффективности государственного регулирования

Разумная, благоприятная система регулирования бизнеса должна позволять компаниям расширять существующие и наращивать новые связи. Однако при плохой проработке законы, созданные с целью обезопасить экономическую деятельность, могут, напротив, стать препятствием для развития предпринимательства. Так, например, в 2013 г. тщательно не проработанное одновременное изменение двух нормативных актов привело к увеличению платежей индивидуальных предпринимателей в Пенсионный фонд Российской Федерации в 2,25 раза. Многие индивидуальные предприниматели, не выдержав такого увеличения налоговой нагрузки, подали документы на ликвидацию. На увеличение в 2013 г. платежей индивидуальных

²¹ Данные Росстата и ФНС.

предпринимателей в Пенсионный фонд Российской Федерации (далее – ПФР) повлияли следующие факторы.

1. С 1 января 2013 г. вступил в силу ФЗ №243 от 3 декабря 2012 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования», в соответствии с которым в два раза были увеличены платежи в Пенсионный фонд Российской Федерации (фиксированный размер страхового взноса) для индивидуальных предпринимателей, адвокатов, нотариусов и иных лиц, занимающихся частной практикой. В итоговой редакции ФЗ № 212 от 24.07.2009 г. «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» (п. 1.1 ч. 1 ст. 14) фиксированный размер страхового взноса по обязательному пенсионному страхованию определялся как «произведение двукратного минимального размера оплаты труда... и тарифа страховых взносов... увеличенное в 12 раз».

2. С 1 января 2013 г. также вступил в силу ФЗ № 232 от 03.12.2012 г. «О внесении изменения в статью 1 федерального закона “О минимальном размере оплаты труда”», в соответствии с которым произошло увеличение минимального размера оплаты труда с 4611 руб. до 5205 руб. (на 12,8 %).

В результате по итогам 2012 г. индивидуальные предприниматели должны были перечислить в ПФР сумму, равную 4611 руб. x 12 мес. x 26% = 14386,32 руб.; по итогам 2013 г. – уже 32 479,2 руб. Впоследствии нагрузка была снижена путем внесения изменений в соответствующие законодательные акты, но большое количество индивидуальных предпринимателей в начале 2013 г. вынуждены были прекратить деятельность.

Разумная система регулирования бизнеса предполагает относительную легкость и стабильность его ведения. В Европейском союзе оценку национальной политики в сфере малого предпринимательства проводят на основе 92 индикаторов и десяти принципов «Акта Европы о малом бизнесе»²².

Для раскрытия потенциала предприятий как источника новых рабочих мест и экономического роста оцениваются такие

²² Индекс политики в сфере МСП: страны Восточного партнерства, 2012 г. Ход реализации Акта Европы о малом бизнесе. URL: <http://www.oecd.org/daf/psd/SMEEasternPartnershipRussian.pdf>

индикаторы: обучение предприимчивости и предпринимательская деятельность женщин; процедуры банкротства и предоставление «второго шанса»; нормативно-правовая база формирования политики в данной сфере; условия работы предприятий; услуги по поддержке малого бизнеса и недавно созданных организаций, доступ предприятий к государственным закупкам, финансированию; стандарты и технические нормы; предпринимательские навыки; инновационная политика в отношении малого бизнеса; малые предприятия в «зеленой» экономике; интернационализация малых и средних предприятий.

Эти индикаторы напрямую связаны с основными направлениями политики ЕС в отношении развития малых и средних предприятий²³: финансовая поддержка, упрощение нормативной базы и административных процедур, участие ассоциаций, представляющих интересы малых предприятий, в принятии решений, содействие предприятиям в сфере исследований, инноваций и подготовки кадров, устранение нарушений в функционировании «единого рынка» и конкуренции на нем, снижающих эффективность деятельности; повышение конкурентоспособности предприятий, в том числе в целях их выхода на внешние рынки, культивирование среди населения ЕС духа предпринимательства; поддержка различных форм сотрудничества между малыми и средними предприятиями.

В 2004 г. Мировой банк впервые провел исследование взаимосвязи уровня развития предприятий малого и среднего бизнеса и государственного регулирования в 130 странах и пришел к заключению, что в странах с низкими доходами действуют более громоздкие системы регулирования. Данное исследование акцентирует внимание на тенденциях регулирования и определяет регионы и страны, где проведены наиболее значительные улучшения для национальных предпринимателей²⁴. Для оценки эффективности государственного регулирования Международный банк реконструкции и развития и Международная финансовая корпорация рассчитывают совокупный рейтинг «легкости ведения бизнеса» по следующим критериям.

²³ Малый и средний бизнес в 2012 г.: международный опыт регулирования и финансирования. URL: http://mspbank.ru/files/analytical_center/analytical_reports/researches/MSB_int-new.pdf

²⁴ Разумные правила для малых и средних предприятий. Сравнительный анализ регулирования предпринимательской деятельности (Doing business), 2013, Всемирный банк. URL: www.worldbank.org

1. *Создание предприятия* (начало бизнеса) включает компьютеризацию процесса регистрации; устранение ряда требований (нотариальное заверение документов, публикацию информации о новых компаниях в СМИ, регистрацию новых компаний в госучреждениях).
2. *Получение кредита*: гарантия прав заемщиков при условии проверки их личных данных, создание электронного реестра залогов.
3. *Защита инвесторов*: требование более полного раскрытия информации, внедрение процедуры предбанкротства для спасения проблемных компаний.
4. *Исполнение контрактов*: введение института частных судебных приставов; увеличение числа судей.
5. *Урегулирование несостоятельности* (признание неплатежеспособности): введение института частных судебных приставов, запрет обращения решения суда по представлению налоговых органов, ускорение процесса обслуживания и введение электронного реестра предписаний.

В рейтинге 10 лучших стран по степени благоприятности ведения бизнеса в 2011–2013 гг. на первом месте²⁵ стоит Сингапур (седьмой год подряд), на втором – Гонконг и Китай, на третьем – Новая Зеландия, далее следуют США, Дания, Норвегия, Великобритания, Республика Корея, Грузия, Австралия.

Кроме собственно «лучшего уровня бизнес-регулирования», эти десять стран больше не имеют ничего общего: они расположены в разных частях света; численность их населения отличается в десятки раз, они имеют разный уровень дохода на душу населения и т.д. Россия же занимает в рейтинге 2013 г. пока 112-е место, хотя существенно продвинулась вверх (в рейтинге 2011 г. Россия занимала 123-е место, 2012 г. – 120-е место).

Лучшие международные практики государственного регулирования предприятий малого и среднего бизнеса в 2013 г.

По направлению «Облегчение начала бизнеса» введены онлайн-процедуры в 106 странах (Гонконг, Китай, Македония, Новая Зеландия, Перу, Сингапур и др.). Добились отсутствия

²⁵ Рейтинг стран составлен по состоянию на июнь 2012 г.

требований к минимальному размеру капитала в 91 стране (Казахстан, Кения, Косово, Мадагаскар, Мексика, Монголия, Марокко, Португалия, Руанда, Сербия, Объединенные Арабские Эмираты, Великобритания и др.). Реализуется принцип «одного окна» в 88 странах (Бахрейн, Буркина-Фасо, Грузия, Республика Корея, Перу, Вьетнам и др.).

По направлению «*Облегчение получения кредита*» расширены юридические права. Производится учет общего обеспечения (увеличен перечень активов, принимаемых в залог при выдаче кредита) в 92 странах (Камбоджа, Канада, Гватемала, Нигерия, Румыния, Руанда, Сингапур и др.). Единый кредитный реестр ведется в 67 странах (Босния и Герцеговина, Гана, Гондурас, Маршалловы Острова, Мексика, Черногория, Новая Зеландия и др.). Произведены реформы, связанные с кредитной информацией: «распространяются данные о кредитах на сумму меньше 1% дохода на душу населения» – в 123 странах (Бразилия, Болгария, Германия, Кения, Малайзия, Шри-Ланка, Тунис и др.), «размещение онлайн как положительных, так и отрицательных кредитных историй» – в 105 странах (Китай, Хорватия, Индия, Иордания, Панама, ЮАР и др.), «распространение кредитной информации от предприятий розничной торговли и финансовых учреждений» – в 55 странах (Фиджи, Литва, Никарагуа, Руанда, Саудовская Аравия, Испания и др.).

По направлению «*Защита инвесторов*» произведены реформы, которые включают: разрешение досудебного расторжения договоров – в 73 странах (США, Бразилия, Маврикий, Руанда), регулирование одобрения сделок с заинтересованными сторонами – в 60 странах (Албания, Франция, Великобритания и др.), требование детального раскрытия информации – в 53 странах (Гонконг, Китай, Новая Зеландия, Сингапур и др.), предоставление доступа ко всем корпоративным документам в ходе судебного разбирательства – в 46 странах (Чили, Ирландия, Израиль), а до суда – в 30 странах (Япония, Швеция, Таджикистан и др.), требование внешнего аудита сделок с заинтересованными сторонами – в 43 странах (Австралия, Египет, Швеция и др.), определение обязанностей директоров – в 28 странах (Колумбия, Малайзия, Мексика, США и др.).

По направлению «*Облегчение выполнения контрактов*» изменению подверглись: осуществление решений по хозяйственным

делам судами первой инстанции в открытом доступе – в 121 стране (Чили, Исландия, Нигерия, Российская Федерация, Уругвай и др.), поддержание специализированного коммерческого суда или разделение судей – в 82 странах (Франция, Либерия, Польша, Сьерра-Леоне, Сингапур, Буркина-Фасо и др.), возможность электронной подачи жалоб – в 19 странах (Бразилия, Корея, Малайзия, Руанда, Саудовская Аравия и др.).

По направлению «*Облегчение решения о несостоятельности*» произведены реформы в следующих направлениях: разрешено создание комитета кредиторов о делах о несостоятельности в 109 странах (США, Австралия, Болгария, Филиппины, Узбекистан и т.д.), требование профессиональной или академической квалификации к судьям по делам о банкротстве – в 107 странах (Великобритания, Армения, Беларусь, Колумбия, Намибия, Польша и др.), указаны сроки для большинства процедур банкротства – в 94 странах (Италия, Япония, Корея, Албания, Лесото), создана правовая основа для внесудебных разбирательств – в 82 странах (Аргентина, Гонконг, Китай, Латвия, Филиппины, Румыния и др.).

Рекомендации для России

Проведенное исследование позволяет предположить, что если нормативно-правовая база по регулированию предприятий малого и среднего бизнеса в Российской Федерации будет приведена в соответствие с успешными практиками стран мира, это позволит достичь целей, сформулированных в Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 г.²⁶ и Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в России²⁷.

Можно предложить следующие рекомендации.

1. Изменить подходы к разработке и реализации нормативно-правовой базы, регулирующей ведение малого и среднего бизнеса. Легкость ведения бизнеса не означает отсутствие законов

²⁶ Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 г. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06

²⁷ Развитие малого и среднего предпринимательства в России 19 авг. 2011 г. – Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». URL: 2020strategy.ru

или их небольшое количество. Законодательство должно быть осмысленным и в то же время гибким, способным к адаптации, уместным и прозрачным. Изменения в нормативную базу должны вноситься не точечно и ежедневно (за счет экспериментов над бизнесом), а путем разработки стратегических программ, в которых необходимо не только отражать шаги и рекомендации по улучшению бизнес-среды, но и просчитывать конкретные ожидаемые результаты от их реализации.

2. Совершенствовать работу отраслевых ассоциаций предпринимателей, использовать их в качестве инструмента взаимодействия между государством и бизнесом на конкретных отраслевых рынках. Положительные эффекты такого взаимодействия для государства могут выражаться в доступе к оперативной информации о тенденциях развития рынка, отраслевых проблемах, а также в апробации готовящихся решений и заблаговременном выяснении реакции бизнеса на них. Зарубежный опыт показывает, что работающие ассоциации необходимо активно привлекать к разработке программ и стратегий развития отраслей на среднесрочный период, к участию в экспертизе законодательных и нормативных актов, тогда принятые нормативные акты не будут приводить к неожиданным последствиям для предпринимателей.

3. Усилить на всех уровнях, особенно на законодательном, защиту инвесторов. Расширить функции контроля инвесторов за деятельностью предприятия на рынке капитала, обязать компании предоставлять больше информации для инвесторов о своей деятельности, директора компаний обязаны возмещать ущерб и убытки за сделки, которые вредят компании. Большая открытость и прозрачность в управлении корпорациями повысят уровень ответственности директоров.

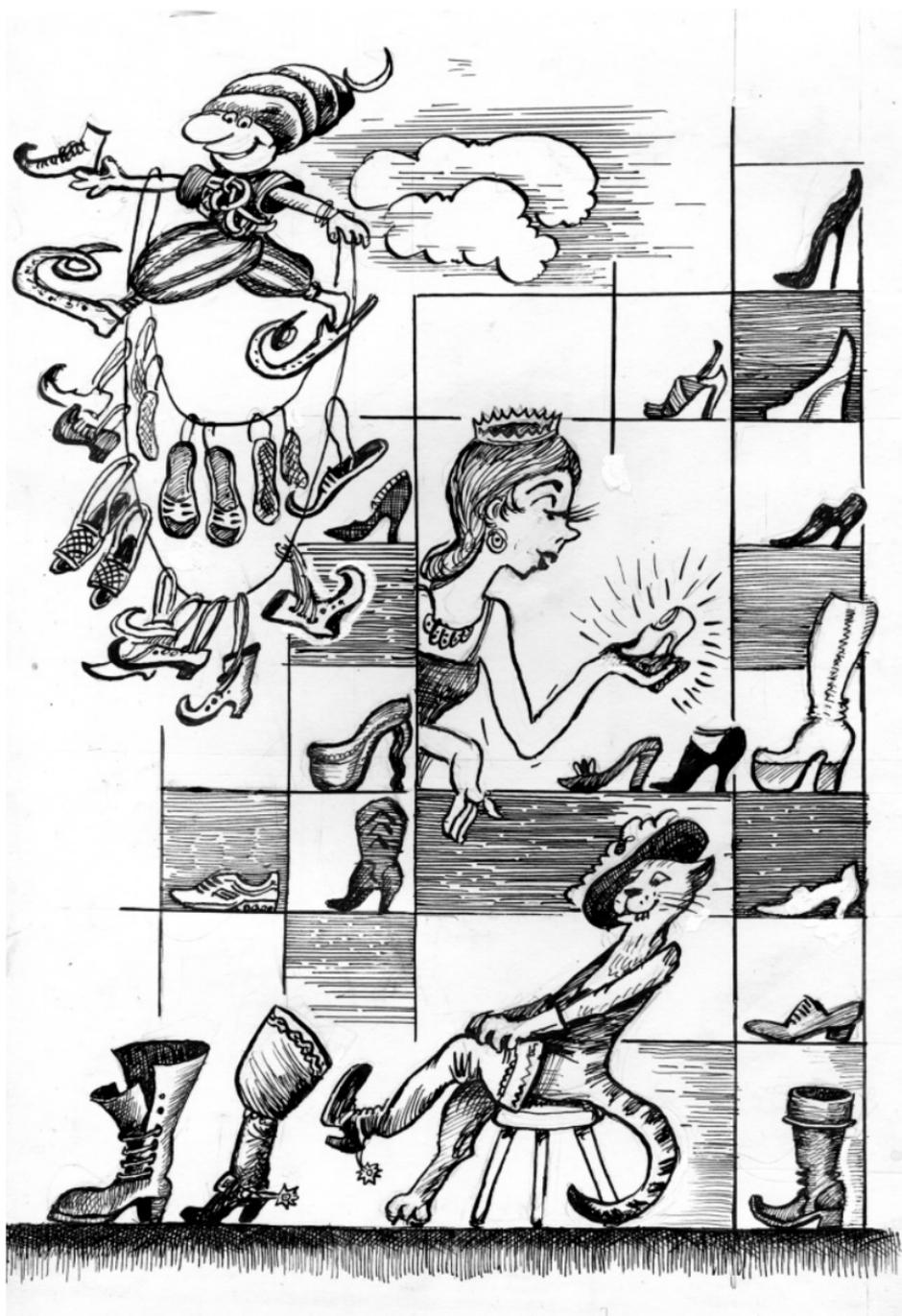
4. С целью повышения доступности банковских кредитов для малого и среднего бизнеса необходимо:

- улучшить качество предоставляемых банками услуг и продуктов. Необходимо централизованно (на уровне ЦБ РФ) ввести единый стандарт работы банковских филиалов и операционных офисов и провести процедуру аккредитации банков в соответствии с утвержденными стандартами. В таких условиях предприниматели смогут получать качественный банковский продукт;

- расширить базы данных бюро кредитных историй; все банки обязательно должны размещать как положительные, так и отрицательные кредитные истории предприятий и физических лиц;
- ввести систему рейтингования кредитных организаций на постоянной и добровольной основе по качеству предоставляемых услуг, базирующуюся на сборе позитивных и негативных отзывов об участвующих в проекте организациях, выносить информацию на обсуждение постоянно действующей комиссии, включающей представителей Центрального банка, общественных организаций;
- внести соответствующие изменения в законодательство, включая введение уголовной ответственности за невозврат инвестиционных, в том числе банковских средств, что неминуемо усилит ответственность бизнеса за привлекаемые инвестиции, будет способствовать повышению качества кредитных портфелей банков и снижению процентных ставок; изменить налоговое законодательство, подразумевающее применение льготных ставок налогообложения для предприятий, переходящих на МСФО.



Во многих странах мира для развития малого и среднего предпринимательства благодаря различным льготам и преимуществам на законодательном уровне созданы более выгодные, нежели для крупных предприятий, условия. Действуют эффективные механизмы государственной поддержки, основанные на осознании не только экономической, но и социальной важности нормального функционирования малого и среднего бизнеса для государства и общества. Подобный государственный подход дает серьезные конкурентные преимущества иностранным предприятиям малого и среднего бизнеса на национальных и международных рынках. Опыт многих стран мира убедительно доказывает, что эффективное государственное регулирование, ориентированное на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса, дает ощутимые результаты в достижении сбалансированного экономического роста.



Искусство предугадать и возглавить тренд

А.М. ТИТОВ, генеральный директор компании «Обувь России», Новосибирск

Ключевые слова: обувной рынок, бренд, розничная торговля, интернет-торговля, производство, новые материалы

За 10 лет своего существования новосибирская компания «Обувь России» стала одним из лидеров отечественного обувного рынка по количеству магазинов (более 300), динамике выручки (+40–50% в год) и эффективности (рентабельность по EBITDA за 2013 г. составила 18,37%). Компания первой стала предлагать обувь в рассрочку, первой вышла на рынок публичных заимствований, первой стала брендировать сопутствующие товары, открыла научно-исследовательское направление. Основатель и генеральный директор компании Антон Титов утверждает, что всегда действовал в русле ключевых трендов развития рынка. В интервью он рассказал о своих подходах к развитию бизнеса и своем видении ситуации на обувном рынке России.

Компания «Обувь России» зарегистрирована как юридическое лицо в 2003 г. Но сеть Westfalika берет свое начало от одноименной производственно-торговой компании, основанной в начале 1990-х годов отцом Антона – Михаилом Титовым¹. Ключевым направлением работы этой компании было собственное производство женской и мужской обуви, а также части комплектующих – подошв и колодок, мехового подклада для зимних сапог. Также была небольшая розничная сеть Westfalika. Поначалу два предприятия существовали параллельно, продукция компании Westfalika обеспечивала до 50% потребности розничной сети «Обуви России», а эта сеть развивалась под брендом Westfalika. К середине 2000-х, когда отечественный рынок заполнил серый импорт из Китая, рентабельность производства резко упала, объемы выпуска предприятия Westfalika сократились почти вдвое. Однако розничная торговля продолжала успешно развиваться, к 2007 г. сеть насчитывала около сотни магазинов, с общим объемом продаж около полумиллиона пар в год. Большая часть продаваемой обуви производилась в Китае. В конце 2000-х в результате реорганизации «Обувь России» превратилась в группу компаний, объединяющую несколько юридических лиц с различными направлениями бизнеса.

¹ Елизарова Е.Ю. Место встречи – «Вестфалика» // ЭКО. – 2000, – №5. – С. 29–39.

– Многие компании обувного рынка начинали как производственные, занимались оптовой торговлей, потом стали создавать собственную розничную сеть. «Обувь России» создавалась как розничная сеть, а сейчас это группа компаний, включающая розничное и оптовое направления, производство и даже научные исследования. На основании чего меняется структура бизнеса? Каков «вес» каждого из направлений в обороте?

– «Обувь России» была и остается прежде всего розничной компанией, хотя мы активно развиваем и другие направления. Те игроки, которые на обувном рынке уже 15–20 лет, значительно изменились за это время, пройдя путь «производство – опт – ритейл», повторяющий этапы формирования рынка. На начальном этапе, когда процветает неорганизованная торговля, ключевую роль играет поставщик. Он производит товар – на своих мощностях либо по контракту – и организует оптовые продажи мелким клиентам. Постепенно меняются запросы потребителей, появляются специализированные форматы торговли, формируются крупные розничные сети, рынок структурируется.

Посмотрите, как за последние 10–15 лет изменились сотовый ритейл, продажи бытовой техники, продуктов. В обувной розничной сети еще не так много игроков федерального уровня, но основную роль на рынке играют уже именно они. Те крупные компании-операторы, которые еще 10 лет назад задавали тон в обувной торговле, либо трансформировались в розничные, либо сжались до минимальных объемов. Существуют и производственные компании, но их рентабельность и размеры несопоставимы с ритейлом.

Это отражает и структура оборота нашей компании: сегодня в нем доля розничной торговли – около 76,5%, оптовой – 12%, около 11,5% приносят микрозаймы (процентный доход). Производство мы не выделяем, так как оно работает на нашу же розницу.

В среднеценовом сегменте в России нет ни одной оптовой либо производственной компании, сопоставимой с нами по объемам. Лидеры эконом-сегмента – «Центробувь» (более 1000 магазинов) и Kari (свыше 500) тоже далеко оторвались от других производственных и оптовых компаний.

Эта тенденция характерна не только для России. В Европе, в Китае тоже произошла трансформация от производства

к розничной торговле. Все объясняется экономикой: высокая наценка, основная добавочная стоимость формируется на полках розничных магазинов, производство же рассчитано главным образом на большие объемы и скромную маржу, наценка, как правило, не превышает 15–20%. Высокорентабельный оптовый бизнес возможен только на начальном этапе становления рынка, когда розничные сети еще не сформированы. У нас, например, оптовое направление пока сохраняется, но только в тех городах, где наша сеть не представлена. Со временем оптовые продажи будут сокращаться.

С точки зрения производства это плохое развитие событий, но никуда от этого не денешься. Возьмите Германию. Ключевой игрок на обувном рынке – компания «Дайхман» (Deichmann), у которой более 1000 магазинов в Европе, а производственных мощностей вообще нет.

– Тем не менее вы не отказываетесь от своего производства и даже наращиваете его. Значит, в чем-то эта стратегия себя оправдывает?

– Мы, конечно, не идем против тенденции рынка, просто ставим перед производством другие задачи. Наши мощности на сегодня не являются определяющими с точки зрения объема поставок (на своей фабрике в Новосибирске мы производим всего 10% продукции, которую продаем, на других российских фабриках по аутсорсингу – еще около 40%). Но наличие своего производства играет ключевую роль в разработке ассортимента, тестировании новых коллекций, дизайнерских идей и дает очень серьезное преимущество. Отправляя новинки со своей фабрики в Новосибирске прямо в магазины, мы имеем возможность увидеть, как их воспримут покупатели. Возможность делать это оперативно, еще на этапе создания коллекции, очень важна на рынке, связанном с модой и дизайном.

Не менее значима в нашем бизнесе и эксклюзивность коллекции. Когда наши модели по аутсорсингу изготавливают на других фабриках, в России или в Китае, всегда существует риск, что кто-то может их скопировать. На своих же фабриках мы можем с большей гарантией обеспечить уникальность товара. В сегменте стандартных товаров, конечно, ритейлерам нет смысла организовывать собственное производство, а вот уникальные, модные вещи лучше делать самим.

Наконец, собственное производство заметно снижает потребность в оборотных средствах, потому что китайцы сейчас за свою работу требуют предоплату чуть ли не за год — слишком высока конкуренция среди заказчиков.

Поэтому мы планируем расширять производство. В стадии запуска находятся два проекта. Один — это строительство фабрики в Черкесске с плановой мощностью 1 млн пар в год, второй — модернизация действующего производства в Новосибирске, с поэтапным увеличением мощности сначала до 500 тыс., потом — до 1 млн пар в год. Два этих объекта через пять лет смогут обеспечивать около 50% растущих объемов нашей розницы.

– Строительство фабрики в Черкесске вы анонсировали еще два года назад. В каком состоянии сейчас находится этот проект, вас удовлетворяют темпы его развития?

– Все эти два года шел процесс согласования проекта, и, конечно, такие сроки нас удовлетворять не могут, тем более что бюджетных денег в проекте нет — только гарантии, но тут уж ничего не поделаешь. В феврале 2014 г. мы все же получили госгарантию и приступили к стадии реализации.

– Почему вы выбрали именно этот регион?

– Как раз на этой территории все достаточно спокойно и комфортно. Это точно такая же Россия, как и Новосибирск, так же живет и развивается. Просто в прежние годы у инвестиционного сообщества Кавказ стал ассоциироваться со стрельбой, коррупцией. Собственно, для преодоления этого предубеждения и появилась программа развития Северного Кавказа, по которой инициатор проекта может получить госгарантии.

Наличие госгарантии значительно облегчает реализацию стартапа. Сегодня без госгарантий практически нереально у нас получить банковское финансирование на 70% от суммы нового проекта. Даже несмотря на то, что мы — компания с именем, с солидными активами и вкладываем 30% собственных средств. Дело тут не в недоверии: банк нас давно знает, бизнес-план, ситуацию на рынке изучил вдоль и поперек. Просто, если под проект создается новое юридическое лицо (а это общепринятая практика), согласно требованию Центробанка, на кредит начисляются повышенные резервы. А раз так — у банка возникает чрезмерная нагрузка на капитал, и проект ему становится неинтересен.

В этом проблема всех стартапов в России: банковское финансирование для них практически недоступно. Воспользовавшись госгарантиями, мы, по сути, берем обычный кредит.

Если бы такая программа распространялась на всю Российскую Федерацию, я вас уверяю, новых производств было бы на порядок больше.

– В ваших объемах продаж высока доля микрозаймов. Получается, что это отдельное направление?

– Мы рассматриваем их не как полноценное бизнес-направление, а как дополнительную услугу для постоянных клиентов. Она появилась в компании в апреле 2013 г., когда вступил в силу закон о микрофинансовых организациях. Тем клиентам, которые давно с нами сотрудничают, мы предоставляем микрозаймы в пределах 20 тыс. руб. для покрытия кассового разрыва. Ставки чуть выше банковских, но значительно ниже рыночных: не 2% в сутки, а 0,28%. Для того чтобы предоставлять такую услугу, зарегистрировались как микрофинансовая компания, отчитываемся перед Центробанком, но человек со стороны у нас не может получить такой заем...

– Вы первыми на рынке стали предоставлять рассрочку на обувь. Почему выбрали рассрочку, а не кредит?

– В 2007 г. начали именно с потребительского кредитования. Работали с несколькими банками-партнерами, но потом убедились, что банковские продукты не рассчитаны на товары стоимостью 2–4 тыс. руб., все же это не бытовая техника и не мебель, банковская наценка чувствительно сказывалась на цене. А после 2008 г. банки и вовсе сократили объемы финансирования таких программ. И тогда мы решили запустить альтернативный продукт – продажу обуви в рассрочку.

Он ничего общего не имеет с кредитованием. С точки зрения правовых отношений, это договор купли-продажи с отсроченным платежом. Проще некуда: вот товар, вот график платежей. Ключевой момент здесь – доверие. Поэтому большое внимание уделяется процессу одобрения заявок. Создана собственная система скоринга, есть определенный набор критериев, которому должен соответствовать клиент (решение одобряется далеко не всем). И дальше включается цепочка сопровождения: смс-информатор,

обзвон оператором – напоминание об очередном платеже, в случае кассового разрыва у клиента – реструктуризация долга.

Управлять этой системой довольно сложно, нужна серьезная IT-поддержка: информация обрабатывается в режиме реального времени. Сопровождением сделок занимается целое подразделение – около 100 человек.

– *И это себя оправдывает?*

– В маленькой сети из 40–50 магазинов это не имеет смысла, но при наших масштабах (300 магазинов), конечно, окупается. Сейчас у нас свыше половины продаж производится в рассрочку. В последний кризис только благодаря этому мы смогли удержать клиентов от ухода в другой ценовой сегмент и даже увеличить продажи.

– *Но невозврат, наверное, есть. Как вы эти риски страхуете?*

– От дефолта никак не застрахуешься. Стараемся минимизировать риски еще на этапе одобрения заявки, а дефолт просто списываем на убытки. Впрочем, это случается довольно редко...

– *Рассрочка не вытесняет дисконтные программы?*

– Ну что вы! Это уже стандартная услуга для розничной торговли. Их получают все новые покупатели. Но для увеличения объема продаж они не так значимы, как рассрочка.

Дело в том, что мы научились хорошо управлять ассортиментом. Новые коллекции выставляются в залы за 2–3 месяца до начала сезона. Мы заранее учитываем особенности того или иного региона в части размерного ряда, сезонных предпочтений (скажем, в Татарстане, на Алтае больше востребованы маленькие размеры обуви, в южных регионах с мягким климатом – демисезонные модели и т.д.). Все продажи отслеживаются и управляются в режиме онлайн. На популярные модели мы можем чуть повысить цены, а при необходимости – дозаказать партию на фабрике, на не очень популярные – цены оперативно снижаются. По итогам сезона остатки у нас не превышают 20% (для нашего бизнеса это очень хороший показатель), они продаются в сети «Пешеход» (эта сеть, кстати, когда-то создавалась как первый в России специализированный обувной дискаунтер). Необходимости в тотальных распродажах со скидками 60–70% просто не возникает.

– *Как формируются ваши коллекции?*

– Портфель брендов включает три торговые марки и отдельные сетки. У нас есть три розничных проекта, работающих в разных форматах и под разными брендами. Основной из них – Westfalika, включает более 270 магазинов среднего формата (150 м²) средней ценовой категории (с ценой обуви 3–7 тыс. руб. за пару). Здесь весь ассортимент – и обувь, и сопутствующие товары, и средства по уходу, и косметика – продается под маркой Westfalika и разрабатывается нашими специалистами или по нашим заказам. Например, обувную коллекцию создают наши дизайнеры с участием шеф-дизайнера из Германии, серия косметики для ног разработана в московской фармкомпании по нашему техзаданию, рецептура запатентована нами.

Сеть «Пешеход» (более 20 магазинов площадью 200–300 м²) – это обувные супермаркеты. Помимо обуви одноименной марки, до половины ассортимента составляют остатки прошлогодних коллекций Westfalika и Emilia Estra. Кроме того, здесь продается обувь других поставщиков, дополняющая наш ассортимент, например, детская, спортивная. Здесь же мы планируем продавать пляжную и садовую обувь собственного производства (в конце 2013 г. начали разрабатывать коллекцию обуви из этилвинилацетата под маркой All.go).

Бренд Emilia Estra развивается в формате shop-in-shop, продается в основном кожгалантерея – сумки, кошельки, другие аксессуары.

– *Многие обувные магазины предлагают сопутствующие товары. Почему вы решили делать их под собственным брендом?*

– Сначала мы стали их предлагать в своих магазинах просто потому, что так принято. На какие-то значимые продажи даже не рассчитывали. Но когда доля необувных товаров в выручке дошла до 2%, стали более продуманно подходить к формированию ассортимента, а с 2010 г. предлагаем их под собственным брендом (более 500 позиций). Этим занимается целое подразделение коммерческого отдела из 30 человек. Они определяют, что производить, кто будет это делать, обеспечивают уникальность ассортимента, тестируют новую продукцию, следят за качеством.

В результате основной бренд получает поддержку через разные товарные категории: обувь и колготы Westfalika, крем

для ног Westfalika Medical, гелевые вкладки, средства по уходу за обувью и т.п. – все Westfalika. Частые контакты с маркой повышают доверие. Здесь особое значение приобретает качество, важно, чтобы ни один из товаров не разочаровал потребителя, иначе негативное отношение может перейти на основной продукт. Мы над этим очень серьезно работаем, сотрудничаем с лучшими производителями – от Китая до Италии. Некоторые наши кремы и средства по уходу за обувью участвуют в специализированных выставках и конкурсах и даже получали призы.

Тут нужно еще учитывать, что сейчас очень многие компании, работающие в сегменте сопутствующих товаров, под давлением торговых сетей вынуждены экономить буквально на всем – на упаковке, разработке, качестве. За последние 5–7 лет их ассортимент значительно сузился, продукция с каждым годом становится все проще, и это хорошо заметно. Мы же от торговых сетей не зависим, никаких ретробонусов, маркетинговых сборов никому не платим и можем себе позволить расширять ассортимент, выбирать лучших поставщиков, разрабатывать оригинальные рецептуры, то есть гарантировать качество. И покупатели это чувствуют: например, колготы Westfalika уже через год после своего появления полностью вытеснили из нашей сети небрендированные.

Второй важный момент: сопутствующие товары высоко rentабельны (по некоторым позициям – до 200%) и при этом занимают минимум площади в магазине. Поначалу я сомневался, что можно нарастить их долю до 7–10% продаж, а сейчас на них приходится до 20% розничной выручки, и, думаю, это не предел.

– Чем занимается ваш научно-исследовательский центр? В России, насколько я понимаю, это уникальный опыт, в какой мере он характерен для западных обувных компаний?

– Недавно созданный научно-исследовательский центр «Модифицированные полимеры» занимается исследованиями в области улучшения потребительских свойств полимеров, применяемых в производстве обуви, в том числе с использованием нанотехнологий, лазерной сварки материалов и т.п. Мы планируем как можно шире использовать возможности новосибирского Академгородка и технопарка: собрали команду специалистов, стали резидентом Академпарка, закупили оборудование.

Для российской розничной компании это – нетипичное направление работы, но для крупных зарубежных производителей – абсолютно нормальное. Особенно, если они занимаются спортивной обувью и одеждой. Свои центры разработки материалов есть у компаний Adidas, Nike, Columbia – их бизнес построен на применении новых материалов с уникальными характеристиками. Но и чисто обувные компании не пренебрегают этим направлением. Например, Crocs первой начала производить садовую и пляжную облегченную обувь одноименной марки, Geox вывела на рынок «дышащую» мембранную подошву и буквально «взорвала» европейский рынок, кратно увеличив свои продажи. Они, кстати, эту свою разработку запатентовали и планируют еще долго получать дивиденды от нее.

В общем, мы решили по максимуму использовать интеллектуальный потенциал Новосибирска. Может быть, в каком-то другом городе мы бы не стали этим заниматься. А здесь наличие серьезной научной, технологической, лабораторной базы дает нам преимущество, которым грех не воспользоваться.

На данный момент в нашей лаборатории работают пять человек, но она будет расширяться. Все специалисты – с большим исследовательским опытом, их привлекает возможность опробовать результаты своих исследований на практике и тут же внедрить в жизнь. Мы предложили им основные направления исследований: повышение прочности сверхлегких полимеров и разработка мембранных материалов.

– А где вы собираетесь все это внедрять, вы же не производите спортивную обувь? Или есть такие планы?

– Если создан продукт с уникальными свойствами, и вы обладаете на него авторскими правами, вопрос внедрения вторичен.

Во-первых, в классической обуви сегодня достаточно активно применяются различные новые материалы и технологии. Например, обработка натуральной кожи водоотталкивающими составами еще в процессе выделки, те же мембранные технологии. Потребитель об этом, может быть, не знает, но очень даже ощущает.

Во-вторых, у нас действительно есть планы выхода в другие ниши. Например, собираемся развивать направление комфортной прогулочной обуви, запускаем производство сверхлегкой

полимерной обуви из этиленвинилацетата (ЭВА). И здесь есть большой простор для исследовательской работы.

Дело в том, что производимый в Китае ЭВА для пляжной обуви хотя и очень дешев, легок в обработке, устойчив к истиранию, но очень легко протыкается и рвется. Если нам удастся создать на его основе новый продукт с уникальными свойствами, повышенной прочностью, мы, скорее всего, будем выпускать его в Новосибирске.

– *На какую перспективу рассчитан проект центра?*

– Монетизировать его в течение трех-четырех ближайших лет точно не получится, за этот срок у нас вряд ли появится что-то, применимое на практике. Мы пока рассматриваем перспективу на 10 лет вперед, но отдаем себе отчет в том, что результат может быть и неопределенным.

– *?!*

– Почему, собственно, в России бизнес не идет в науку? Потому что, во-первых, должна быть достаточно большая компания, которая сможет нести существенные расходы на протяжении длительного периода, во-вторых, нужно быть готовым к неопределенному результату. А у нас многие компании не всегда могут на год свою жизнь спланировать, и даже если есть лишние деньги, дополнительные риски им ни к чему.

Мы со своей стороны осознанно идем в такой долговременный проект, вдохновляясь примером наших западных коллег, той же компании Geox. Их затраты были велики, но и отдача получилась впечатляющей...

– *Насколько далеко вы вообще заглядываете при планировании деятельности?*

– У нас есть видение развития бизнеса на ближайшие 10 лет, но детальный бизнес-план с финансовой моделью нет необходимости строить дальше, чем на пять лет вперед. Вплоть до 2018 г. мы планируем открывать в среднем по 130 магазинов в год, в результате сеть вырастет до 900 с лишним магазинов, выручка – до 31 млрд руб. Производство к 2018 г. должно увеличиться до 2 млн пар в год.

Конечно, каждый год наша программа актуализируется с учетом инфляции, конкурентной ситуации на рынке, курсовой разницы валют и т.п. Ситуация в экономике в целом (стагнация,

стагфляция) на наш сектор конечного потребления не слишком влияет, потому что сбыт зависит главным образом от покупательной способности населения. А здесь все достаточно просто: пока нефть стоит дороже 100 долл./барр., государственный бюджет остается бездефицитным, население получает зарплату, а значит, будет покупать обувь, и мы можем развиваться. Можно отказаться от покупки квартиры, машины, бытовой техники, но босиком люди точно ходить не будут. По приоритетности потребления обувь находится на третьем месте после еды и одежды.

А долгосрочный тренд, в русле которого мы движемся, заключается в том, что несколько лет назад началась консолидация рынка, и она будет продолжаться еще как минимум лет десять. Мы этот тренд вовремя почувствовали, возглавили его и сегодня стали самой крупной компанией в своем сегменте. Следующий после нас игрок – компания Respect – идет с отрывом почти в 100 магазинов. Планируем укрепить эти позиции.

Сегмент достаточно емкий, занимает более 40% обувного рынка (около 12–15 млрд долл.), а доля крупных сетей на нем не превышает 10%. То есть пространства для развития достаточно.

– Как вы рассчитываете рост сети и потенциал рынка?

– В зависимости от количества населения и объемов потребления. При наших форматах комфортно работать в городах с населением от 80 тыс. жителей, потребление в среднем составляет три пары в год. Вот и считаем. У нас три бренда, только по одному из них – Westfalika – емкость российского рынка – 1000 магазинов. На три бренда потенциально можно открыть до 3000 магазинов. А у нас сейчас 300 на все форматы.

Сетевые проекты на обувном рынке сегодня растут за счет вытеснения, замещения непрофессиональных форматов: мелких игроков, уличной торговли. В России до сих пор до 40% обуви продается на улице – на вещевых рынках, в нестационарных киосках и т.д. Нигде в мире такого нет. Поэтому для крупных операторов сетевой рынок сейчас практически свободен.

Но ситуация может очень сильно измениться за достаточно короткое время. Если появятся крупные игроки, в том числе иностранные компании, процесс консолидации ускорится. Это все вопрос инвестиций. Возьмите пример «Центробуви». Сейчас это – крупнейший игрок в эконом-сегменте, а всего несколько

лет назад, до прихода крупного инвестора, это была небольшая региональная компания.

– Насколько значимо для вас то, что происходит в других сегментах рынка? Вы, например, каким-то образом ощутили на себе появление таких сетей, как «Центробувь», Kari?

– У нас совершенно разный продукт, свой круг покупателей и принципиально разные подходы к развитию. Наша обувь – из натуральной кожи, мы много внимания уделяем дизайну и качеству – прочности, комфорту, много работаем с программами лояльности покупателей. «Центробувь» и Kari работают в сегменте обуви из кожзаменителя, которую не все будут носить. При этом для обуви экономкласса технология производства и качество продукции не так уж важны, главную роль играет цена. А значит, существенные инвестиции в разработку и совершенствование такого продукта не требуются, гораздо важнее уметь сокращать издержки, выстраивать четкую логистику и быстро наращивать сеть.

Поэтому в экономсегменте так быстро происходит консолидация – туда идут инвесторы с других, более конкурентных розничных рынков. Например, команда учредителя Kari Игоря Яковлева развивала еще сеть «Эльдорадо». В особенностях работы нашего сегмента человеку со стороны разобраться не так просто, здесь консолидацию возглавляют профессионалы-обувщики, процесс идет медленнее.

В верхнем ценовом сегменте еще сложнее: бренды для него нужно «выращивать» годами. Он достаточно узкий и сильно концентрирован. Там правят бал такие бренды, как Corso Como, «Эконика», Carlo Pazoni и т.д., новые имена появляются очень редко...

– А как вступление России в ВТО отразилось на вашей компании и на обувном рынке?

– Обувной рынок все прелести ВТО почувствовал задолго до официального вступления России в эту организацию. Еще в 2006 г., в рамках предварительных переговоров, ввозные пошлины на обувь были снижены до уровня, принятого в Евросоюзе, – 10%, и при вступлении в ВТО уже не пересматривались.

После этого, конечно, производить обувь стало гораздо сложнее – пошлины на технологическое оборудование и все комплектующие для обувной промышленности остались на

прежнем уровне. Нам пришлось по-новому посмотреть на бизнес, переоценить, изменить многие процессы, начиная от производства обуви и заканчивая продвижением, рекламой. В России мы оставили производство только тех моделей, где невелика доля ручного труда, а выпуск летней обуви с большим количеством ручных операций перенесли в Китай.

Но в целом не могу сказать, что производители сильно проиграли. Ввозить-то обуви больше не стали, и цены не изменились. Просто рынок легализовался (видимо, себестоимость контрабанды оказалась выше 10%-й пошлины). Если в 2003 г. официальный импорт составлял около 15 млн пар, внутреннее производство чуть превышало 100 млн, а потребление – около 400 млн пар, то сейчас статистика по импорту и производству практически совпадает с объемами потребления.

Сегодня объем обувного рынка РФ составляет порядка 450 млн пар, из них 90 млн пар – российского производства. По данным Discovery Research Group, оборот российского обувного рынка превышает 30 млрд долл. в год, это третий по размерам потребительский рынок в стране.

В результате производители в чем-то даже выиграли: на легальный, прогнозируемый рынок проще привлекать инвестиции. Раньше банки, инвестфонды, крупные инвесторы попросту игнорировали этот сектор, и рынок в целом из-за этого много терял...

А непосредственно от вступления в ВТО в 2012 г. мы ощутили еще один положительный эффект – были отменены ввозные пошлины на комплектующие и оборудование.

– *Вы думаете, это оживит отечественное производство?*

– Не исключено. Сейчас в обувной отрасли очень удачное время для новых проектов. И не только потому, что инвестиции привлекать стало легче, 3–4 года назад в этой отрасли произошла, можно сказать, маленькая технологическая революция: переход от традиционного ручного раскроя заготовок к автоматизированным раскройным комплексам.

Такие комплексы появились еще лет 15 назад, но в массовое производство внедрены не были – требовалась доработка ИТ-составляющей. Вся сложность работы с натуральными материалами состоит в том, что каждый кусок кожи индивидуален: там могут быть дефекты, вызванные разными причинами, разная

толщина и т.п. Поэтому автоматизировать процесс долго не удавалось. Каждую шкурку кроили вручную высококвалифицированные мастера своего дела.

В производстве кожаной обуви самые трудозатратные и дорогостоящие операции – раскрой и пошив, стандартная производственная линия комплектовалась из расчета: один рабочий на одну машину. Не так давно появились многооперационные швейные машины, позволяющие за один подход сшить деталь из нескольких заготовок. А сейчас – автоматические раскройные комплексы каждую шкурку сканируют и затем при раскрое уже учитывают все ее дефекты и особенности.

С точки зрения механики там ничего сложного и принципиально нового нет, но создать работающие программы распознавания долго никто не мог, пока тайванцы не совершили прорыв. Эти программы до сих пор еще дорабатываются, но, по крайней мере, их уже можно использовать. Мы один такой комплекс купили для новосибирской фабрики, сейчас его тестируем, отрабатываем технологию, обучаем персонал. В будущем планируем полностью перейти на новые технологии.

Это открывает совершенно другие горизонты. Если на стандартной линии в среднем 32 машины и столько же рабочих мест, то с новыми технологиями мы можем обойтись всего четырьмя швейными машинками и четырьмя вспомогательными, которые приклеивают ленты, укрепляют шов и т.д. То есть вместо 32 рабочих нам нужно всего восемь, к тому же и у них выработка будет больше. Сегодня на стандартном оборудовании только самые профессиональные швеи за рабочую смену выдают 160 пар обуви, а на новом комплексе выработка составляет 200–300 пар, в зависимости от профессионализма рабочего: сама операция занимает всего 30 секунд, на закладку заготовок требуется больше времени.

Плюс в том, что автоматизация производства ставит нас с Китаем практически в равные конкурентные условия, потому что доля зарплаты в себестоимости сводится к минимуму. Основную вес приобретают оборудование, материалы, техоснастка, и на этих условиях мы реально можем в России развивать производство.

На фабрике S-TEP в г. Бердске имеется уникальный пример ускоренного технологического развития в нашей отрасли – внедрение на производстве довольно сложной немецкой технологии

с литевым креплением подошвы. Аналогичную технологию применяет, например, компания ESO, но у нее цены в 3–4 раза выше, даже в Китае ее мало кто использует. Так что S-TEP практически не имеет конкурентов в своей нише, производя очень качественную, комфортную обувь, которая продается в лучших федеральных торговых сетях. Мы сейчас идем таким же путем. Новые производства в Черкесске и Новосибирске будут оснащены уже по-другому и будут работать по самым современным технологиям...

– Несколько лет назад актуальной проблемой для российских обувщиков было отсутствие производства комплектующих. Какие-то изменения произошли в этой области?

– Нет. Базовые компоненты – кожа, мех для зимней обуви, подклад для демисезонной – в России не производятся. У нас осталось всего три кожевенных завода, и они работают в основном на экспорт – на тот же Китай.

– Почему же вы не сотрудничаете с ними напрямую?

– Мы в разных весовых категориях и друг другу не интересны. В России вообще нет рынка для тех объемов монопродукта, которые здесь производятся. У нас на всю страну два десятка обувных фабрик, и каждой из них нужен широкий ассортимент кожи – до 30–40 позиций, разной выделки, разного цвета. Наши производители объективно не могут весь этот ассортимент закрыть, а мы не можем сформировать интересный для них заказ.

Я думаю, нашим кожевенникам и самим было бы выгоднее продавать свою продукцию здесь. Тем более что и цены практически сравнялись, и на экспорт у них берут дешевый полуфабрикат, а здесь они могли бы продавать готовую продукцию... Но из-за неразвитости рынка вопрос с комплектующими пока остается открытым. В Китае, кстати, тоже кожевенные заводы специализируются максимум на двух-трех продуктах. Просто там этих заводов сотни. А обувных фабрик – тысячи...

– В вашем блоге есть статья о перспективах рынка специализированной обуви. Это «размышления на тему» или всерьез приглядываетесь к рынку?

– Это больше перспектива на будущее. Рынок обуви для спецслужб, военных, моряков, рабочих и т.п. долгое время был крайне непрозрачным, поэтому мы его всегда игнорировали, несмотря

на большую емкость, стабильность спроса и т.д. Сейчас рынок меняется – в связи со сменой команды в некоторых ведомствах, упрощением правил игры со стороны государства... По крайней мере, тендеры начали выигрывать реальные производители, а не посредники-однодневки. И естественно, он стал более интересен.

Мы на данном этапе присматриваемся к этому рынку, изучаем возможности, где могли бы оказаться полезными, в каком ассортименте сильны. Но говорить о том, что мы начали готовить заявки на этот рынок, еще рано. Пока у нас есть хорошая альтернатива в виде растущей сети, рынок госконтрактов для нас не приоритетен. Он интересен в первую очередь для тех производителей, которые не имеют постоянного рынка сбыта и каждый сезон бьются за новые заказы. Заключив госконтракт, они могут год спокойно работать. Перед нами эта проблема не стоит.

– Четкое сегментирование форматов, консолидация рынка, расширение ассортимента сопутствующих товаров, продажа обуви в рассрочку... Можно ли сказать, что это – основные тренды сегодняшнего обувного рынка? Или все-таки есть какая-то специфика у вашей компании?

– Ритейл работает по одним законам, что в России, что в Европе или в Америке. Просто кто-то начал меняться раньше, кто-то – позже. В Китае сейчас розничная торговля укрупняется, происходит специализация сетей.

Мы развиваемся в нише своего бренда абсолютно в русле международных тенденций. Может быть, в чем-то опережаем российских коллег, но не более того. Те же сопутствующие товары – в европейских компаниях, как правило, представлены достаточно широкими линейками. Слабое развитие этого направления в России обусловлено тем, что трудно собрать сильную команду, чтобы охватить достаточно широкий диапазон продуктов.

Большие объемы продаж в рассрочку – это вынужденный шаг. Просто рынок банковских карт еще недостаточно развит, и ставки слишком высоки. Когда банковские ставки станут более адекватными, все будут пользоваться кредитными картами, потому что рассчитываться с их помощью гораздо проще. Если, конечно, мы не предложим что-то новое. Уникального пути здесь не может быть, потому что технологии в ритейле международные.

– Есть какие-то еще новые тренды?

– Интернет-магазин мы запустили буквально три недели назад². Думаю, за этим форматом будущее, особенно в некоторых потребительских сегментах (электротехника, компьютеры, мобильные телефоны и т.п.). Но даже и более традиционные товары можно успешно продавать в сети. Три крупнейших оператора, продающих одежду и обувь через Интернет – Wildberries, Lamoda и Sapato, за 2012 г. обеспечили выручку по 5–7 млрд руб. каждый, хотя эти проекты существуют всего 2–3 года. Динамика роста просто впечатляющая!

Мы еще несколько лет назад считали, что потребитель не будет покупать обувь через Интернет – все-таки при покупке не обойтись без примерки. Нужно было продумать вопросы доставки, возможного возврата, но все же решили попробовать. Проект готовился полтора года. С точки зрения технологии, поддержки, все это организовать было непросто. Сформировали команду, которая обеспечивает исполнение заказов, создали программное обеспечение. Тестовый период прошел успешно, хотя мы работали практически без рекламы – просто использовали возможности существующего сайта.

Оказалось, что наличие своей розничной сети дает нам колоссальное преимущество по сравнению с обычными интернет-магазинами. Каждый магазин может выполнять роль склада либо контактного центра, туда можно прийти, чтобы обменять товар, сделать возврат, предъявить какие-то претензии по качеству. Это и нам удобно, и многократно повышает доверие покупателей.

Мы, например, обратили внимание, что 70% наших заказов делается на условиях самовывоза, хотя мы предлагаем бесплатную доставку. Люди по тем или иным причинам не хотят приглашать экспедитора домой или в офис, им проще прийти в ближайший магазин в удобное для них время, посмотреть забронированный товар и заодно – что-то еще. Фактически для нас магазин westfalika.ru – это продолжение нашей розницы с функционалом индивидуального заказа.

– Какой вы видите компанию и обувной рынок в целом через 10 лет?

– Ключевую роль будет играть бренд. Это основной актив компании, на усиление которого работает все остальное:

² Разговор состоялся 1 апреля 2014 г.

собственное производство, научные исследования, производство сопутствующих товаров. Второй ресурс (мы это рассматриваем именно как ресурс) – это лояльные покупатели. На его усиление работают программы рассрочки и микрокредитования, развитие интернет-услуг, расширение розничной сети.

Возможно, через 10–15 лет уже не будет смысла открывать стационарные магазины. Технологии ведь развиваются очень быстро. Не исключено, например, что появятся какие-нибудь приложения для мобильных устройств, типа «примерь обувь». Можно отсканировать свою ногу, передать параметры оператору, и тебе дистанционно подберут подходящую пару и пришлют по почте.

Но пока развитие сети – это основное вложение инвестиций. Сейчас наши магазины представлены на территории от Урала до Дальнего Востока, мы должны усилить свое присутствие в европейской части России, Москве, Санкт-Петербурге, Крыму, чтобы через пять лет наша сеть охватила города России с населением более 200 тыс. жителей.

– Не планируете начать скупку конкурирующих обувных сетей?

– У нас был такой опыт в 2004 г.³ Но я считаю, что на рынке сейчас более эффективно развиваться органичным путем. Время сделок слияния и поглощения придет, когда рынок станет более насыщенным и конкурентным... Но это не значит, что мы не отслеживаем привлекательные варианты. Мониторинг идет постоянный.

Беседовала кор. «ЭКО» Э.Ш. ВЕСЕЛОВА

³ Была приобретена сеть «Рособувьторг», состоящая из 16 магазинов в Абакане, Красноярске и Челябинске.

Нужен ли российский инжиниринг в горно-металлургическом комплексе Сибири и Дальнего Востока?

С.В. ИВАНОВ, кандидат экономических наук, ОАО «СибцветметНИИпроект», Красноярск. E-mail: ivanovsv@sibmetproekt.ru

Инструментом внедрения новых перспективных технологий при освоении минерально-сырьевого сектора является **инжиниринг**, обеспечивающий комплексный подход к реализации инвестиционных проектов в горно-металлургическом комплексе через проектирование всех систем как единого целого. Инжиниринг позволяет внедрять в промышленные и добывающие отрасли инновационные технологии, способные решать основные задачи развития современной национальной экономики: рост производительности труда, снижение материальных и энергетических затрат, минимизация влияния производств на экосистемы и т.п. Особенно важным представляется решение этих задач при создании горно-металлургических комплексов в районах Сибири и Дальнего Востока.

Ключевые слова: инжиниринг в горно-металлургическом комплексе, минерально-сырьевая база, цветные металлы, благородные металлы, редкоземельные металлы, районы нового освоения, Сибирь, Дальний Восток

Сегодня много говорится о необходимости нового подхода к функционированию горно-металлургического комплекса Сибири и Дальнего Востока, который является одним из локомотивов индустриального развития этих макрорегионов.

Необходимо снизить зависимость отечественной металлургической отрасли от жесткой мировой ценовой конъюнктуры на металлы, от оснащения импортным оборудованием действующих предприятий и новых проектов, от сложившейся системы проектирования российских новых металлургических предприятий силами зарубежных инжиниринговых компаний, целенаправленно способствующих поставкам и монтажу оборудования зарубежных производителей, от парадигмы выпуска металлургической продукции без передела (или с минимальным его уровнем). К сожалению, эта зависимость в настоящее время чрезвычайно сильна, технологически, экономически и даже юридически она настолько жесткая, что силами абстрактной

рыночной конкуренции изменить такое состояние, не применяя систему мер государственного протекционизма в сферах отечественного инжиниринга и отраслях, выпускающих оборудование для металлургического комплекса, невозможно.

В этой связи необходимо выстраивание и позиционирование системы российского технологического инжиниринга, в основу которой должны быть положены следующие принципы:

- профессионализм инжиниринговых компаний и доверие к ним заказчиков;
- консолидация набора услуг и информации, связанных с разработкой и реализацией инвестиционного проекта;
- технологическая компетентность;
- явная результативность и высокий уровень эффективности проектных работ;
- приоритетность отечественной машиностроительной индустрии в комплектовании проектов оборудованием и системами;
- применение лучших разработок современной отечественной научно-технической базы;
- максимальное соответствие международным стандартам, нормам и системам сертификации.

Структурная диверсификация экономики РФ на основе инновационного технологического развития требует высокотехнологичных инжиниринговых услуг. Но в России еще не до конца сформировано само понятие инжиниринга и продолжаются дискуссии о том, как его применять, и необходимы ли ему регулирование и государственная поддержка. Правительством РФ осенью 2013 г. был подготовлен проект федерального закона «Об инжиниринге и государственной поддержке инжиниринговой деятельности в Российской Федерации», где он трактуется как совокупная отрасль производственных, коммерческих, научно-технических видов деятельности с целью получения оптимальных результатов капиталовложений, связанных с реализацией проектов, за счет рационального и активного использования материальных, кадровых и технологических ресурсов.

В то же время понятия «инжиниринговые услуги» и «инжиниринговая компания» стали уже достаточно привычными в профессиональных кругах. Более того, на уровне государства поставлена задача – создание условий для развития современной,

многоуровневой инжиниринговой инфраструктуры и перехода к комплексному инжинирингу. В соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 23.07.2013 г. принят план мероприятий («дорожная карта»), который предусматривает развитие инжиниринга в России на период до 2018 г. Реализация «дорожной карты» должна обеспечить сокращение отставания РФ от развитых стран в части компетенций комплексного инжиниринга для выполнения высокотехнологичных проектов в металлургии, химии и иных отраслях обрабатывающей промышленности, в освоении месторождений Арктического шельфа и Восточной Сибири.

Месторождения Сибири и Дальнего Востока имеют свои существенные особенности, которые следует учитывать при создании комплексов по их освоению. Это – сложные природно-климатические условия (суровый климат, вечная мерзлота и др.), уникальный состав руд (многокомпонентный), отсутствие развитой инфраструктуры, низкая обеспеченность кадрами и др. Разработка таких месторождений требует комплексного подхода и новых технологий как в организации производственного процесса, позволяющего извлекать в сложных условиях все полезные компоненты, так и в управлении.

Главной особенностью горно-металлургического комплекса в Сибири являются несопоставимые с другими отраслями масштаб производства и сложность технологического процесса. Горно-металлургический комплекс (ГМК) – это цепочка технологически взаимосвязанных производств, начиная от горных работ, обогащения, металлургических переделов, до производства конкурентоспособной продукции, включая объекты инфраструктуры. Все это выдвигает особые требования к инжиниринговой деятельности.

Инжиниринг в ГМК – это комплексный набор работ и услуг (системное проектирование, строительство, поставка и монтаж оборудования, отладка технологий добычи и переработки руд, подготовка персонала и др.), связанных с многообразием и масштабностью решаемых задач, длиной и сложностью технологического цикла, требующего нестандартных методов и подходов. Таким образом, объекты ГМК нуждаются в инжиниринге полного цикла, так называемого EPCM-формата (Engineering – проектирование и конструирование; Procurement – поставки оборудования; Construction – строительные-монтажные работы; Management – проектное управление).

В современных условиях инжиниринговая компания должна обладать полным набором компетенций, который объединяет научно-технологический (R&D – Research and Development) и комплексный инжиниринг (EPCM). Деятельность всех подразделений осуществляется на единой платформе, что позволяет компаниям эффективно работать за счет своевременного информационного обеспечения, а также избежать дублирования.

Основной задачей R&D-инжиниринга является разработка новых и модернизация существующих технологий по обогащению и комплексной переработке руд конкретных месторождений. Наличие опытно-промышленной установки позволяет заниматься не только технологическими испытаниями руд и разработкой технологических регламентов, но и апробировать их в пилотном масштабе, выполнять комплекс услуг от проектирования объектов до их сдачи «под ключ».

Во времена СССР... и сейчас

В Советском Союзе инженерный опыт развивался параллельно с мировым, функции инжиниринговых компаний выполняли научно-исследовательские, конструкторские, проектные, технологические и опытные (экспериментальные) объединения. Развитие инженерной идеи и инжиниринговых услуг происходило в СССР за счет создания крупных проектных, проектно-конструкторских, проектно-изыскательских и прочих организаций, способных реализовывать масштабные государственные планы по строительству стратегических объектов в разных областях (в середине 1970-х гг. их было около 1,5 тыс. с числом сотрудников более 750 тыс.).

Государство выступало в роли заказчика. А функции комплексного управления при реализации крупных проектов были возложены на госструктуры – отраслевые министерства, комитеты и комиссии (Госплан, Госснаб, Госстрой), которые разрабатывали планы стратегического развития, сквозное бюджетирование, единые системы документооборота и управления капитальными вложениями, обеспечивающие всестороннюю экспертизу технико-экономических обоснований, сетевые графики строительства, а также методы отбора ключевых кадров.

По сути, плановая экономика и система управления проектами в Советском Союзе представляли собой одну большую инжиниринговую компанию. Несмотря на громоздкость структуры,

результаты ее работы в целом были весьма впечатляющими – достаточно вспомнить количество и масштаб проектов, реализованных в довольно сжатые сроки¹.

С развалом СССР и распадом отраслей исчезла функция комплексного управления, устоявшиеся связи между проектно-изыскательскими организациями, строительно-монтажными управлениями и т.п. были утрачены. Достаточно длительный период экономика страны находилась в состоянии упадка – не возводились крупные промышленные предприятия, основные фонды эксплуатировались на износ. Число проектных организаций, спрос на услуги которых практически отсутствовал, сократилось в разы. Резко уменьшилось количество конструкторских бюро, работающих для промышленности, началось печально известное технологическое отставание от мировых стандартов. Те конструкторские и проектные институты, что юридически оставались на плаву, фактически утратили свой некогда мощный потенциал. Лишь несколько десятков из них сохранили свои научные и изыскательские мощности и архивы.

Во многом навыки проектирования оказались утерянными, методология разработки документации все больше отставала от мирового уровня. Большинство проектных организаций были не в состоянии контролировать все этапы строительства крупных объектов из-за отсутствия узких специалистов, опытных руководителей и главных инженеров проектов. Рынок характеризовался наличием небольших узкоспециализированных компаний при почти полном отсутствии организаций, способных оказывать комплексные услуги.

В начале 2000-х годов в связи с развитием энергетической и нефтегазовой отраслей в стране появился стабильный спрос на услуги инжиниринга. Но российских компаний, способных выполнять крупные проекты с должным уровнем качества, почти не было. В страну начали приходить иностранные инжиниринговые компании, которые владели современными технологиями разработки проектов, но при этом в их деятельности были серьезные недостатки: технические нормы и стандарты отличались от отечественных, проектное финансирование осуществлялось

¹ *Иванов С.В., Белякова Г.Я.* Инновационные технологии в инжиниринге // Перспективы науки. – 2013. – №4 (43). – С.93–97.

западными банками, которые выдвигают условия привлечения западных компаний, в том числе по поставке оборудования. Выполняя, в общем-то, стандартные и несложные решения, они выставляют за свои услуги баснословные счета.

В настоящее время в России более 70% объема инжиниринговых услуг² приходится на нефтегазовый сектор (из доклада министра промышленности и торговли РФ Д. Мантурова³). Инжиниринг в металлургии и горной добыче занимает менее 3% от общего объема российского рынка инжиниринговых услуг. На этом рынке наблюдается заметное преобладание крупных компаний с государственным участием. Так, две из них – «Стройгазконсалтинг» и «Стройгазмонтаж» – консолидируют около 40% объема рынка в денежном выражении, причем в основном проводят низкотехнологичные работы – строительство нефтегазопроводов и сопутствующей инфраструктуры. В США, например, действует около 142 тыс. инжиниринговых компаний, при этом доля крупнейших составляет всего 5% рынка.

В технологическом плане отечественный инжиниринг сильно отстает от современных мировых трендов. В России инжинирингом считается установка оборудования с пуско-наладкой, в то время как в развитых странах практикуется «продвинутый» инжиниринг, охватывающий весь процесс проектирования, учитывающий жизненный цикл продукции.

В России и за рубежом имеются некоторые отличия в названиях, объемах и документальном оформлении этапов инжиниринга. В таблице 1 представлены основные различия в инжиниринговой деятельности в международной и российской практике.

По выручке российские компании на порядок отстают от лидеров мирового рынка. Так, удельная выручка западных компаний (годовая выработка в расчете на одного сотрудника) в 10–15 раз выше, чем у российских. Одна из причин связана с тем, что зарубежные проектировщики преимущественно работают в EPCM-форматах, когда оборот по проектированию, консалтингу, закупкам, подрядам проходит через подрядчиков. Но главная причина заключается

² Кошовкин И.Н., Кузенков В.З. Трансформация деятельности нефтяных проектных институтов: инжиниринг и концептуальное проектирование // ЭКО. – 2012. – №5. – С. 96–102.

³ Мантуров Д.В. Развитие инжиниринга – важнейшая составляющая формирования инновационной экономики в России // Вестник МГТУ им. Н.Э. Баумана. Сер. «Машиностроение». – 2013. – № 2. – С.3–17.

в том, что зарубежные центры умеют вести инжиниринговый бизнес, т.е. продавать результаты труда инженеров⁴. Эти результаты состоят, в том числе, в целенаправленной разработке и внедрении в проекты и дальнейшее производство технологий, позволяющих комплексно перерабатывать добываемые полезные ископаемые и повышать глубину их переработки.

Таблица 1. Различия в стандартах инжиниринговой деятельности в России и за рубежом

Международная практика	Российская практика
Прединвестиционный этап	
Feasibility (анализ экономической целесообразности)	Инвестиционный замысел
Consulting	Как правило, отсутствует
Preliminary Engineering	Разработка документов: декларация о намерениях; концепция; технико-коммерческое предложение; обоснование инвестиций
Feasibility Report	Разработка документов: ТЗ на проектирование, комплексное технологическое задание (КТЗ), на разработку технологических линий и цепочек (для промпредприятий)
Документы, соответствующие ТЗ и КТЗ (комплексное технологическое задание), обычно не разрабатываются (также отсутствуют ТЗ на котлоагрегат, турбину, генератор)	
Подготовка конкурсной документации для ЕРС/ЕРСМ-контракции	Разработка документов: технические требования к основному оборудованию для заказчика (инвестора); подготовка конкурсной документации для ЕРС/ЕРСМ-контракции
Инвестиционный этап	
Basic Engineering (базовый инжиниринг)	Разработка документов: технико-экономическое обоснование (проект, утверждаемая часть рабочего проекта)
Detailed Engineering (детальный инжиниринг)	Разработка документов: рабочая документация. Осуществление функций авторского надзора, оперативное проектирование (группа рабочего проектирования на объекте)
Осуществление функций технического агента – инженера. Надзор за строительством. Участие в приемке оборудования, в сдаче объекта в эксплуатацию	Функции технического агента не поручаются компании, ведущей разработку проектной и рабочей документации. Надзор за строительством ведется либо заказчиком (застройщиком), либо специализированной фирмой. Как правило, инжиниринговые компании, ведущие проектирование, не участвуют в приемке оборудования и сдаче объекта в эксплуатацию

Источник: *Рязанов А.Н.* Российский инжиниринг: условия международного развития // Сервиснефтегаз. – 2007. – № 13.

⁴ *Осика Л.К.* Современный инжиниринг: определение и предметная область // Энергоинжиниринг. – 2010. – №4 (76). – С. 10–21.

В Сибири развитие инжиниринга осложняют следующие причины:

- отсутствие спроса на инжиниринговые услуги со стороны крупного бизнеса в связи с тем, что головные офисы горнодобывающих и горно-металлургических компаний в большинстве своем сосредоточены в европейской части России либо за рубежом;
- низкий уровень инновационности промышленных производств, особенно на востоке страны;
- отсутствие четкой программы по освоению месторождений в Сибири и на Дальнем Востоке (на уровне перечня инвестиционных проектов).

Между тем эффективность производства и производительность труда в России можно поднять только за счет модернизации существующих производств и строительства новых, которые оказываются «завязаны» на развитии качественных инжиниринговых услуг, позволяющих комплексно проектировать и конструировать современные комплексы – производственные, горнодобывающие, металлургические.

Не повысишь уровень передела – мало зарабатываешь

Как известно, новые источники экономического роста связаны с глубокой переработкой полезных ископаемых (полиметаллические, железные, медные, медно-никелевые, урановые и золото-содержащие руды, руды, содержащие редкоземельные и редкие металлы и др.). В настоящее время глубина переработки полиметаллических руд по базовым металлам, таким как медь, цинк, свинец, составляет 60–65%, по благородным металлам (золото, серебро) – 55–60%, редкие металлы, такие как индий, сурьма, теллур и др., вообще извлекаются на 10–25% (таблица 2). Редкоземельные металлы из российских разрабатываемых месторождений (Ловозерское лопаритовое месторождение) не извлекаются, а в виде концентратов направляются на переработку в Эстонию, а затем в виде сплавов – в США⁵.

В мире широко распространена концепция «наилучшей доступной / существующей технологии», задающей для данного

⁵ Крюков В.А., Самсонов Н.Ю., Толстов А.В. Стратегическое значение редкоземельных металлов в мире и в России // ЭКО. – 2012. – № 11. – С. 5–16.

типа производства самые высокие экономические показатели, учитывающие технологическую цепочку для получения продукции с наибольшей добавленной стоимостью. Предприятия горно-металлургического комплекса могут выпускать следующую продукцию: горно-обогатительные комбинаты – концентраты, полученные из руды с помощью технологий обогащения; металлургические заводы – металлы (из концентратов) и их сплавы, а также изделия из этих металлов (проволоку, листы, тигли и др.). Чем совершеннее готовая продукция предприятия (чем глубже степень переработки исходных руд), тем выше цена продукта. Приведем пример роста стоимости продукции с увеличением глубины переработки цинковых руд. Если стоимость цинкового концентрата составляет около 700 долл./т, то металлического цинка (полученного из концентрата) – более 2000 долл./т, а изделий из него – 5000 долл./т⁶.

Таблица 2. Распределение извлекаемой ценности в добываемых полиметаллических рудах и продуктах их переработки, %

Металл	Содержание (в разведанной руде = 100,0%)		
	в добытой руде	в продуктах обогащения	в продуктах металлургического передела
Цинк (Zn)	90,4	78,2	66,9
Кадмий (Cd)	94,2	80,0	61,3
Висмут (Bi)	95,2		42,8
Медь (Cu)	90,4	80,2	64,1
Золото (Au)	96,5	72,5	56,0
Серебро (Ag)	90,4	75,1	59,0
Свинец (Pb)	94,1	42,0	23,5
Барит (BaSO ₄)	90,1	80,0	61,8
Индий (In)	90,0	49,2	13,7
Селен (Se)	92,7	69,1	23,6
Теллур (Te)	93,5	64,5	22,6
Тантал (Ta)	95,0	25,0	10,0

Источник: данные ОАО «Сибцветметниипроект». Данные АН СССР (1993 г.).

⁶ *Иванов С. В.* Инжиниринговая деятельность – основной инструмент создания и внедрения инноваций в горно-металлургическом комплексе: монография/ ОАО «Сибирский научно-исследовательский и проектный институт цветной металлургии», 2013. – 136 с.

Новоангарский ГОК, осваивающий Горевское месторождение свинцово-цинковых руд в Красноярском крае, в настоящее время производит цинковый концентрат марок: КЦ-3, КЦ-2, средняя цена которых составляет всего 690–700 долл./т. Поскольку цена изделий из цинка (цинковой проволоки, в частности) выше почти в 10 раз, руководство ГОКа всерьез задумалось о создании металлургического предприятия с целью получения металлического цинка из концентратов и в настоящее время прорабатывает этот вопрос с помощью инжиниринговых компаний и проектных институтов.

Далее в таблице 3 приведен сравнительный анализ показателей нескольких свинцово-цинковых комбинатов – двух действующих: Skorpion Mine (Намибия) и Горевского ГОКа (Красноярский край) и двух проектируемых: Озерного (Бурятия) и Кызыл-Таштыгского ГОКа (Республика Тыва). Показатель, характеризующий производство продукции на 1 млн т добытой руды, свидетельствует о том, что с ростом глубины переработки возрастает и стоимость продукции: Skorpion Mine производит металлический цинк высоких марок; Горевский ГОК выпускает только концентраты цинка и свинца. В результате производство продукции на 1 млн т добытой руды почти в три раза меньше.

Проектами предусмотрено, что Озерный и Кызыл-Таштыгский ГОКи также будут производить концентраты (в случае Кызыл-Таштыгского ГОКа добавляется медный концентрат, за счет чего увеличивается показатель объема продукции в пересчете на 1 млн т руды).

Другой наглядный пример: крупнейшие в мире производители алюминия – компании «ALCOA» и «РУСАЛ», которые выпускают сравнимую по объему алюминиевую продукцию (3,950 и 4,173 млн т соответственно). Но если средняя цена продукции «РУСАЛа» составляет около 3000 долл./т, то у корпорации «ALCOA» она вдвое выше (около 6000 долл./т) за счет производства продуктов с высокой добавленной стоимостью (алюминиевых сплавов, изделий из алюминия). То есть, «ALCOA» не продает алюминий в чистом виде, как это делает «РУСАЛ», а только готовые изделия, исходя из простого экономико-технологического расчета.

Также достаточно показательна оценка ценности товарной руды Томторского месторождения, освоение которого начнется

с 2015–2016 гг. Так, А.В. Толстов и Н.Ю. Самсонов выполнили расчет, показывающий, что с увеличением ассортимента (это стало возможным благодаря доработке технологической схемы) стоимость товарной продукции, получаемой из одной тонны руды Томтора, варьируется (в зависимости от ценовой вилки, чистоты и ассортимента) от 8,5 до 11,38 тыс. долл.⁷ При этом коллективный концентрат РЗМ (без выделения оксидов) из томторской руды продается по цене не выше 1,5–2 тыс. долл./т.

Таблица 3. Сравнительный анализ показателей свинцово-цинковых комбинатов

Показатель	Skorpion Mine (Намибия)	Горевский ГОК	Озерный ГОК	Кызыл-Таштыгский ГОК
Производительность по руде, млн т/год	1,5	1,0	8,0	1,0
Содержание металла в руде, %	Zn – 11,6	Zn – 1,39 Pb – 6,2	Zn – 5,2 Pb – 1,0	Zn – 10,17 Pb – 1,29 Cu – 0,66
Выпуск продукции, тыс. т	150,4 (Zn-металл)	14 (Zn-конц.) 94,8 (Pb-конц.)	785,12	Zn-конц. – 161,5 Pb-конц. – 89,9 Cu-конц. – 19,7
Объем продукции: млн руб./ год млн долл./ год	10147,5 307,5	2541,0 77	18190,19 568,44	5636,0 170
Производство продукции на 1 млн т руды/млн долл./ год	205,0	77,0	71,06	170,0

* Цена цинкового концентрата – 690 долл./т, свинцового – 710 долл./т, медного концентрата – 2300 долл./т.

Цена на металлы на Лондонской бирже на 16.01.2014 г: Zn – 2054 долл./т; Pb – 2198,50 долл./т

Источник: данные ОАО «Сибцветметниипроект».

Проблемы связаны и с ухудшением качества руд (бедные, труднообогатимые сложные руды). Рентабельный минимум (минимальное содержание основного металла, которое определяет возможность и целесообразность металлургической переработки руды) постоянно снижается. Так, если в XIX веке к категории рентабельных относили горные породы с содержанием меди не менее 1,5%, то в XXI в. эта величина снизилась до 0,4–0,5%.

⁷ Похиленко Н.П., Крюков В.А., Толстов А.В., Самсонов Н.Ю. Томтор как приоритетный инвестиционный проект обеспечения России собственным источником редкоземельных элементов // ЭКО. – 2014. – № 2. – С. 22–32.

За последние 20–30 лет содержание цветных металлов в рудах уменьшилось в 1,3–1,5 раза, а доля труднообогатимых руд возросла на 40% от общей массы сырья. Это значительно ухудшает условия добычи и переработки руд и повышает затраты в расчете на 1 т металла.

Поднять рентабельность такого производства и компенсировать повышение затрат можно путем комплексной переработки руд, т.е. за счет извлечения всех полезных компонентов, содержащихся в руде. Имея диверсифицированную линейку продуктов, в условиях возможных изменений цен можно сгладить экономические показатели предприятий в целом и тем самым снизить риски бизнеса. В Сибири свинцово-цинковые руды являются комплексными и содержат значительное количество попутных компонентов (золото, серебро, кадмий и др.), которые повышают их ценность, но значительно усложняют переработку. Разработка таких месторождений требует комплексного подхода и новых технологий, позволяющих извлекать все полезные компоненты и, таким образом, получать не только дополнительную продукцию, но и значительно снижать удельные затраты на производство металла.

Еще один фактор – недостаточный уровень исследованности месторождений и оценки запасов полезных ископаемых – повышает степень рисков при реализации проектов освоения месторождений. Запасы большинства разведанных месторождений утверждены в 1970–1980 гг. с использованием старых технологий и организационно-экономических и правовых форм. Например, проблема невысокой востребованности малых и средних золоторудных месторождений в Сибири и на Дальнем Востоке заключается именно в этом: в нераспределенном фонде недр велика доля запасов месторождений золота, освоение которых при существующей системе лицензирования и условиях недропользования экономически нецелесообразно (они не имеют промышленной значимости). В частности, это малые и средние по запасам золоторудные месторождения, находящиеся в сложных горных, климатических и инфраструктурных условиях⁸. Освоение многих золоторудных месторождений сдерживается

⁸ Самсонов Н. Ю., Ягольницер М. А. Групповая разработка малых золоторудных месторождений / науч. ред. В. А. Крюков; ИЭОПП СО РАН. – Новосибирск, 2012. – 239 с.

продолжительным периодом подбора оптимальных технологий переработки и обогащения труднообогатимых типов руд и извлечения «тонкого» золота, сложностью выполнения проектных и строительно-монтажных работ⁹ и другими факторами.

Без компетентного инжиниринга – сложно и дорого

Зарубежный опыт показывает целесообразность создания инжиниринговых компаний, работающих в области освоения месторождений. Многие иностранные инжиниринговые компании заходят на российский рынок – Hatch, SNC Lavalin, Outotech, Vateman Тенова и др. Нарастивают активность отечественные инжиниринговые компании и центры – «Иргиредмет», ТОМС, «Механобр» и др. Важно то, что зарубежным инжиниринговым компаниям необходимо сотрудничество с российскими не только из-за различия стандартов в области проектирования промышленных предприятий, но и особенностей законодательства в части недропользования, отвода земель и др.

В составе современных инжиниринговых компаний необходимо создание научно-производственных центров исследования и разработки современных технологий переработки руд металлов – цветных, благородных и редкоземельных. Прообразом такого центра сейчас являются подразделения СО РАН в Красноярске и Новосибирске. Разработкой технологий в Красноярском крае, одном из самых богатых полезными ископаемыми регионе, никто серьезно не занимается, за исключением ИХХТ СО РАН¹⁰. В Новосибирском научном центре сконцентрированы наиболее квалифицированные специалисты в области поиска и разведки месторождений цветных, благородных и редкоземельных металлов¹¹.

На примере переработки свинцово-цинковых руд можно заключить, что применение металлургических технологий увеличивает цену продукции втрое (средняя цена цинкового

⁹ Самсонов Н.Ю., Дудкин Н.В. Золотодобыча в России: куда движемся // ЭКО. – 2013. – № 11. – С. – 159–175.

¹⁰ Умаров З.З., Ягольницер М.А., Толстов А.В., Боярко Г.Ю., Похиленко Н.П., Кузьмин В.И., Николаев М.В., Ануфриева С.И. и др. Создание в Сибири технологической платформы по добыче и переработке редкоземельных металлов (дискуссия) // ЭКО. – 2012. – № 11. – С. 38–49.

¹¹ Толстов А.Ю., Самсонов Н.Ю. Томтор: геология, технологии, экономика // ЭКО. – 2014. – № 2. – С. 36–44.

концентрата – 700 долл./т, цена металлического цинка на Лондонской бирже металлов на 23.04.2014 г. – 2067 долл./т). Последние разработки зарубежных инжиниринговых компаний (например, Tecnicas Reunidas, Испания) предлагают уменьшать число перерывов на стадии обогащения и не получать концентраты с содержанием металла от 50%, а полезные ископаемые с гораздо меньшим содержанием металла (~30%) подвергать гидрометаллургической переработке (автоклавному выщелачиванию), результатом которой будет выход цинка в виде металла. Подобные технологии разрабатывают и отечественные специалисты, однако пока они не пройдут опытно-промышленную апробацию, производственники не рискуют внедрять их. Этими работами и призваны заниматься инжиниринговые центры.

Имеется ряд других задач, для решения которых привлекаются инжиниринговые центры. Например, проблема значительных потерь полезных ископаемых при добыче и переработке из-за неудовлетворительного технического оснащения предприятий и устаревших технологий. Так, на горнорудных предприятиях потери составляют: при открытом способе разработки – в среднем 5–6%, при подземном – 12–15%. Наряду с эксплуатационными (при добыче) имеются значительные потери основных и сопутствующих компонентов при переработке: меди – 3–50% (сопутствующих – 42–48%), молибдена – 11–55% (30–70%), золота – 2–30% (сопутствующих компонентов – 40–60%) и т.д.¹²

Решение проблем рационального недропользования, уменьшение потерь полезных ископаемых, и как следствие – повышение стоимости производимой продукции при снижении стоимости оставшихся в недрах запасов низкого качества связаны с разработкой новых технологий и созданием современного оборудования.

При организации производств высокотехнологичной продукции с большой добавленной стоимостью необходимо рассчитывать на то, что потребителем данной продукции, в первую очередь, должен стать российский рынок, так как на мировом рынке Россию с такой продукцией никто не ждет, ее воспринимают только как поставщика сырья. Чтобы преодолеть

¹² Ашихмин А.А., Кочергин А.М.. Экономическая оценка эксплуатационных потерь в проектной документации на разработку месторождений ТПИ//Рациональное освоение недр. – 2011. – № 5. – С. 12–16.

этот стереотип и выйти на мировой рынок, необходимо очень постараться и создавать что-то особенное, то, чего нет у других стран. Внутренний рынок России сегодня также не готов к нововведениям. Этот рынок необходимо развивать, в том числе и за счет принуждения к инновациям.

В этой связи инжиниринговые центры должны заниматься не только исследованиями и разработкой технологических регламентов, но и создавать новые виды металлопродукции и формировать среду специалистов, готовить научные кадры.

С этой целью необходимо организовать изучение и адаптацию зарубежного опыта, пример компании COREM (Квебек, Канада) – это консорциум прикладных исследований в области переработки минерального сырья. Из 18 млн долл. ежегодного финансирования 66% направляется на текущие, а остальное – на перспективные исследования, которые паритетно финансируют акционеры и правительство провинции (акционеры за это получают льготы по кредитам). Правительство Квебека выделяет около 17% на перспективные исследования. Имеется два пилотных завода – по обогащению и металлургии, испытания технологий могут проводиться на 20 пилотных заводах, принадлежащих акционерам.

Для изучения зарубежного опыта необходимо организовать регулярное посещение зарубежных конференций и форумов, а также создавать совместные предприятия в области исследования руд металлов.

Таким образом, инжиниринговая деятельность является основным инструментом практического запуска источников экономического роста в зонах нового освоения. Но чьи компании будут проектировать и строить наши предприятия?

На сегодняшний день Кызыл-Таштыгское полиметаллическое месторождение (Тыва) осваивает компания Lunsin-Zijin Mining (Китай), Озерное свинцово-цинковое месторождение – компания NFC (Китай), Тайшетский завод обожженных анодов проектирует и строит Outotec (Финляндия).

Затраты на создание ГОКа или строительство завода оцениваются в сумму 0,5–1,5 млрд долл. и выше, из них 3% занимают НИР, 7% – проектные работы, 40% – оборудование, 35% – строительно-монтажные работы и 10% – сдача объекта «под ключ». В целом научно-исследовательские и проектные работы – это

не более 10% от затрат на строительство предприятия. А именно на эти этапы сейчас, в основном, работают отечественные инжиниринговые центры. Более 90% вложений приходится на оборудование, строительные-монтажные работы и сдачу объекта под ключ (промышленный сервис, консалтинг и пр.). И на этом «праздничном» сегменте российские инжиниринговые компании, а вместе с ними и производители оборудования самого различного предназначения для горно-обогатительного комбината находятся не у дел. Как правило, виной тому – завышенный уровень доверия к зарубежным компаниям (при недоверии к российским проектировщикам полного цикла).

Конечно, существуют исключения – крупный проект связан с редкоземельными металлами на территории Республики Саха (Якутия). Как отмечала группа специалистов СО РАН (Новосибирск, Красноярск), ведущих исследования по подготовке месторождения Томтор к эксплуатации, «необходимо проведение широкомасштабного комплекса научно-исследовательских работ, в том числе разработка и внедрение оптимальных инженерно-технических решений для организации современного горнотранспортного, перерабатывающего и производственного комплекса на базе отечественных технологий»¹³.

Реализация крупных инжиниринговых проектов создает мультипликативный эффект, вовлекая на каждом этапе цикла все новые сферы экономики региона, при этом обеспечиваются работой не только проектные институты, но и научные учреждения, строительные и производственные организации, сервисные компании региона¹⁴.

Хотелось бы надеяться, что при реализации крупных инвестиционных проектов в горно-металлургическом комплексе (разработке технологий, промышленном проектировании, комплектации оборудованием и техникой, проведении строительномонтажных работ и др.) приоритет будет отдаваться региональным инжиниринговым компаниям полного цикла, деятельность которых основана на трех главных принципах – профессионализме, технологической компетентности и результативности.

¹³ Похиленко Н.П., Крюков В.А., Толстов А.В., Самсонов Н.Ю. Томтор как приоритетный инвестиционный проект обеспечения России собственным источником редкоземельных элементов // ЭКО. – 2014. – № 2. – С. 22–32.

¹⁴ Семькина И.О. Есть ли у вас план? // ЭКО. – 2012. – № 6. – С. 123–137.

Зарубежные наукометрические базы и российский эффективный контракт в высшем образовании (на примере экономических наук)

Ю.С. ЭЗРОХ, кандидат экономических наук, Новосибирский государственный университет экономики и управления. E-mail: ezroh@rambler.ru

В статье анализируется возможность применения одного из формальных показателей вводимого в системе российского высшего образования «эффективного контракта» – количества публикаций в журналах, индексируемых Scopus или Web of Science. На основании анализа структуры отечественных журналов, включенных в указанные наукометрические базы, публикационно-индексной статистики наиболее цитируемых отечественных ученых-экономистов, а также возможности использования системы eLibrary обосновывается нецелесообразность немедленного перехода к оценке с использованием указанного показателя, предлагаются альтернативные пути.

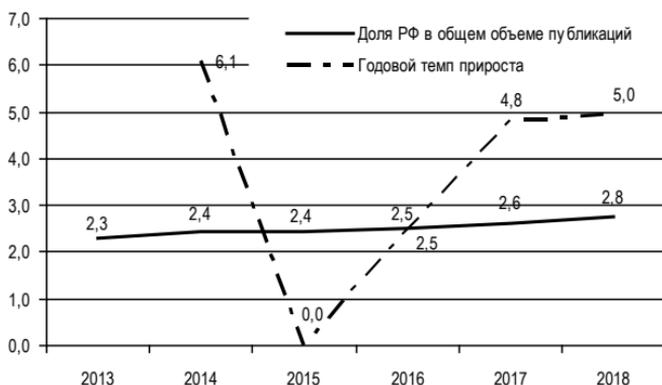
Ключевые слова: эффективный контракт, оценка преподавателей вузов, научные публикации, Scopus, Web of Science, eLibrary

Не вызывает сомнений то, что качество труда наемного работника необходимо оценивать – это вытекает из самой природы трудовых отношений¹. Словосочетание «эффективный контракт»² плавно, но неумолимо входит в практику государственных высших учебных заведений – его введение для профессорско-преподавательского состава намечено на 2015–2016 гг. Это продиктовано необходимостью выполнения «дорожной карты», инициированной Минобрнауки России. Одним из её контрольных параметров является «повышение удельного веса Российской Федерации в общем числе публикаций в мировых научных журналах»³, план изменения которого показан на рисунке 1.

¹ В теории только собственник бизнеса оценивает себя сам – например, через разницу между величиной запланированных и полученных дивидендов.

² Курбатова М.В. Не только зарплата: преподаватели вузов на пути к превращению в «винтик» производства образовательных услуг // ЭКО. – 2013. – №10. – С. 110–122.

³ Грамотно ли говорить о *весе РФ* в общем числе публикаций?



Источник: Распоряжение Правительства РФ от 30 декабря 2012 г. № 2620-р

Рис. 1. Удельный вес публикаций отечественных ученых, индексируемых в базе данных Web of Science в 2013–2018 гг., %

Ежегодно (за исключением 2015 г.) планом развития предусмотрено увеличение объема публикаций на 2,5–6%. Насколько выполнима эта задача? Отметим, что в рекомендациях некоторых вузов, переходящих на «эффективный контракт», содержится условие о наличии трудов в изданиях, включенных в Scopus или Web of Science. Так, для лиц, желающих занять научно-педагогические должности, установлены следующие критерии: старшего преподавателя – одна, доцента – две, профессора – три публикации за предшествующие пять лет.

Исходя из формально низких значений, можно сделать опрометчивый вывод о том, что эти требования вполне выполнимы. Однако в них заложены значительные противоречия. Чтобы проанализировать их, необходимо рассмотреть структуру отечественных журналов, индексируемых указанными наукометрическими базами, определить возможности использования аналогичных отечественных систем, оценить перспективы вхождения российских журналов в Scopus или Web of Science, а также возможность публикации научных трудов в зарубежных изданиях.

Структура отечественных научных журналов, включенных в Scopus и Web of Science

Scopus – это база данных, принадлежащая голландской компании Elsevier – крупнейшему в мире издателю научно-

технической литературы с годовым оборотом в 9,5 млрд долл.⁴ В неё включены около 20 000 научных журналов, 390 отраслевых изданий, а также 370 серий книг. Кроме того, Scopus индексирует материалы некоторых конференций. Подчеркнем чисто коммерческий характер компании, существенная часть выручки которой формируется за счет продажи библиотекам прав доступа к базе данных⁵, а также электронным версиям журналов. Например, в Новосибирске лишь одна библиотека (ГПНТБ СО РАН) имела до 01.01.2014 г. доступ к базе данных Scopus. Это обусловлено высокой ценой лицензии.

По состоянию на март 2014 г. в Scopus входило 332 российских журнала (в перечень ВАК включены 2269 изданий). Однако их распределение, исходя из научной направленности, весьма неравномерно (табл. 1).

Показатель «Доля журналов Scopus в ВАК» может содержать незначительные отклонения. Это связано с тем, что некоторые журналы, не включенные в перечень ВАК, индексируются Scopus.

Как видно из данных таблицы 1, большая часть отечественных научных журналов, включенных в Scopus, раскрывают проблемы физических и естественных наук ($\approx 79\%$ от общего числа). Отметим крайне незначительное количество российских экономических журналов, индексируемых Scopus: «Проблемы прогнозирования», «Форсайт» и «Экономика региона» (два последних издания были включены в перечень в 2013 г.).

Второй международной системой научного индексирования, использование сведений которой предусмотрено «дорожной картой», является Web of Knowledge. Она создана и обслуживается международной корпорацией Thomson Reuters, т.е. является также чисто коммерческим продуктом. На начало 2014 г. в базу данных Web of Knowledge входило 163 российских журнала. Из них 74% представляли физико-математические, 38 – химические, по 10 – медицинские и биологические, 8 – геологические, 7 – общественные и 16% – прочие науки.

⁴ URL: <http://www.elsevier.com/locate/elsevier/scopus>

⁵ С 1 января 2014 г. использование этой базы данных стало платным, а у библиотеки нет на это средств.

Таблица 1. Структура отечественных журналов, включенных в базу данных Scopus на 01.04.2014 г.

Детализированная тематика	Кол-во журналов		Доля журналов Scopus в ВАК, %	Совокупное количество по тематике	Доля в совокупном кол-ве, %
	Scopus	ВАК			
Искусство и гуманитарные науки					
История	4	48	8,3	10	3
Философия	3	23	13,0		
Прочие	3	-	-		
Медицинские науки					
-		346	-	0	14
Естественные науки					
Сельскохозяйственные и биологические	21	н.д.	-	53	16
Биохимия, генетика, молекулярная биология	23	89	25,8		
Иммунология	5	н.д.	-		
Прочие	3	-	-		
Физические науки					
Химия	30	89	33,7	208	63
Компьютерные технологии	8	22	36,4		
Астрономия	24	н.д.	-		
Энергетика	6	27	22,2		
Инженерия	40	н.д.	-		
Наука об окружающей среде	9	н.д.	-		
Материаловедение	21	н.д.	-		
Математика	33	61	54,1		
Физика	37	71	52,1		
Социальные науки					
Психология	6	44	13,6	15	5
Экономика	3	152	2,0		
Прочие	6	-	-		

Источник: Elsevier, расчеты автора.

Примечания. В столбце «ВАК» приведены сведения о количестве журналов, включенных в перечень научных изданий, рекомендованных ВАК РФ.

«Н.д.» указано в связи с тем, что номенклатура научных специальностей Scopus и ВАК не полностью совпадает.

В совокупности 69% изданий, включенных в рассматриваемую научную базу, это химические и физико-математические науки. При этом ни один (!) российский экономический журнал не индексируется системой Web of Knowledge. Аналогичная ситуация и по некоторым другим отраслям науки, например, по юридическим. Стоит отметить, что «положение» других общественных наук в Web of Knowledge ненамного лучше: по педагогике – один журнал (*Teoriya i Praktika Fizicheskoy Kultury*), по философии – два (*Voprosy filosofii*, *Russian studies in philosophy*), по литературе – три (*Russian studies in literature*, *Russkaia literatura*, *Noviy mir*) и т.д.

Отечественная система eLibrary – коммерческий продукт?

В 1999 г. была создана электронная библиотека eLibrary, которая с 2005 г. стала включать в свои базы данных русскоязычные публикации. На базе этой платформы функционирует Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), который является «бесплатным общедоступным инструментом измерения и анализа публикационной активности ученых и организаций»⁶. Несмотря на попытку «психологической аффилиции» eLibrary с государственными структурами («библиотека создана по инициативе Российского фонда фундаментальных исследований»), РИНЦ создан по заказу Минобрнауки РФ и т.д.), общество с ограниченной ответственностью «Электронная научная библиотека»⁷ (ООО «ЭНБ») является полностью частной коммерческой организацией, основная цель деятельности которой – извлечение прибыли. В число её собственников первоначально входило три физических лица (в настоящее время – четыре)⁸. Некоторые бухгалтерские показатели российской электронной библиотеки представлены в таблице 2.

Судя по масштабу бизнеса, ООО «ЭНБ» может быть классифицировано как малое предприятие, а если численность

⁶ URL: <http://eLibrary.ru>

⁷ До 2004 г. осуществляло деятельность под названием ООО «Интра-Центр+».

⁸ В 2007 г. число участников увеличилось на одно лицо – академика РАН М.В. Алфимова, занимающего должность директора Центра фотохимии РАН.

Таблица 2. Основные бухгалтерские показатели ООО «Электронная научная библиотека» в 2008–2012 гг., млн руб.

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
Некоторые показатели актива баланса					
Нематериальные активы	0,8	0,7	0,5	0,3	-
Основные средства	0,2	0,3	0,9	0,6	1,0
Активы, всего	9,5	19,1	11,1	11,6	19,0
Некоторые показатели пассива баланса					
Капитал и резервы	2,9	6,5	6,0	4,8	10,0
Кредиторская задолженность	6,7	12,6	5,1	6,8	9,0
Пассивы, всего	9,5	19,0	11,9	11,6	19,0
Некоторые показатели отчета о финансовых результатах					
Выручка от продажи	23,9	43,3	10,5	28,3	39,0
Чистая прибыль	2,0	3,6	0,6	1,0	5,0

Источник: «Спарк-Интерфакс».

сотрудников не превышает 15 человек⁹ – микропредприятие. Объем получаемой прибыли также невелик: 2011 г. – 1 млн руб., 2012 г. – 5 млн руб. С учетом непрерывно снижающейся доли нематериальных активов и основных средств ООО «ЭНБ» можно предположить, что основные активы принадлежат другим аффилированным (дочерним) компаниям или непосредственно физическим лицам-учредителям, которым ООО «ЭНБ» платит по договорам аренды, подряда и т.д. Иными словами, фактическая прибыль может быть выше, чем указана в бухгалтерских отчетах. При этом совокупный объем выручки в 10–40 млн руб. в год не позволяет квалифицировать деятельность ООО «ЭНБ» как масштабный сверхвыгодный проект.

Подходы к включению изданий в индексируемые базы: eLibrary vs Web of Knowledge и Scopus

В отличие от платформ Web of Knowledge и Scopus, доступ к информационной базе eLibrary бесплатный – любой желающий может пройти быструю регистрацию и получать сведения

⁹ Сведения о среднесписочном количестве сотрудников ООО «ЭНБ» отсутствуют.

об индексах научного цитирования, знакомиться с научными статьями, загружать свои материалы (монографии, учебники) и т.д. Фактически eLibrary устанавливает исключительно формальные редакционные требования к индексируемым научным журналам – наличие ключевых слов, аннотаций с англоязычным переводом и т.д. Для размещения в eLibrary принимаются прошедшие процедуру рецензирования непериодические издания, однако никаких требований к квалификации и количеству рецензентов не установлено¹⁰.

С одной стороны, столь низкий уровень требовательности базы eLibrary упрощает возможность индексирования научных изданий «невысокого» статуса», например, различных заочных научных конференций, студенческих и аспирантских журналов, не включенных в перечень ВАК, и т.д. С другой – генерируется чрезмерно большое количество научной, а нередко псевдонаучной информации. Не секрет, что в некоторых журналах можно за плату опубликовать практически все что угодно.

У электронной библиотеки есть два основных варианта ведения базы – установить требования к качеству индексируемых изданий по типу Web of Knowledge или Scopus, чтобы «отсечь» малоавторитетные издания, либо учитывать все подаваемые материалы, но создать условия для формирования отчетов с «правильной» информацией. На практике в eLibrary реализован второй сценарий, когда можно получить сведения о числе публикаций / цитирований из журналов, включенных в перечень ВАК, числе цитирований из зарубежных изданий и т.д. Исходя из такой «фильтрованной» информации уже можно делать определенные выводы о научной активности исследователей, научных и образовательных организаций и т.д.

Основными формальными факторами, которые оцениваются специалистами Scopus, являются наличие англоязычных аннотаций (оценивается качество перевода), регулярность издания (не реже 1 раза в год), рецензируемость (предусматривается контроль качества статей), наличие сайта на английском языке.

¹⁰ Физические лица (авторы) могут размещать в библиотеке только полнотекстовые версии своих произведений. Диссертации и авторефераты принимаются, только если они были защищены в диссертационных советах. Отдельные статьи, главы, разделы книг и другие составные части произведений, присланные авторами, не размещаются.

Кроме того, оценивается общее качество журнала, исходя из четырех критериев:

- авторитетность издательства – наличие представителей зарубежных стран в редакционном совете, личный научный авторитет главного редактора и других членов редакционной коллегии и т.д.;
- популярность – наличие у главного редактора и двух других членов редколлегии публикаций в изданиях, индексируемых в Scopus, их индекс Хирша¹¹;
- доступность – обширность подписки через каталог (WorldCat) системы OCLC (Online Computer Library Center), включающей данные о фондах более 10 тыс. библиотек;
- распространенность издания, т.е. включенность в другие базы данных¹².

Требования к потенциальным кандидатам на включение в Web of Knowledge схожи с требованиями Scopus. Значимым показателем для первой базы данных является уровень самоцитирования журнала. При систематическом превышении определенного порога (обычно 15%)¹³ издание может быть на два года лишено права на определение импакт-фактора или исключено из перечня изданий.

Международная цитируемость отечественных ученых

Вышеуказанные требования к включению журналов в зарубежные базы, на первый взгляд, не могут быть признаны чрезмерными или некорректными. Не вызывает сомнений то, что научное руководство и формирование редакционной политики должны осуществлять признанные в своей области ученые. Однако фактические *формальные*, т.е. основанные исключительно на обезличенной статистике, показатели могут быть весьма неоднозначны. В таблице 3 приведены некоторые сведения о количестве научных публикаций в российских и зарубежных журналах наиболее цитируемых ученых в некоторых областях науки.

¹¹ Кроме того, рассчитывается ряд закрытых показателей.

¹² URL: http://health.elsevier.ru/electronic/scopus_ins_journals

¹³ Что встречается в практике некоторых отечественных журналов, включенных в перечень ВАК.

Таблица 3. Некоторые показатели научной активности российских ученых-экономистов и ученых-физиков, на работы которых сделано наибольшее число ссылок (на 04.05.2014 г.)

ФИО	Ссылки			H-index	Научные публикации				число ссылок на самую цитируемую работу
	всего	в зарубежных изданиях	%		всего	в зарубежных изданиях		в российских переводных изданиях	
						число	%		
Ученые-экономисты									
Клейнер Г.Б.	4 692	264	5,6	25	229	7	3,1	3	460
Райзберг Б.А.	4 477	197	4,4	8	51	1	2,0	0	199
Ковалев В.В.	4 145	197	4,8	23	122	0	0,0	0	110
Глазьев С.Ю.	4 002	110	2,7	18	140	4	2,9	0	144
Стародубцева Е.Б.	3 187	158	5,0	5	37	0	0,0	0	199
Шеремет А.Д.	2 825	84	3,0	18	73	0	0,0	0	122
Полтерович В.М.	2 804	186	6,6	18	120	10	8,3	0	206
Хрусталеv Е.Ю.	2 553	36	1,4	19	252	5	2,0	3	43
Асаул А.Н.	2 454	50	2,0	22	189	10	5,3	1	122
Ученые-физики									
Гейм А.К.	52 085	48 139	92,4	57	201	184	91,5	6	12 674
Новоселов К.С.	48 305	44 640	92,4	49	159	144	90,6	4	12 668
Морозов С.В.	31 289	28 516	91,1	25	132	64	48,5	14	12 674
Валиев Р.З.	30 997	21 030	67,8	72	1 196	715	59,8	137	3 322
Кацнельсон М.И.	28 245	25 781	91,3	57	643	507	78,8	60	6 327
...									
Фортов В.Е.	16 618	7 902	47,6	47	1 454	466	32,1	355	1 516

Источник: eLibrary, расчеты автора.

Примечания. В число работ, индексируемых базой eLibrary, может не входить некоторое число трудов исследователей, т.е. реальное количество публикаций может быть выше.

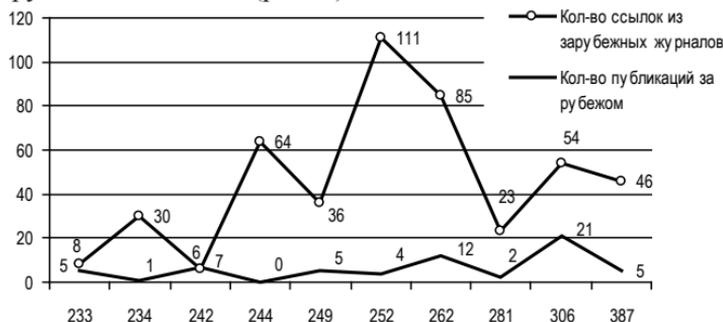
Сведения о цитируемости из зарубежных изданий рассчитываются eLibrary с использованием данных из Scopus и Web of Science.

Как видно из данных таблицы 3, основная часть научных работ наиболее цитируемых российских ученых-экономистов опубликована в отечественных журналах, которые не переводятся на иностранные языки. Во многом это объясняет сравнительно

невысокую долю ссылок на них в зарубежных изданиях – фактически не более 7% от общего количества цитат.

Рассматривая публикационно-индексную статистику ученых-физиков, необходимо отметить существенно большую цитируемость. Совокупное число ссылок на их работы примерно в 10 раз превышает аналогичный показатель ученых-экономистов. При этом у ученых-физиков, в отличие от экономистов, – большая часть ссылок приходится на зарубежные издания. На это оказывает влияние и тот факт, что основная часть их научных трудов публикуется в заграничных журналах.

Не стоит делать лежачий на поверхности, но ошибочный вывод. Как подтверждает агентство Reuters, «при анализе стандартных показателей цитирования, как на уровне журнала, так и на уровне авторов, учитывается тот факт, что общий уровень цитирования в общественных науках в целом ниже, чем в естественных науках». Однако и у менее цитируемых экономистов также низки доля публикаций и количество ссылок на них из зарубежных изданий (рис. 2).



Источник: eLibrary, расчеты автора.

Примечания. По оси абсцисс указано общее количество публикаций у конкретных ученых в eLibrary.

На рисунке и в табл. 3 списочный состав участников отличается, за исключением акад. С.Ю. Глазьева.

Рис. 2. Сведения о количестве научных публикаций и ссылок из зарубежных изданий десяти российских ученых-экономистов, имеющих наибольшее количество печатных трудов

Как видно на рисунке 2, у экономистов число публикаций в зарубежных изданиях сравнительно невелико и в 80% случаях не превышает восьми. Уровень зарубежной цитируемости также существенно ниже, чем, например, у физиков.

Дискуссионные выводы

Установление критериев оценки эффективности преподавателей в аспекте их научной активности – давно назревшая необходимость. Она обусловлена необходимостью отбора специалистов, владеющих современными методами анализа, знакомыми с состоянием экономики в «своих» отраслях, способных грамотно и ясно выражать свои мысли, умеющих самостоятельно разобраться в новой для них проблематике. Преподаватель, ведущий современные исследования, может быть более интересным лектором для студентов и обычно умеет вовлечь в этот процесс наиболее талантливых учащихся.

Возникает вопрос, как именно измерять научную активность *корректно*? Минобрнауки России, по мнению автора, пошло по пути наименьшего сопротивления. Фактически оно предлагает это делать «иностранными руками». Действительно, рецензирование научных работ преподавателей будет осуществляться либо зарубежными издательствами напрямую, либо отечественными журналами, которые прошли аккредитацию в голландской системе Scopus или американской – Web of Knowledge.

Вероятно, для ряда отраслей науки, в первую очередь, физико-математических, такой подход оправдан. Однако для оценки эффективности профессорско-преподавательского состава в области экономики его, по мнению автора, нельзя признать корректным. Во-первых, число отечественных экономических журналов, включенных в Scopus, крайне мало – всего три. Отметим, что в 2013 г. в журнале «Экономика региона» было опубликовано 111 материалов¹⁴ (4 номера), в «Проблемах прогнозирования» – 72 (6 номеров), в «Форсайте» – 29 материалов (4 номера). Фактически за год в указанных научных изданиях может быть опубликовано около 200 трудов, что, конечно, несоизмеримо с численностью профессорско-преподавательского состава в области экономических наук по всей России.

Конечно, и другие журналы будут подавать заявки на включение их в зарубежные наукометрические базы. Не стоит забывать, что число российских ученых-экономистов, имеющих сравнительно высокий уровень цитируемости за рубежом, ограничено.

¹⁴ Количество статей несколько меньше, так как в общее число могут входить «колонка редактора», освещение прошедших конференций и т.д.
6*

Это не позволяет надеяться на значительное расширение перечня отечественных журналов, включенных в Scopus или Web of Knowledge. Обновление первой базы осуществляется раз в год, т.е. ближайшие изменения будут только в 2015 г.

Кроме того, результаты большинства экономических исследований носят региональный или национальный характер, т.е. их актуальность для, например, исследователей США, Германии, Бразилии, априори не слишком велика. Это, несомненно, осложнит процесс вхождения российских экономических научных журналов в западные наукометрические базы.

Альтернативным вариантом исполнения требований является публикация научных работ отечественными специалистами в зарубежных изданиях. Это весьма сложная задача, что подтверждается количественной статистикой, рассчитанной по группе наиболее цитируемых российских ученых, а также отечественных исследователей с наибольшим числом научных трудов (см. табл. 3 и рис. 2).

К сожалению, Интернет пестрит различными сообщениями о предоставлении помощи в публикации статей в зарубежных журналах, включенных в Scopus или Web of Knowledge. При этом стоимость услуг достигает 1 000 долл. и выше. Такой подход к исполнению формальных требований только ухудшит общую ситуацию в образовании.

По сути, **в рамках «эффективного контракта» устанавливаются заведомо неисполнимые требования для значительной части профессорско-преподавательского состава в области экономики.** Совершенно ясно, что невозможно одновременно заменить такое количество работников. Тогда какова цель? Уничтожить преподавателей, «доказав» их научную некомпетентность?

Нельзя не признать, что определенная часть преподавателей вузов действительно не ведет никакой научной деятельности. Для этого нет никакой необходимости привлекать западных экспертов – это легко увидеть из публикационной статистики, доступной любому в eLibrary. Другие же регулярно публикуют научные труды в журналах, включенных в перечень ВАК. Может быть, на основании этих сведений и надо строить между вузами и преподавателями «эффективные» взаимоотношения, которые должны быть прозрачны, а требования – исполнимы?

В условиях нарастания международной напряженности стоит задать вопрос, зачем мы пытаемся отдать нити управления национальной наукометрией за границу? Эта ситуация отчасти аналогична той, в которой оказался банковский сектор, когда практика доказала меру его зависимости от иностранных платежных систем (Visa и MasterCard). И сейчас в «пожарном» порядке создается национальная платежная система.

Нельзя не признать, что **перечень ВАК, служивший одним из инструментов оценки качества научных трудов, нуждается в реформировании и сокращении**¹⁵ (речь идет, конечно, о журналах экономической тематики, так как с положением дел в других областях автор не знаком). Анонсированные к 1 апреля 2014 г. изменения перечня так и остались проектами. Конечно, проще всего «свалить» трудоемкую работу по определению списка достойных журналов на Scopus или Web of Knowledge, а преподавателей «завозить» из-за границы. Сможет ли это исправить накопившиеся перекосы в системе высшего образования? Вряд ли.

Вместо попыток развязывания давно затягиваемого гордиева узла методом Александра Македонского, может быть, стоит системно решать задачу повышения квалификации преподавателей, которые в этом заинтересованы? Речь идет, в первую очередь, об организации *системы* изучения английского языка, без которого публикации в зарубежных журналах затруднительны. Дело не в банальном переводе собственной статьи, а в необходимости изучения современной зарубежной литературы по исследуемой тематике. Кадры нужно готовить, а не рассчитывать взять их «из ниоткуда». А для этого нужны не бюрократические указания, а четкая программа, нацеленная на привлечение и развитие способных преподавателей.

Подводя итоги, отметим, что использование зарубежных наукометрических баз должно стать лишь одним из методов, применяемых в рамках «эффективного контракта», а не способом переложить ответственность за развитие науки и высшего образования на зарубежные коммерческие структуры.

¹⁵ Эзрох Ю.С. Требования к докторским диссертациям и новации положения о присуждении ученых степеней (на примере экономических наук) // Вопросы экономики. – 2014. – №1.

Эзрох Ю.С. Об оценке академической активности преподавателей // Общество и экономика. – 2013. – №11–12.

Банки и бизнес: чистка банковской системы и ее последствия для бизнеса

А.В. НОВИКОВ, доктор экономических наук, исполняющий обязанности ректора Новосибирского государственного университета экономики и управления. E-mail: avnov59@yandex.ru

В статье рассматриваются ситуация в банковском секторе экономики и влияние аннулирования лицензий у кредитных организаций на возможные последствия для бизнеса. Анализируются и предлагаются организационный, административный и индикативный подходы по защите хозяйствующих субъектов при угрозе аннулирования лицензии коммерческого банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, бизнес, аннулирование лицензий

В России происходит процесс концентрации кредитных организаций, сопровождающийся сокращением их количества. Как оценить последствия этого процесса, чтобы в борьбе за чистоту банковских рядов не прийти к монополии небольшого количества федеральных банков, довольных своим местом и ролью в экономике России и не обращающих должного внимания на потребности средних и мелких клиентов как незначимые в общей структуре доходов крупного банка? Ответ на этот и другие подобные вопросы является необходимым условием динамичного развития экономики.

Сокращение количества кредитных организаций: станет ли это основой для укрепления финансовой системы России и повышения ее надежности?

В настоящее время ситуация в банковской сфере напоминает фронтные сводки. Каждую неделю происходит отзыв лицензий коммерческих банков – как относительно крупных, так и тех, кто находится в «хвосте» списка, но играет определенную роль в регионе, обслуживая либо финансовые потоки конкретных компаний, либо являясь местными самостоятельными банками, которые, по нашему мнению, должны быть в субъектах РФ.

Завершения процесса пока не видно, напротив, его скорость возрастает. Нужно отметить, что сокращение количества

кредитных организаций является одной из тенденций развития финансового рынка России¹.

Таблица 1. Количество кредитных организаций в РФ в 2012–2014 гг., ед.

Показатель	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.03.14	01.04.14
Зарегистрировано кредитных организаций, имеющих лицензию	1112	1093	1071	1064	1065
Действующие кредитные организации	978	956	923	910	900
Кредитные организации, у которых отозвана (аннулирована) лицензия на осуществление банковских операций	134	137	148	154	165
Доля кредитных организаций с аннулированной лицензией к общему количеству кредитных организаций, %	12,1	12,5	13,8	14,5	15,5

Источник: Банк России. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1405.pdf

Как следует из таблицы 1, наблюдается стремительное сокращение количества кредитных организаций. На первое апреля 2014 г. доля кредитных организаций с аннулированной лицензией составила 15,5% от общего их количества, в то время как на первое марта 2014 г. – 14,5%, то есть за один месяц доля кредитных организаций с аннулированной лицензией возросла на 1%.

В выступлениях руководителей государства и чиновников от банковской системы преобладала точка зрения, что сокращение количества кредитных организаций и, прежде всего банков, является основой укрепления финансовой системы, повышения ее надежности, что соответствует мировым тенденциям. Например, такую позицию изложил В.В. Путин, встречаясь со студентами МИФИ². В то же время зарубежные представители бизнеса предлагают и другие секреты управления³, которые также необходимо использовать.

¹ О процессах формирования и развития финансового рынка в современных условиях: Новиков А.В., Новикова И.Я. Финансовый рынок России: динамика развития после кризиса // ЭКО. – 2013. – № 7. – С. 5–25.

² URL: <http://bankir.ru/novosti/s/vladimir-putin-podderzhal-sokrashchenie-chisla-bankov-10065286/>

³ Баффет, М., Кларк, Д. Секреты управления от Уоррена Баффета / М. Баффет, Д. Кларк; пер. с англ. С. Э. Борич. – Минск: Попурри, 2012. – 128 с.

Подходы к защите интересов юридических лиц при отзыве лицензии коммерческого банка: почему не обсуждаем?

При отзыве лицензии, как правило, обсуждается вопрос возврата вкладов физических лиц, говорится об объеме вкладов, участии банка в системе страхования и банках-агентах по выплате вкладов, размер которых на одного вкладчика не превышает 700 тыс. руб., даются советы тем вкладчикам, у которых совокупная сумма вклада превышает 700 тыс. руб.

Однако вне обсуждения остается вопрос о том, что банк с отозванной лицензией обслуживал не только физических, но и юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. А иногда и органы государственного управления. Например, в Инвестбанке хранилось 150 млн руб. из бюджета Калининградской области. Как сообщал ее губернатор Н. Цуканов, под вопросом оказались выплаты бюджетных платежей в некоторых муниципальных районах, зарплат военнослужащих и пенсий примерно тысячи человек⁴. Таким образом, следует учитывать роль коммерческих банков в социально-экономическом развитии региона и возможные риски потери денежных средств как государственными органами, так и частным бизнесом⁵.

Рассмотрим соотношение средств юридических лиц (сумма средств организаций на счетах и депозиты юридических лиц) и депозитов физических лиц (таблица 2).

На 01.01.2014 г. соотношение средств юридических лиц и депозитов физических лиц составляло 1,02. При этом в предшествующие годы это соотношение было еще больше, что говорит о необходимости учитывать интересы юридических лиц при отзыве у коммерческого банка лицензии. То есть можно сделать вывод, что у юридических лиц потери от отзыва лицензий больше, чем у физических.

Действительно, отзыв лицензии влечет за собой потерю бизнеса, поскольку происходит замораживание денежных средств на счете юридического лица, как следствие – невозможность провести расчеты с контрагентами, выплатить зарплату сотрудникам,

⁴ URL: <http://bankir.ru/novosti/s/vladimir-putin-podderzhal-sokrashchenie-chisla-bankov-10065286/>

⁵ *Фадеекина Н.В., Иващенко Н.П.* Роль коммерческих банков в социально-экономическом развитии региона. – Новосибирск: САФБД, 2003. – 224 с.

наконец (или в первую очередь), заплатить налоги. Поскольку юридические лица не находятся во главе очереди на получение средств при ликвидации банка, а процесс формирования очереди и распределения средств между кредиторами неторопливый, постольку юридическим лицам трудно рассчитывать на «разморозку» денежных средств в короткие сроки и проведение необходимых платежей.

Таблица 2. Соотношение депозитов физических лиц и депозитов юридических лиц и остатков по счетам на 1 января соответствующего года в 2007–2014 гг., млрд руб.

Год	Средства юридических лиц	В том числе:		Депозиты физических лиц	Соотношение средств юридических лиц и депозитов физических лиц, раз
		средства организаций	депозиты		
2007	4 507,6	2 361,2	2 146,4	3809,7	1,18
2008	6 690,1	3 170,1	3 520,0	5 159,2	1,30
2009	8 466,4	3 521,0	4 945,4	5 907,0	1,43
2010	9 342,0	3 857,4	5 466,6	7 485,0	1,25
2011	10 880,7	4 845,1	6 035,6	9 818,1	1,08
2012	13 694,1	5 326,7	8 367,4	11 871,4	1,15
2013	15 326,1	5 706,6	9 619,5	14 251,1	1,08
2014	17 354,3	6 516,1	10 838,2	16 957,5	1,02

Источник: Рассчитано по данным Банка России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtlId=pdko_sub

Поэтому следует рассмотреть подходы, позволяющие защитить юридические лица при отзыве лицензии коммерческого банка.

По нашему мнению, можно выделить три основных подхода:

- организационный;
- административный;
- индикативный.

Каждый подход может включать ряд мероприятий, выбор которых остается за Банком России, органами государственного управления и по отдельным позициям – за самим юридическим лицом.

Организационный подход: открывайте счета по операциям в разных коммерческих банках

Самый банальный рецепт, который можно услышать, заключается в том, что бизнес сам виноват, открыв счет в конкретном банке. Открывай счет в банке со значительным государственным участием (например, ОАО «Сбербанк России») – и у тебя не будет проблем. По такому пути идут многие хозяйствующие субъекты, в настоящее время услугами ОАО «Сбербанк России» пользуются около 1 млн юридических лиц⁶. В то же время общее количество счетов, открытых юридическим лицам на 01.14.2014 г., составляет 7,3 млн.⁷

Концентрация счетов в банках с государственным участием имеет как положительные моменты, связанные с большей защитой хозяйствующих субъектов, так и отрицательные, поскольку государственные банки, как правило, в меньшей степени восприимчивы к инновациям, освоению рынка новых услуг и т.д.: ведь им и так хорошо. Хозяйствующим субъектам, имеющим элементы венчурного бизнеса, приходится использовать услуги более восприимчивых к поиску новых решений коммерческих банков. Иногда невозможно реализовать бизнес-проект, не используя принцип: «Что не запрещено, то разрешено».

Таким образом, хозяйствующие субъекты открывают счета не только в банках с государственным участием, но и в других. Можно ли как-то защитить хозяйствующие субъекты от неожиданных действий Банка России по отзыву лицензии?

В настоящее время нет ограничений на количество расчетных счетов хозяйствующего субъекта и количество банков, в которых этот субъект может открыть счета. Поэтому первый принцип защиты от отзыва лицензии банка, в котором открыт счет хозяйствующего субъекта, заключается в известном правиле «не класть все яйца в одну корзину». Действительно, можно использовать принцип разделения операций по счетам в разных коммерческих банках: счет для оплаты контрактов используется в одном банке, для выплаты зарплаты – в другом, для выплаты

⁶ URL: <http://www.nwab.ru/banks/allnews/43966>

⁷ URL: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet002.htm&pid=psRF&sid=ITM_7605

налогов – в третьем и т.д. Главный недостаток такого подхода – увеличение затрат на ведение счетов и дополнительная загрузка бухгалтерии, что, как правило, влечет наем новых сотрудников и, как следствие, приводит к росту затрат. И чем больше дробление операций, тем больше дополнительных затрат. Поэтому необходимо искать и другие подходы.

**Административный подход:
обязательно застрахуйте риски
предпринимательской деятельности
и создавайте резервы**

Система обязательного страхования рисков предпринимательской деятельности может стать одним из выходов в ситуации с отзывом лицензии. В настоящее время такая система уже функционирует как добровольный вид страхования. Страхование рисков предпринимательской деятельности в общей сумме страховых премий за 2013 г. составило 21,95 млрд руб., или 2,4% от общей суммы страховых премий по добровольному страхованию. Возможный вариант – перевод такого страхования из добровольного в обязательное. Необходима оценка ставки страховых сборов и возможных последствий дополнительной нагрузки для бизнеса. Но поскольку имеются бизнесы, добровольно использующие этот вид страхования, значит, это кому-то нужно, и, возможно, постепенно для отдельных видов бизнеса, закрытие которых может иметь не только экономические, но и социальные последствия, целесообразно вводить указанный вид страхования.

Аналог такого подхода (правда, с противоположных позиций) – льгота по уплате НДС для отдельных бизнесов. Поскольку существует льгота по налогам для стимулирования бизнеса, можно несколько снизить эффект этой льготы путем страхования риска потери бизнеса при обслуживании в банке, у которого неожиданно аннулировали лицензию.

Можно также создать систему резервирования средств хозяйствующих субъектов, подобно системе создания резервов коммерческими банками по отдельным видам операций. Однако в таком случае часть средств, принадлежащих хозяйствующему субъекту, будет недоступна (зарезервирована), что повлечет

перевод операций из банковской системы в наличный оборот. В то же время в качестве компенсации от замораживания средств хозяйствующих субъектов можно предложить рассматривать эти средства как долгосрочный депозит и начислять проценты на объем зарезервированных средств.

Вероятно, есть еще ряд административных мероприятий, страхующих от возможных потерь при отзыве лицензии коммерческого банка. Однако существует и другой путь, связанный с деятельностью самих коммерческих банков.

**Индикативный подход:
требуется организовать мониторинг
банковской системы с ежедневным
обновлением базы данных**

Хозяйствующие субъекты, выбирая банк, должны самостоятельно проводить анализ его надежности. Сделать это было бы значительно проще, если бы использовались публичные оценки надежности банков по различным критериям и типологическим группам.

Пока направления повышения надежности банков заключаются в установлении требований к размеру собственного капитала, соблюдению нормативов, характеризующих состояние банка, и ограничению на отдельные операции. Эти требования возрастают, что приводит к процессам добровольно-принудительной реорганизации некрупных банков, в том числе их ликвидации за счет присоединения к более сильным. Таким образом, по сути, используются административные барьеры для ведения банковского бизнеса. Их количество и величина – тема отдельного разговора. Примем эти барьеры как некоторое внешнее ограничение.

Как нам представляется, требования к банкам будут возрастать, увеличиваться количество различных ограничений и, как следствие, сокращаться число банков в регионах. Понятно, что у региональных банков значительно меньше финансовых возможностей для формирования собственного капитала и т.д., поэтому, в том числе, доля региональных банков постепенно сокращается (таблица 3).

Таблица 3. Размещение действующих кредитных организаций по федеральным округам РФ в 2012–2014 гг., %

Федеральный округ	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.03.14	01.04.14
Центральный	58,5	59,0	59,1	59,4	59,6
В том числе Москва и Московская область	52,4	52,9	54,0	54,2	54,1
Северо-Западный	7,1	7,3	7,6	7,8	7,9
Южный	4,6	4,8	5,0	5,1	5,1
Северо-Кавказский	5,7	5,2	4,7	4,2	4,1
Приволжский	11,3	11,1	11,1	11,2	11,2
Уральский	4,6	4,6	4,6	4,5	4,4
Сибирский	5,5	5,5	5,5	5,4	5,3
Дальневосточный	2,7	2,4	2,4	2,4	2,4
Всего	100,0	100,0	154	100,0	100,0
Количество кредитных организаций	978	956	923	910	900

Источник: Банк России. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1405.pdf

Как следует из таблицы 3, в отдельных федеральных округах РФ, например, в Сибирском, доля кредитных организаций и так относительно небольшая, в 2014 г. стала сокращаться. Изменение требований к кредитным организациям в сторону ужесточения ускорит процесс их ликвидации.

Чтобы смягчить последствия, на наш взгляд, необходимо использовать разные возможности. Одним из таких подходов является *формирование типологий банков по степени финансовой устойчивости*.

Такой подход кажется очевидным, однако пока нет публичного обсуждения положения конкретного банка относительно других банков, собственники бизнеса не могут принимать решение об обслуживании в конкретном банке, исходя из публичной информации.

Например, такая типология для банков по финансовой устойчивости может выглядеть следующим образом:

- абсолютно устойчивые;
- высокая степень финансовой устойчивости;
- нормативная степень финансовой устойчивости;

- допустимая степень финансовой устойчивости по отдельным показателям;
- финансово неустойчивые.

Следует разработать методiku и организовать специальную службу мониторинга банковской сферы с ежедневным обновлением базы данных. При этом у Банка России в настоящее время имеется нормативная база для формирования типологических групп.

С разной степенью детализации Банк России оценивает финансовую устойчивость по ряду показателей, среди которых – достаточность капитала, кредитный риск, рыночный риск, ликвидность активов, финансовый результат за отчетный период, рентабельность капитала и рентабельность активов. То есть возможна количественная оценка финансовой устойчивости коммерческих банков.

Следует отметить, что существует огромный массив методик по оценке финансовой устойчивости, большинство из которых сводится к тому, какие показатели считать, какова значимость того или иного показателя, сколько должно быть типологических групп и т.д. То есть методическая база имеется, а вот информация у потребителей банковских услуг отсутствует. Поэтому следует использовать разработки экономической науки для практического применения в экономической жизни страны.

Создание подобной системы позволит:

- регулятору – еще более тщательно отслеживать ситуацию с коммерческими банками. Хотя банкиры и говорят о пристальном внимании Банка России к операциям коммерческих банков, однако практика показывает, что вовремя заметить и предотвратить нарастание негативных тенденций в отдельном банке не всегда удается;
- независимым экспертам – анализировать состояние банковского сектора и изменение количества банков в каждой из типологических групп. Публичные обсуждения позволят разрабатывать рецепты укрепления банковской системы не только со стороны профессионалов, но и других категорий активных людей, что создает предпосылки для поиска нестандартных подходов;

- хозяйствующим субъектам – вовремя принимать решения о сохранении счета в потенциально проблемном банке или переходе на обслуживание в другой банк. Такая информация бывает жизненно необходимой для многих клиентов, при этом возможна ситуация не разрыва отношений, а поиска направлений санации банка, подходов к ликвидации проблем, поскольку иногда приходится слышать утверждения типа: «Надо было вовремя сказать, я бы помог решить проблему...»;
- физическим лицам – понимать, что инвестиции в банк из финансово неустойчивой группы, вероятно, позволят получить повышенные проценты, но это влечет риск потери вклада или потенциально начисленных процентов (в зависимости от сроков их начисления).

Таким образом, как минимум снижается фактор неожиданности отзыва лицензии. Конечно, можно предположить, что опубликование сведений о составе таких типологических групп немедленно приведет к закрытию счетов и вкладов в финансово неустойчивой группе. Наверное, так и произойдет. Однако это лучше, чем ситуация сегодняшнего дня, когда, открывая страницу сайта, видишь – всё, твой бизнес уже не существует. При аккуратном введении подобной системы можно нивелировать фактор неожиданности в выборе банка.

В настоящее время экономика России находится в условиях турбулентности. Руководство страны пытается найти выход из ситуации сползания в кризис. Одним из способов защиты бизнеса является разработка комплекса мер по защите хозяйствующих субъектов от отзыва лицензий коммерческих банков. Высказанные предложения могут дополнить осуществляемые мероприятия по зачистке банковской системы.

Структура ущерба от подушевого финансирования в образовании

А.Е. ЛОПАТКИНА, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск

В статье рассматриваются недостатки введения системы нормативного подушевого финансирования, повлекшие за собой закрытие сельских школ и резкое сокращение числа учителей в РФ.

Ключевые слова: подушевое финансирование, реформы образования, сельские школы, восточные районы РФ

Подушевой норматив в образовательной сфере был введен в России еще в 1996 г., когда федеральным законом «Об образовании»¹ было установлено, что финансирование дошкольных, средних, высших, а также различных специальных образовательных учреждений должно происходить, исходя из нормативов государственного и местного уровней, которые определяются в расчете на одного ученика. После принятия редакцией этого закона в 2004 г.² ответственность за обеспечение государственных прав граждан в получении образования перешла на уровень субъектов Федерации, что существенно ограничило возможности регулирования сферы образования. Эти законодательные акты по сути предопределили последующие изменения в образовании и науке.

В действующей редакции закона «Об образовании» распределение ролей в сфере нормативного регулирования между уровнями власти осталось тем же. При этом органами местного самоуправления могут устанавливаться нормативы финансирования муниципальных образовательных учреждений за счет средств местных бюджетов, за исключением субвенций, предоставляемых из бюджетов субъектов РФ на реализацию образовательного стандарта³.

¹ Федеральный закон «Об образовании» от 13 января 1996 г. №12-ФЗ.

² Редакция федерального закона «Об образовании» от 30 июня 2004 г. №61-ФЗ.

³ Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ.

Внедрение нормативного подушевого финансирования даже спустя 18 лет остается важным вопросом и входит в число приоритетов государственной политики в сфере образования⁴. Суть его заключается в переходе от покрытия затрат образовательного учреждения к вознаграждению за результаты его деятельности – предоставление каждому гражданину стандартной образовательной услуги, гарантированной Конституцией РФ (хотя изначально это позиционировалось как одна из основ новых экономических отношений в образовательной сфере)⁵.

Необходимым условием финансирования стало существенное количество учеников в образовательном учреждении. В этом и состоит основное отличие такой системы от сметного финансирования образовательных учреждений, когда им выделяются конкретные суммы денежных средств на покрытие каждой статьи расхода, а численность персонала необоснованно растет.

В сентябре 2006 г. Министерство образования и науки Российской Федерации распространило информацию о новой методике расчета оплаты труда преподавателей, которая должна была заменить предшествовавшую ей тарифную сетку. По факту же получилось, что одна прямая зависимость (от количества проведенных учителем уроков) была дополнена другой – от числа учеников.

Механизм подушевого финансирования по замыслу должен был обеспечить рост оплаты труда работников сферы образования и здравоохранения, оптимизацию их нагрузок. Предполагалось также, что он положительно повлияет на социальную ситуацию, предоставив больше возможностей для принятия самостоятельных решений в вопросах хозяйственной деятельности.

Но оказалось, что, как и любое другое простое решение в экономике, подушевое финансирование не лишено недостатков, которые, как это обычно случается, перевешивают кажущуюся простоту.

С введением подушевого финансирования многие малокомплектные учебные заведения прекратили свое существование.

⁴ Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы (утв. распоряжением Правительства РФ от 15 мая 2013 г. №792-р).

⁵ Федотова М. В. Переход на нормативное подушевое (бюджетное) финансирование общеобразовательных учреждений. URL: <http://old.mon.gov.ru/work/obr/prior/4317/>

Несмотря на попытки региональных органов власти затормозить этот процесс, он продолжается⁶.

Распространение принципа подушевого финансирования с городских школ, которых много в пределах одного муниципального образования, на малокомплектные сельские школы зачастую влечет за собой их закрытие, тем самым создавая социальное напряжение в деревне, «ставя на ней крест». Оптимизация сети российских образовательных учреждений все чаще сводится к закрытию малокомплектных школ.

Недостатки подушевого финансирования учреждений образования сказываются в основном на сельских населенных пунктах. Везти детей на обучение, используя школьный автобус, гораздо удобнее не в школу, относящуюся к администрации этого района, а расположенную в соседнем населенном пункте, который находится гораздо ближе, но формально относится к другому административному району субъекта РФ.

Неявное введение административных границ в концепции подушевого финансирования проявляется тем сильнее, чем больше границ между сельскими поселениями и муниципальными районами. Этот фактор в меньшей степени действует в Новосибирской области, где 30 районов, чем в Алтайском крае, где районов вдвое больше. Поэтому не случайно именно Алтайский край первым среди восточных субъектов РФ ввел финансирование по образовательным округам (их всего семь) вместо 60 районов. Меньше границ – больше возможностей компенсировать дефекты системы подушевого финансирования.

В результате внедрения подушевого финансирования численность сельских учителей в Новосибирской области только за два последних года сократилась на 9%, в то время как в городских школах – возросла на 2%. Результаты внедренной извне конкуренции налицо. А вот динамика численности учащихся обратная: в городах она сократилась на 9,3%, а в сельской местности – возросла на 5,1%.

Начальных школ в РФ осталось менее трети по сравнению с 2000 г., численность учащихся в них сократилась с 422 тыс. до 134 тыс. Подушевое финансирование ускорило этот процесс.

⁶ Более десятка школ Новосибирской области получили новые автобусы.
URL: <http://www.interfax-russia.ru/Siberia/main.asp?id=245396>

За два учебных года (с 2010/11 по 2012/13) сокращение составило 10%, что сопоставимо с уменьшением числа сельских учителей.

С 2000 г. численность учителей в РФ снизилась на 41%. И этот факт представляется более важным для перспективного социально-экономического развития страны, чем колебания уровня ВВП. Чтобы скрыть эту фактическую катастрофу, с 2009/10 учебного года из состава учителей стали исключать руководящих работников и внешних совместителей, независимо от того, участвуют они или нет в процессе преподавания. Этот вычет коснулся 247 тыс. тех работников школ, которые, как правило, преподают сами, занимая руководящие должности. Если устранить результаты этого вполне понятного статистического приема, то сокращение численности учителей составит 20%, что тоже немало.

Не вызывает сомнения тот факт, что принцип подушевого финансирования заимствован в РФ из-за рубежа, в частности, из США. Более того, эта схема внедрялась за счет займа у Международного банка реконструкции и развития в сумме 49,85 млн долл. Соглашение о займе для финансирования проекта «Реформа системы образования» вступило в силу в июле 2002 г., и реализация проекта шла до 2006 г. через Национальный фонд подготовки кадров (НФПК) и Фонд «Институт экономики города». Основу проекта составляла пилотная проверка подушевого финансирования системы образования. Пилотными регионами-участниками на конкурсной основе (!) были отобраны Самарская и Ярославская области, а также Республика Чувашия.

Несмотря на конкурс, «специально выбранными» оказались субъекты РФ с плотностью населения, близкой к максимальной: Самарская область – 60 чел./км² (в 7,1 выше, чем в среднем по РФ), Ярославская область – 35,2 чел./км² (в 4,2 раза выше) и Чувашия – 67,6 (в 8 раз). Сравнение с восточными регионами в принципе поразительно: в Сибирском федеральном округе плотность населения равна 3,8 чел./км², или в 17,8 раза ниже, чем в Чувашии. Очень просто сравнивать плотность населения в пилотных регионах с плотностью населения в Дальневосточном федеральном округе, где она равна 1 чел./км².

Вообще **пространственный фактор в концепции подушевого финансирования совершенно не учитывается.** В нормативах нет оценки фактора расстояний до ближайшей школы с низким

коэффициентом заполняемости, нет сопоставления затрат на школьные автобусы и на содержание малокомплектных школ. Школы финансируются по подушевому принципу, исходя из того, что каждая из них существует сама по себе, и если какая-то из них оказывается неконкурентоспособной, то учащиеся могут быть переведены в другую, расположенную неподалеку. Неконкурентоспособность определяется в данном случае как невозможность содержать школу с таким коэффициентом пересчета школьников в «условных учеников». Если для Чувашии или Самарской области предположение о возможности обучаться в рядом расположенной школе и справедливо, то для Сибири это в принципе нереально.

В мире этот принцип постоянно обсуждается, и практическая его реализация постоянно модифицируется. В этих обсуждениях прослеживается даже мысль, что данный процесс бесконечный, это говорит о том, что система подушевого финансирования не отлажена и вызывает множество претензий. Дело доходило до того, что общественные организации в 2010 г. требовали досрочно прекратить полномочия губернатора Калифорнии А. Шварценеггера за то, что он внедряет подушевое финансирование в систему образования штата.

Отличие американского подушевого финансирования образовательной сферы от российского состоит в том, что федеральная часть финансовых потоков крайне незначительна. В этом плане прямое сравнение двух систем невозможно. Главная проблема подушевого финансирования в США – в том, что разрыв в бюджетных доходах между штатами и муниципалитетами не должен влиять существенно на величину финансирования в расчете на одного школьника. Это называется «достижением справедливости» (fairness), поскольку школьник не виноват в том, что он родился в бедном штате, графстве или муниципалитете.

Аналог этому существует и в отечественном варианте подушевого финансирования. В нем «справедливость» достигается тем, что определение нормативов передается на уровень субъектов РФ.

Особенно сильный ущерб наносит подушевое финансирование в районах промышленного освоения. Когда строится новое предприятие, и оно привлекает новых работников, то социальная сфера прилегающих муниципалитетов становится для них

фактически недоступной, даже если школы, поликлиники и больницы в них не загружены. Так, при развитии селитебной зоны новосибирского промышленно-логистического парка (ПЛП) «Толмачево» сложилась следующая ситуация. В соседнем с ПЛП Коченевском районе (пгт Чик расположен в 12 км от ПЛП) школы загружены наполовину, но руководство Толмачевского сельсовета и Новосибирского района, в который входит парк, категорически против того, чтобы дети работников ПЛП обучались в «чужом» районе. При подушевом финансировании это означает потерю (сокращение) финансирования сферы образования в конкретном районе и сельском поселении.

Сельским малокомплектным школам обычно предоставляется тот объем денежных средств, который у них был в предыдущем году. Для тех из них, где уровень бюджетной обеспеченности выше нормативного, устанавливаются индивидуальные поправочные (повышающие) коэффициенты, обеспечивающие сохранение финансирования в текущем году на уровне не ниже предыдущего года.

В число этих, а также других поправочных коэффициентов входят учитывающие повышенную стоимость образовательной услуги, уровень квалификационной категории педагогических работников, обучение детей с ограниченными возможностями здоровья по адаптированным образовательным программам, коэффициенты в зависимости от численности учащихся школ, для учета особого потенциала образовательной организации и др. Все это делает лишь кажущейся простоту внедрения подушевого финансирования.

С введением новой системы расчета муниципальных нормативов (путем прибавления к региональным средств на существование школьного здания) в расчет должны приниматься нормативы затрат на его содержание в зависимости от большого числа факторов: типа, года постройки, коммунальных тарифов в регионе и т.д.

Денежные средства на покрытие этих затрат выделяются из региональных бюджетов, а потребности школ, которые остаются за рамками этих статей, должны финансироваться муниципальными органами управления. Нормативы обеспечивают реализацию государственного стандарта обучения согласно двум основным принципам: придя в школу, учащийся должен

получить необходимые учебные материалы; учитель же, который берет на себя ответственность за образование подопечных, должен получить свою зарплату. Государственный стандарт необходимо выполнять вне зависимости от того, где располагается учреждение территориально, и в каком состоянии оно находится. Заботы касательно его комфортности и безопасности ложатся на плечи муниципальных органов власти. Денежные суммы на ремонт зданий выделяются из расчета числа обучающихся либо на определенные школы.

Таким образом, ущерб от введения подушевого финансирования включает следующие компоненты.

1. Ухудшение качества преподавания из-за введения конкуренции между школами и между преподавателями там, где такая конкуренция нежелательна.
2. Сокращение численности учителей (прежде всего, на селе) вследствие невозможности обеспечить им достойный уровень оплаты из-за конкуренции за ученика.
3. Уменьшение числа малокомплектных школ из-за введения коэффициентов удорожания, что влечет за собой интенсивную ликвидацию малых населенных пунктов.
4. Необоснованное увеличение протяженности маршрутов школьных автобусов вследствие необходимости сохранять численность школьников в пределах данного муниципального образования.
5. Сокращение средств на текущее содержание школьных зданий и сооружений, что приведет в будущем к высоким затратам на капитальные ремонты и строительство новых зданий.
6. Сдерживание нового индустриального строительства и освоения новых территорий из-за необходимости развивать собственную образовательную структуру даже при наличии недоукомплектованных школ и т.д. в соседних муниципальных образованиях.

Этот список составляющих ущерба от подушевого финансирования в сфере образования еще не говорит о том, что данный принцип должен быть отменен в целом по РФ. Но представляется важным обсуждение того, стоит ли его сохранять для восточных регионов РФ с низкой плотностью населения, где значительна роль фактора расстояния в развитии образовательной сферы.

Южнокорейский опыт организации мультикультурных отношений в сфере предпринимательства

С.Г. ШЕ, кандидат экономических наук, «Hankook I.S co. Ltd»,
Республика Корея, г. Ансан. E-mail: sosongun@rambler.ru

В статье раскрывается экономическая сущность организации мультикультурных отношений в экономике Республики Корея, анализируются особенности и основные её отличия от российской миграционной политики. Рассмотрена мультикультурная составляющая экономики Республики Корея, на основе зарубежного опыта разработана организационная структура ее регулирования. Показана эффективность мультикультуралистского подхода к развитию малого бизнеса.

Ключевые слова: малое предпринимательство, мультикультуралистский подход, трудовая миграция, экономика предпринимательства

Мультикультура и миграция

Многие западноевропейские политики говорят о кризисе мультикультурализма¹, не оставляя тем самым выбора многонациональным государствам в принятии справедливых решений по этническим вопросам. Сегодня совершенно очевидно то, к каким катастрофическим последствиям может привести силовой подход к урегулированию межнациональных конфликтов, который только обостряет национализм в принимающей стране и усиливает отчуждение этнических меньшинств.

Но, как часто бывает в жизни, люди, сами того не подозревая, в результате повседневного решения житейских задач невольно способствуют формированию вполне цивилизованного и развитого общества. Такой пример демонстрирует нам южнокорейская модель мультикультурализма.

¹ Саррацин Т. Германия: самоликвидация / Пер. с нем. – М.: Рид Групп, 2012. – 400 с.

Актуальность проблемы регулирования мультикультурных отношений в мире в значительной степени обусловлена нарастающим социальным напряжением, низкой производительностью труда и демографическим кризисом. Трудно переоценить роль трудовой миграции в таких странах, как Австралия, Великобритания, Канада, США, однако вопросы разработки современных мультикультуралистских технологий в экономике остаются открытыми.

Мультикультурализм — это один из аспектов толерантности, заключающийся в сохранении и развитии в отдельно взятой стране и в мире в целом культурных и этнических различий. В отличие от политического либерализма мультикультурализм признает права этнических и культурных групп, которые могут выражаться в предоставлении возможности этническим общинам вести просветительскую деятельность и иметь собственные образовательные программы, строить школы, открывать библиотеки, выражать консолидированную политическую позицию².

Данная концепция несколько шире концепций международного миграционного движения рабочей силы, поскольку предметом ее исследований являются причины этнической миграции; условия развития самобытности этносов в мире; организация инфраструктуры поддержки иностранцев в принимающей стране.

Одним из главных в политике мультикультурализма является принцип трансформации государственных и общественных институтов с целью обеспечения равенства всех граждан, защиты их прав и предотвращения любой дискриминации. Из данного принципа следует: чем в большей степени мигранты вовлечены в сферу деятельности подобных институтов, тем меньше они представляют собой угрозу стабильности в обществе. По нашему мнению, инфраструктура развития международной трудовой миграции могла быть дополнена подсистемой государственной поддержки предпринимательской деятельности, поскольку именно субъектам малого бизнеса она должна быть адресована в первую очередь.

² Википедия. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki>

Например, в 1993 г. в Республике Корея с целью сокращения дефицита рабочей силы на малых и средних предприятиях была введена схема производственной стажировки. Стажер-мигрант мог получить временную рабочую визу (до пяти лет) только при трудоустройстве на предприятиях малого бизнеса, при этом перейти на другое предприятие он имеет право не более трёх раз. В соответствии с трудовым договором мигрант проживает на территории завода в общежитии, ему предоставляется 3–4-разовое питание. Если иностранный работник самовольно меняет место работы, то его положение в стране автоматически становится нелегальным, так как только официальное разрешение центра занятости при Министерстве труда дает ему право на увольнение. По истечении срока пребывания он должен незамедлительно покинуть страну.

Иностранная рабочая сила

Город Ансан с населением 759,8 тыс. чел. и территориями в 149,39 км² расположен в 30 км к юго-западу от г. Сеула. Финансовый оборот города в 2012 г. составил 10,677 млрд долл. Значительный вклад в развитие его промышленного потенциала внесли иностранные рабочие, занятые на предприятиях, их общее количество на 31 декабря 2012 г. – 9050 чел.³

Динамика численности иностранных граждан, проживающих в г. Ансан (Республика Корея), приведена в таблице 1.

Таблица 1. Динамика численности иностранных граждан, проживающих в г. Ансан (Республика Корея) в 2005–2013 гг., чел.

Иностранные граждане	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Численность	18228	24256	29576	32837	34147	38976	44226	44971	58782

Источник табл. 1–2: Практическая инструкция для иностранных граждан. – А.: Центр иностранных граждан г. Ансан, Республика Корея, 2014. – С. 7.

Структура по статусу пребывания на 31 июля 2013 г. в г. Ансан выглядела так: из 58782 иностранцев рабочие составляли 30787 чел., супруги-иностранцы граждан Кореи – 5112, пребывающие на обучении и стажировке – 581, квалифицированные специалисты – 494, сопровождающие лица и прочие – 7997 чел.⁴

³ Практическая инструкция для иностранных граждан. – А.: Центр иностранных граждан г. Ансан, Республика Корея, 2014. – С. 6.

⁴ Практическая инструкция для иностранных граждан. – А.: Центр иностранных граждан г. Ансан, Республика Корея, 2013. – С. 7.

Принципиальная особенность политики Республики Корея заключается в том, что правительство не жалеет средств на принуждение к выезду трудовых мигрантов после завершения трудового контракта. Например, предприятия, предоставившие работу нелегалам, подвергаются крупным штрафным санкциям. Такая жесткая мультикультурная политика проходит под императивом: «Быстрее зарабатывайте и поскорее возвращайтесь домой!». По нашему мнению, все достаточно справедливо. Так, если бы они приехали в качестве туристов, им запретили бы работать и предоставили бы совсем иной сервис. Мультикультурная структура г. Ансан приводится в таблице 2.

Таблица 2. Структура иностранных граждан, проживавших в г. Ансан в 2013 г., чел.

Страна	Численность	Страна	Численность	Страна	Численность
Китай	41975 (из них – 34811 чел. этнических корейцев из Китая)	Индонезия	1321	Шри-Ланка	622
Вьетнам	2555	Россия	1255	Бангладеш	521
Филиппины	1113	Таиланд	553	Непал	737
Узбекистан	4671	Камбоджа	473	Другие страны	2986

Примечание: Всего 58782 чел. из 74 стран.

Следует отметить, что рабочие-мигранты во многом активнее на рынке труда, чем безработные принимающей страны. Лишённые всяческой поддержки, а зачастую и без знания языка, прокормить свои семьи они могут только за счёт особого старания. В таких сложных условиях иностранные рабочие объединяются в артели, организованные по принципу духовного и этнического единства. А поскольку цель малого бизнеса заключается в максимизации прибыли, сверхмотивация мигрантов, снижающая предпринимательские риски, невольно способствует достижению данной цели.

Таким образом, следует признать, что, являясь эффективным средством борьбы с бедностью, трудовая миграция позволяет активизировать потенциал малого бизнеса в принимающей

стране и приводит к росту объемов вырабатываемой продукции в наиболее трудоемких сферах малого предпринимательства, испытывающего острый дефицит рабочей силы.

Миграционные особенности

Рассмотрим экономическую сущность мультикультурализма и некоторые особенности применения технологий регулирования мультикультурных отношений в условиях организации предпринимательской деятельности.

Если в России мигранты задействованы, как правило, на строительных работах, и проблемы с ними начинаются после завершения строительства, то в Южной Корее миграционная политика, а также инфраструктура поддержки мигрантов, организована с целью обеспечения долговременной занятости иностранцев в какой-то одной сфере производства. Поэтому им запрещено работать в строительстве, а также в торговле и в гостиничном бизнесе. Их труд широко используется в обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве, в рыболовстве, на предприятиях малого и среднего бизнеса; в городах с численностью населения менее 200 тыс. чел.⁵, где за 2–3 года они осваивают язык и становятся квалифицированными рабочими.

Что же касается причин исхода, то даже языковые и культурные барьеры, на основе которых осуществляется интенсивная эксплуатация первого поколения иностранных рабочих, не могут снизить нарастающую необходимость переезда в другую страну, потому что трудовая миграция – это вполне доступная форма повышения благосостояния для большинства представителей исходящего этноса.

Таким образом, с учетом южнокорейского опыта, объектом регулирования мультикультурных процессов в экономике являются мигрирующие этносы, трудоспособная часть которых ведет продолжительную трудовую или предпринимательскую деятельность в принимающей стране. Субъектами мультикультуралистского подхода к развитию малого бизнеса являются государственные, экономические и общественные институты, формирующие систему регулирования и инфраструктуру поддержки иностранцев с целью развития предпринимательской деятельности.

⁵Практическая инструкция для иностранных граждан. – А.: Центр иностранных граждан г. Ансан, Республика Корея, 2014. – С. 79.

Мультикультурность в экономике

Поскольку труд иностранных рабочих широко применяется в реальном секторе экономики, рассмотрим прикладной аспект мультикультуралистского подхода (рисунок).



Структура регулирования мультикультурных отношений в экономике⁶

Основным государственным органом, регулирующим трудовую миграцию и этническое предпринимательство, является миграционная служба. С учетом потребностей малого бизнеса в трудовых ресурсах данный орган разрабатывает квоты на привлечение иностранной рабочей силы.

⁶ Олимова С. Влияние внешней миграции на развитие горных регионов: Таджикистан, Кыргызстан, Афганистан, Пакистан. – Международный семинар. Душанбе, Таджикистан, 6–10 июня 2005 г. – С. 20.

Важную роль в жизнеобеспечении трудовых мигрантов играет этническое предпринимательство как форма поддержки иностранцев в принимающей стране. В данную сферу обычно входят: этнический ресторанный бизнес, розничная торговля традиционными для соответствующего этноса продуктами питания fast food, посреднические финансовые услуги (осуществление денежных переводов), грузовые перевозки (например, Cargo, EMS) и т.п. Из-за традиционных потребительских и религиозных предпочтений мигрантов эту нишу предпринимательской деятельности не могут заполнить сторонние организации.

Субъектами общественного регулирования мультикультурных отношений являются: этнокультурные и религиозные организации; муниципальные мультикультурные центры по оказанию социальной поддержки мигрантам; ассоциации. Основными видами общественной деятельности таких организаций, как правило, становятся образовательные услуги, первичная медицинская помощь (проведение акций «Врачи без границ»), юридическая и консультационная поддержка при разрешении трудовых конфликтов и споров, сохранение этнической самобытности в мигрантских диаспорах⁷.

Следует отметить, что Россия была и навсегда останется многонациональной страной. Значительный вклад в её развитие внесли переселенцы из ближнего и дальнего зарубежья. При этом многие ученые и практики говорят сегодня о необходимости модернизации государственной миграционной политики⁸. На наш взгляд, построение социально-ориентированного общества возможно с учетом современных технологий институционального регулирования мультикультурных отношений.

⁷ Ше С.Г. Мультикультуралистский подход к развитию малого бизнеса // Российское предпринимательство. – 2013. – № 13 (235). – С. 56–60.

⁸ Дукарт С.А., Ионикан Н.В., Нехорошев Ю.С. Миграционные процессы в России и Германии // Известия Томского политехнического университета. – 2013. – Т. 323. – № 6: Экономика. Философия, социология и культурология. История. – С. 52.

Klistorin B.I., Novosibirsk

Russian External Migration in Public Opinion, Current policy, and Strategic Documents

The paper analyses the assessments of the scope and character of migration to and from Russia and shows that these assessments differ due to varying interpretations of migration and different techniques of the data collection and interpretation. Currently Russia is highly integrated in the world economy, including migration processes with push-pull migration dominated. The balance of migration flows is relatively low, but the movements of human capital are not in favour of Russia. As our analysis shows, the Russian migration policy underestimates the acuteness of current and future problems of migration.

Human migration, push-pull migration, irregular migration, migration policy, effects and instruments of the policy

Soboleva S.V., Smirnova N.E., Chudaeva O.V., Novosibirsk

Population Migration in the Border Regions of Siberia

The article deals with the effects of the migration of Russian-speaking population after the collapse of the Soviet Union in the 1990s and labor migration of the titular population, especially from the countries of Central and South-East Asia, on the border territories of the Siberian Federal district. This phenomenon led to the formation of the new elements of Siberian borderland ethno-social structure, and became the cause of the transformation of the labour force qualitative characteristics.

Depopulation, migration, border territories, national structure, ethno-political risks

Solodova G.S., Krasnopolskaya I.I., Moscow

Migrants from Central Asia – the World of Work, and not only

The article addressed the topic of migration, given the socio-demographic characteristics of entering. Presents the results of the survey, which included surveys of migrants and the host society. Comparisons. Considered real and preferred areas of employment. The significance of the religious factor in choosing business partners.

Migrants, host society, employment, discrimination, professional and labor preferences, upward occupational mobility of immigrants

Ablazhey N.N., Turdueva A.S., Novosibirsk

Scales of the Economic Migration and Naturalisation of the Kyrgyz Migrants in the Regions of the Siberian Federal District in 2001–2012

The article is devoted to the issue of utilisation of foreign labour force in Siberian regions of Russia. Based on data of the Federal Migration Service and Russian Statistics Agency for the period of years 2001–2012, it represents the dynamics of labour migrants from Kyrgyzstan on the territories of Siberian Federal District and the scale of naturalisation.

Region, labour migrants, Kyrgyzstan, Siberia, labour market, migration statistics, naturalisation

Umirzakov I., Novosibirsk

Uzbeks in Novosibirsk: the Number of Illegal Aliens Is Going to Drop

In recent years the issues of relations between native population and migrants, especially those from the former soviet republics, are under public scrutiny. Numerous opinion polls held by the Center of Migration Studies recorded the higher intolerance and migrant-phobia in the different regions of Russia. Ethnic Caucasians and citizens of Russian Middle Asia descent most often face a negative attitude to them probably due to the great number of them and their conspicuous appearances. The representa-

tives of the Uzbek and Armenian diaspora interviewed by our Journal talk about their understanding of the migration and ethnic relations in the capital of Siberia.

Migrants, Uzbeks, irregular migrants, law

Khachatryan A., Novosibirsk

Armenian Diaspora: Cohesion and Good Organization

Diaspora, national centers, tolerance, adaptation

Baranov A.O., Somova I.A., Novosibirsk

What Determine Inflation in Russia in the Post-Soviet Period?

The article analyzes the results of calculations performed to determine the main factors determining inflation in Russia in the post-soviet period. Processes of inflation formation are considered separately for 1994–1999 and for 2000–2013 years. A comparative analysis of the factors determining inflation in these periods.

Inflation, Russian economy in the post-soviet period

Kargin E.S., Moscow

Stagnation Instead of Modernization: Investment Disproportions in Russia as a Manifestation of Systemic Mistakes in Economic Policy

The article covers the main trends in investment activity in Russia: investment resources dynamics, capital outflow, industrial structure of investments in fixed capital. A stable long-term cluster structure of Russian industry is derived from statistical data. The author provides arguments in favour of impossibility of overcoming the current natural resource export-oriented economic model and implementing economic modernization by utilizing mechanisms of market economy. This leads to concluding a necessity of principal changes in economic policy of the government.

Investments, manufacturing in Russia, capital outflow, return on assets, economic policy, economy of Russia

Yeremina S.L., Bolshanina J.S., Tomsk

International Experience of Regulating Small and Medium-Sized Enterprises

2013 year trend in the Russian Federation has been the mass shutdown of small businesses in many regions. Ineffective government regulation: the lack of clear strategies and directions of SME support, and incoherent relation of the government to SMEs – are the key reasons for the underdevelopment of SME sector in the economy of the Russian Federation. The purpose of the article: to prove that compliance of the government SME regulation in Russia with the international rules and regulations is one of the conditions for increasing their contribution to the economy of the country.

International regulation, small and medium-sized enterprises

Titov A.M., Novosibirsk

Art to Foresee and Be at the Head of the Trend

Footwear market, brand, retail trade, Internet trading, production, new materials

Ivanov S.V., Krasnoyarsk

Whether Russian Engineering in Mining and Metallurgical Fields is Necessary for Siberia and the Far East?

Tool for the implementation of new promising technologies in the development of mineral and raw materials sector is engineering, providing a comprehensive approach to the implementation of investment projects in mining-metallurgical complex through the design of complexes (systems) as a whole. Engineering allows realizing

innovative technologies in industrial and mining fields that can solve basic problems on development of modern national economy: the growth of labour productivity, reduction of material and energy costs, minimize the industry impact on ecosystems, etc. Especially important is the solution of these problems in the construction of mining and metallurgical complexes for Siberia and the Far East.

Engineering in mining and metallurgical fields, mineral resources, non-ferrous metals, noble metals, rare earth metals, areas of new development, Siberia, Far East

Ezrokh Yu.S., Novosibirsk

Foreign and Russian Scientometric Bases and Effective Contract in Higher Education (Economics)

The article examines the possibility of using one of the formal indicators introduced in the Russian higher education system «efficient contract» – the number of publications in journals indexed in Scopus and Web of Science. On the basis of analyzing the structure of domestic journals included in these scientometric database, publication -index statistic most cited domestic scientists and economists, analyze the possibility of using the system eLibrary, justified unreasonableness immediate transfer to the evaluation of the indicators proposed alternatives.

Effective contract, evaluation of university teachers, scientific publishing, Scopus, Web of Science, eLibrary

Novikov A.V., Novosibirsk

Banks and Business: Cleaning the Banking System and its Impact on Business

The article describes the situation in the banking sector from the effects of cancellation of licences from credit institutions on possible implications for the business of companies. Analyses and provides organizational, administrative and indicative measures for the protection of business entities under the threat of revocation of the license of a commercial bank.

Bank, business, cancellation of licences

Lopatkina A.E., Novosibirsk

Injury Structure due to the per Capita Financing in Education

The article considers defects of introducing of normative per capita financing which contribute closing of rural schools and sharp reduction the number of teachers in Russian Federation.

Per capita financing, educations reforms, rural schools, eastern regions of Russia

She S.G., Ansan, Korea

South Korean Experience of Multicultural Relations in Economy Entrepreneurship

In the present article deals with the multicultural component of the economy of the Republic of Korea. Efficiency of multicultural approach to development of small business is shown. On the basis of foreign experience the organizational structure of regulation of the multicultural relations in economy is developed.

Small business, multicultural approach, labor migration, economy entrepreneurship

Анонс следующих номеров

**Тема номера: Местное самоуправление
в России — от общины и земства
до новейших времен**

- Будущее российской экономики глазами «отцов» и «детей»
- Инвестиционная ситуация в регионах России: расставляем приоритеты финансирования
- Адаптация поддержки сельского хозяйства России в условиях ВТО
- Особенности иностранной трудовой миграции в контексте развития приграничного региона востока России
- Новая индустриальная политика постсоветского Казахстана
- Малый бизнес: пространственное развитие и приоритеты госполитики
- Проблемы доходности внешнего сектора экономики России
- Применение методов организационного развития как фактор роста высокотехнологичных предприятий
- «Пальмовый рай» или «пальмовый спрут»: современные тенденции и угрозы продовольственного рынка
- Справедливость во взаимодействии с подчиненными
- М.А. Лаврентьев и реформирование Академии наук
- Мировой опыт оценки эффективности систем здравоохранения
- Экономика «киотского леса»
- «Лихие 90-е» глазами экономиста

0131-7652. «ЭКО». 2014. №8. 1–192.

Художник В.П. Мочалов.

Технический редактор А.В. Черкасова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск,
пр. Академика Лаврентьева, 17.

Тел./факс: (8-383) 330-69-25, тел. 330-69-35;

E-mail: eco@ieie.nsc.ru, ecotrends.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2014. Подписано к печати 23.07.14.

Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,08.

Уч.-изд. л. 10,8. Тираж 1300. Заказ 881.

Сибирское предприятие «Наука» АИЦ РАН
630077, г. Новосибирск, ул. Станиславского, 25.