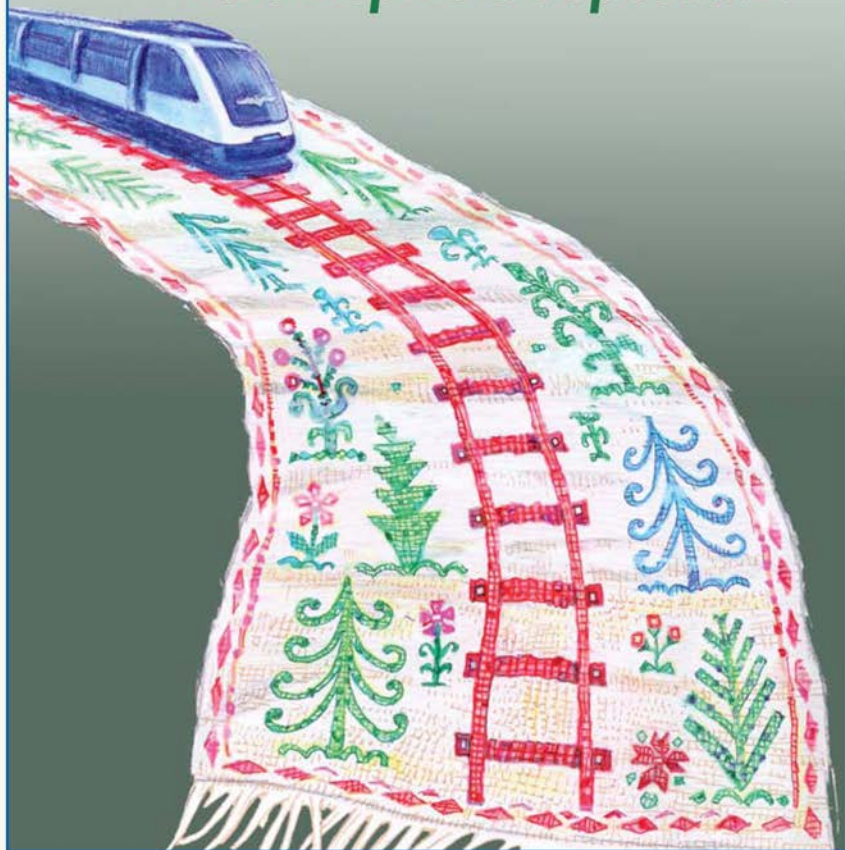


ЭКО

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 1 2016 г.

Оборотная сторона одного проекта: «скатертью дорога...»?



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО



ЭКОномика и организация
промышленного производства

1 (499) 2016

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

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

АГАНБЕГЯН А.Г., зав. кафедрой Российской академии 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., профессор

ГРИГОРЬЕВ Л.М., глава департамента мировой экономики факультета мировой экономики

и мировой политики НИУ «Высшая школа экономики», к.э.н., профессор

ЗОРКАЛЬЦЕВ В.И., зав. лабораторией Института систем энергетики СО РАН,

д.т.н., к.э.н., профессор

КОЛМОГОРОВ В.В., к.э.н., председатель совета директоров ЗАО «Распределенная энергетика»

КУЛЕШОВ В.В., координатор, директор Института экономики и организации промышленного

производства СО РАН, академик РАН

МИРОНОСЕЦКИЙ С.Н., член совета директоров ООО «Сибирская генерирующая компания»

НИКОНОВ В.А., генеральный директор ОАО «Агентство инвестиционного развития

Новосибирской области»

ПСАРЕВ В.И., зав. кафедрой Алтайского госуниверситета, зам. председателя Исполнительного

комитета Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение», к.э.н., д.т.н.

СУСЛОВ Н.И., зав. отделом Института экономики и организации

промышленного производства СО РАН, д.э.н., профессор

УСС А.В., президент Сибирского федерального университета,

председатель Законодательного собрания Красноярского края, д.ю.н.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

БАРАНОВ А.О., зав. кафедрой Новосибирского госуниверситета, д.э.н., професор; КАЗАКОВАН.А.,

директор по региональному развитию ООО «Лоялти Партнерс Восток»; КЛИСТОРИН В.И.,

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, в.н.с., д.э.н.;

ЛАПАЧЕВ В.В., ЗАО «НОВИЦ», д.х.н.; МЕЛЬНИКОВА Л.В., Институт экономики и ор-

ганизации промышленного производства СО РАН, с.н.с., к.э.н.; МУСИЕНКО И.В.,

директор консультационной фирмы «СтратЭкон Консалтинг», к.э.н.; НОВИКОВ А.В.,

и.о. ректора Новосибирского государственного университета экономики и управле-

ния, д.э.н.; САМСОНОВ Н.Ю., Институт экономики и организации промышленного

производства СО РАН, к.э.н.; ФОМИН Д.А., Новосибирский государственный

технический университет, с.н.с., 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»

ИЗДАТЕЛЬ:

АНО «Редакция журнала «ЭКО»

В НОМЕРЕ

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

2 Пути-дороги

Тема номера:

ОВОРОТНАЯ СТОРОНА

ОДНОГО ПРОЕКТА:

«СКАТЕРТЬЮ ДОРОГА...»?

- 5 КИБАЛОВ Е.Б.,
БЫКАДОРОВ С.А.
Транссиб и БАМ: системный
взгляд на проблему повышения
конкурентоспособности
- 26 ЗАУСАЕВ В.К.,
БУРДАКОВА Г.И.,
КРУЧАК Н.А.
Сценарии развития
и конкурентоспособность экономики
российского Дальнего Востока

РЕГИОН

- 36 КАЛУГИНА З.И.,
ФАДЕЕВА О.П.
Восточное приграничье России:
альтернативы сельского развития
- 49 КОЛОМАК Е.А.
Влияет ли структура городской
системы на экономическое
развитие территорий
- 61 ФЁДОРОВА Е.А.,
ЛЕВИНА А.М.,
НИКОЛАЕВ А.Э.
Эффективность компаний с прямыми
иностранскими инвестициями
в России: региональный аспект
- 70 НИЗОВА Л.М.,
МАЛИНКИНА И.В.
Предпринимательство
на региональном уровне:
приоритеты и проблемы

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- 77 ВОРОНОВ Ю.П.
Мост между микроэкономикой
и макроэкономикой (о Нобелевской
премии по экономике 2015 г.)

ИННОВАЦИИ

- 94 БЕРКОВИЧ М.И.,
АНТИПИНА Н.И.
Являются ли российские технопарки
технопарками?

ОТРАСЛЬ

- 109 УСЕНКО Н.И.,
ОТМАХОВА Ю.С.,
ПОЗНЯКОВСКИЙ В.М.
Структурные и качественные
трансформации на рынке хлеба

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 125 КОМБАРОВ В.Ю.
Становление субъекта труда
на промышленных
предприятиях Сибири
- 137 СОЛОВЬЁВ А.К.,
ДОНЦОВА С.А.
Информационно-статистические
проблемы пенсионной реформы

УПРАВЛЕНИЕ

- 153 ЯКОВЛЕВ А.А.,
БАЛАЕВА О.Н.,
ТКАЧЕНКО А.В.
Оценка издержек закупочной
деятельности региональных
госзаказчиков (на примере
Калужской области)

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

- 170 ХОЛОДНЫЙ В.К.,
ВАСИЛЕНКО М.Е.
Студенческое предпринимательство
в Приморском крае

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 176 РОМАНОВ Р.Е.
Трудовая мобильность и рынок
рабочей силы в годы Великой
Отечественной войны (1941-1945)

190 SUMMARY

Пути-дороги

Нет нужды убеждать и доказывать, что пути-дороги бывают разные. К сожалению, эту очевидную истину нам приходится повторять вновь и вновь и ощущать на себе глубину и последствия непонимания (или нежелания понять) разной роли разных дорог в разное время и в отличающихся исторических обстоятельствах.

Самый простой и понятный случай – когда дороги помогают преодолевать расстояния и соединяют территории, где потребность в усилении и интенсификации экономических и гуманитарных связей давно стала очевидной. Растут потоки грузов и пассажиров, надо лишь создавать условия для их дальнейшего расширения. В этом случае не так сложно оценить все экономические параметры – не только инвестиции, но и тарифы, сроки возврата затраченных средств, а также определить те будущие выгоды, которые получают участники и реципиенты данного проекта.

Гораздо сложнее ситуация, когда создаваемые дороги обещают быть привлекательными в будущем, а от их развития зависит освоение колоссальных пространств. В этом случае можно пойти либо по «американскому пути» – когда люди, прокладывающие дороги, делают это так, как им подсказывают их интуиция и понимание выгоды и целесообразности (при этом территорий, где это можно делать, в мире почти не осталось); либо по «российскому пути»: дорожные проекты реализуются там и так, как это вытекает из логики освоения пространства государством на определенном этапе его развития.

В последнем, более сложном случае, чисто экономический подход к оценке и классическое экономическое обоснование подобных проектов почти не работают. Как справедливо отмечают авторы настоящего номера (см. статью Е. Б. Кибалова и С. А. Быкадорова), при реализации подобных проектов возникают значительные положительные экстерналии – эффекты и последствия, которые трудно формализуются и зачастую многократно превышают ожидания на начальном этапе.

В запуске подобных проектов велика роль предвидения перспектив развития приближаемых (в результате их реализации) территорий. Предвидение, в свою очередь, базируется на знаниях, и способны на него те личности, которые принимают «вызовы времени» и дают на них своевременные ответы. Трудно было ожидать, например, всех тех экономических и политических последствий, которые вызвало сооружение Великой Сибирской железной дороги¹. Во многом именно понимание тех возможностей, которые создавало ее сооружение (в сочетании с меняющейся геополитической ситуацией), обусловило ускоренное

¹ Сибирь и Великая Сибирская железная дорога//Министерство финансов. Департамент торговли и мануфактуры. – С.-Петербург: Типография И. А. Ефрона. Прачешный переулок № 6, 1896. – 283 с. Первое издание данной книги в 1893 г. было осуществлено «по поводу Всемирной Колумбовой выставки в Чикаго».

строительство этой дороги. В то же время геополитическая составляющая на определенном этапе реализации данного проекта «взяла верх» – стала ускоренно развиваться Китайская Восточная железная дорога (КВЖД). Вопросы экономического развития востока России в то время имели более низкий приоритет.

Данный исторический экскурс злободневен, как, пожалуй, никогда ранее. Россия предпринимает пока безуспешные попытки завершения «ранее начатого». А именно – транспортного освоения востока России, превращения системы «Транссиб – Байкало-Амурская магистраль» в современную транспортную артерию (в том числе и транзитную).

В то же время в современном мире сформировалась и активно развивается новая геополитическая реальность. Такой реальностью является активная политика Китая, направленная на выход «во внешний мир». Период, когда Китай для решения своих политических, экономических и культурно-исторических задач принимал те условия, которые складывались вне Поднебесной, подошел к концу. Китай не только создал мощный экономический и финансовый потенциал, но и почти реализовал свои внутренние планы по сооружению подавляющей части современной сети внутренних железных и автомобильных дорог (протяженность современных высокоскоростных железных дорог превышает 18 тыс. км). В 2013 г. в Астане председателем Китая Си Цзиньпином мировому сообществу была представлена концепция Нового Шелкового пути (НШП), которая в настоящее время является платформой развития связей между Китаем и внешним миром (прежде всего, Азией и Европой, а также с включением Африки).

Инициатива Нового Шелкового пути («Один Путь – одна Дорога» – «One Belt – One Road» (OBOR)) направлена не только (и, следует добавить, не столько на сооружение объектов транспортной инфраструктуры), сколько на решение целого ряда экономических, геополитических и культурно-исторических проблем². А именно, выдвигая данную концепцию, Китай стремится к реализации таких целей, как:

- создание нового стимула для развития своей экономики. Несмотря на сохраняющиеся высокие темпы экономического роста, последние тем не менее за истекшие десять лет снизились почти в два раза; в промышленности страны созданы колоссальные избыточные мощности; в экономике, несмотря на все успехи, существует колоссальный и неэффективный госсектор; сформировался пузырь на рынке недвижимости; резко обострились проблемы охраны окружающей среды в городах-мегаполисах. Страна остро нуждается в новом драйвере развития, и с этой точки зрения акцент OBOR на создание инфраструктуры в полной мере соответствует реализации подобной цели:

² Об интенсивности обсуждения данных вопросов в мире говорит хотя бы то, что автор данных строк (далеко не ведущий эксперт в этой области) на протяжении только второй половины 2015 г. принимал участие в семинарах, «круглых столах» и форумах во Владивостоке, Сеуле, Харбине, Нгоронгоро (Танзания), Берлине, Москве.

- содействие в удовлетворении растущих потребностей китайской экономики в энергоресурсах и сырье; важно и то, что интернационализация операций китайских компаний и Банка Китая при этом будет содействовать становлению юаня в статусе мировой резервной валюты;
- реализация стратегических и геополитических целей: не столько внешняя экспансия, сколько формирование в непосредственной близости от Китая «санитарного» кордона относительной региональной политической стабильности.

Инициатива НШП (OBOR и т. д.) является в значительной мере концентрированным сигналом о том, что Китай готов играть большую роль в региональных и глобальных процессах. В течение последних десятилетий Китай следовал за тенденциями, в то время как теперь стремится участвовать в их формировании. Подобная трансформация «поведения» Китая понятна и вполне логична. Создав сильную экономику, решив основные инфраструктурные проблемы внутреннего развития, страна во все большей степени «разворачивается к миру».

Опыт Китая, включая реализацию крупных транспортных и инфраструктурных проектов, со всей очевидностью показывает, насколько ущербным является подход, основанный лишь на текущей коммерческой целесообразности и при пассивном участии государства. Увы, опыт ОАО «РЖД» последних лет является ярким тому подтверждением (статья Е. Б. Кибалова и С. А. Быкадорова). Поспешное реформирование условий и рамок функционирования созданной ранее инфраструктуры на востоке России не улучшило ситуацию – не только с точки зрения ее интеграции в систему международных транспортных потоков, но и позиций транспортного обеспечения развития экономики региона.

В этих условиях формирование схем кооперации отечественной железнодорожной сети с системой международных транспортных потоков значительно усложняется и ставит Россию в весьма сложное положение.

Без формирования современной экономики на востоке России, привлекательных условий для жизни и деятельности людей – наряду с развитием современной транспортной инфраструктуры – говорить о роли и значении транзитных международных путей практически бессмысленно. Тем, кто заинтересован, умеет и полон желаний сделать восток России «будущим драйвером российской экономики», нужен не столько гектар земли, сколько доверие и поддержка их усилий (статья В.К. Заусаева, Г.И. Бурдаковой, Н. А. Кручак).

Россия остро нуждается в скорейшем формировании и претворении в жизнь своей новой «восточной модели» развития, основанной не на патернализме и исключительности, а на реальной деятельности реальных людей и поступательном развитии инфраструктуры. Преодолевать пространство помогают современные «пути-дороги» и люди, понимающие, как их лучше использовать.

Транссиб и БАМ: системный взгляд на проблему повышения конкурентоспособности

Е.Б. КИБАЛОВ, доктор экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН. E-mail: kibalovE@mail.ru

С.А. БЫКАДОРОВ, доктор экономических наук, Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск. E-mail: byser@ngs.ru

В статье комплексно анализируется проблема конкурентоспособности системы «БАМ – Транссиб» в ситуации мировой нестабильности. Обсуждаются альтернативные варианты исторического и Нового Шелкового пути и его северного расширения за счет прохождения железнодорожных маршрутов по территории России. Формулируются теоретические и практические аргументы в пользу выбора стратегии кооперирования с китайскими железными дорогами для повышения конкурентоспособности системы «БАМ – Транссиб».

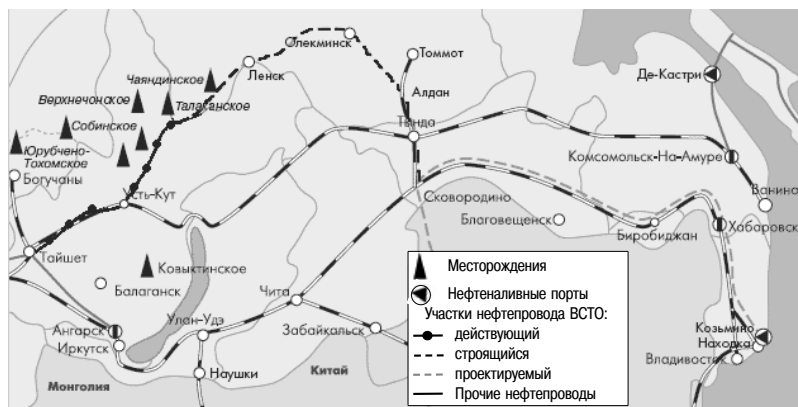
Ключевые слова: БАМ, Транссиб, конкурентоспособность, Шелковый путь, морские перевозки, «дилемма заключенного», кооперирование, коммерческая эффективность

«Если железные дороги имеют такое же абсолютное жизненное значение в стране, как кровеносные артерии в организме человека, то вопросом жизни страны является правильное их функционирование».

С. Ю. Витте [1].

Если говорить о внутрироссийской конкурентоспособности Транссиба и БАМа, то достаточно обратиться к карте (рис. 1), отображающей фрагмент железнодорожной сети страны, чтобы убедиться: сегодня восточнее Урала или, как говорят профессионалы, на Восточном транспортном полигоне, этим магистральям конкурентов нет.

Даже нефтепровод ВСТО (Восточная Сибирь – Тихий океан), построенный параллельно и Транссибу, и БАМу (см. рис.1) и отобравший у железнодорожных магистралей львиную долю нефтяных грузов, идущих на экспорт к портам Тихоокеанского побережья РФ и сухопутным погранпереходам на Китай, не умалил, по мнению ОАО «РЖД», геоэкономической роли этого железнодорожного тандема [2].



Источник: [3].

Рис. 1. ВСТО, Транссиб и БАМ

Однако, если говорить о конкурентоспособности системы «Транссиб – БАМ» в мировом контексте, т. е. о ее превращении в основу международного транспортного коридора «Восток – Запад» (в его сухопутном варианте – в Шелковый путь), то указанная цель импонирует авторам настоящей статьи своей амбициозностью, но одновременно требует обоснования с точки зрения наличия и качества средств ее достижения. И здесь между необходимым уровнем, обеспечивающим достижение цели в полном объеме, и уровнем, достижимым в режиме инерционного развития того же ОАО «РЖД», дистанция огромного размера. Нам представляется: для того, чтобы не произошел, как говорят мореходы, «оверкиль»¹ замечательной идеи, что в России не редкость, следует железнодорожной отрасли выполнить маневр «оверштаг»² (в рассматриваемом случае – против ветра западных санкций), поскольку возможность инновационного поворота (по ветру) была упущена как следствие неудачной структурной реформы железнодорожного транспорта последних 17 лет.

Понимая фундаментальность поднятого вопроса, попытаемся хотя бы пунктирно проанализировать развитие Шелкового пути в динамике, для чего начнем с исторической справки.

¹ Оверкиль – опрокидывание судна вверх килем.

² Оверштаг – один из способов смены направления на парусной лодке.

История вопроса

В древности и средневековье Шелковый путь служил *сухопутным* треком между Китаем, Индией, Средней Азией, Ближним Востоком и Европой для транспортировки товаров и технологий в режиме взаимовыгодного обмена. На рисунке 2 также видна *морская ветвь* Шелкового пути, которая «работала» еще в древности и выполняла аналогичные функции в отношениях Китая и Индии с арабским миром и странами Северной Африки.



Рис. 2. Шелковый путь в древние
и средневековые времена

Заметим: когда сегодня утверждается в качестве некоего слона тенденций наступление в контейнерных перевозках так называемого «часа Южных морей и возрождение морского Шелкового пути» [4], важно понимать, что это есть всего лишь повторение истории на новом ее витке. Уже в далеком прошлом имела место конкуренция между двумя ветвями Шелкового пути, в основном по стоимости средств тяги: цены на верблюдов и ишаков по сухопутному треку конкурировали с ценами на гребцов и мастеров управления парусами на древнекитайских джонках, перемещавших грузы и пассажиров по треку морскому. Понятно, в предположении, что транспортная составляющая в ценах доставляемых грузов как в морских, так и в сухопутных

портах-получателях была примерно одинаковой и в разы больше затрат на транспортировку [5].

Как будет показано далее, конкуренция между морскими и материковыми путями сообщения и субъектами их эксплуатации сохранилась до наших дней, но глобализовалась и диверсифицировалась, в нее включился трубопроводный и воздушный виды транспорта.

Двигаясь из глубины истории к нынешним временам, видим, что в XV–XVI вв. Шелковый путь в его сухопутной части теряет свое геэкономическое значение, наступает эпоха Великих географических открытий, опирающаяся на прогресс кораблестроения. Последний сделал морских перевозчиков продуцентами самых востребованных транспортных услуг в прямом межгосударственном и межконтинентальном сообщении. И хотя скорость морских перевозок невелика, после сооружения Суэцкого и Панамского каналов и в силу относительной дешевизны морского фрахта перевозчики грузов по водам морей и океанов стали доминировать глобально, вытеснив караванный Шелковый путь с международного транспортного рынка, как казалось, навсегда.

Тем не менее на исходе XIX в. и в начале XX в. в России была сооружена и начала эксплуатироваться широтная Транссибирская магистраль, которая вместе с ответвлениями от нее в Среднюю Азию и Китай во многом взяла на себя прежние функции сухопутного Шелкового пути, сохранив тем самым мировую конкурентоспособность древнего транспортного коридора, например, в нише контейнерных перевозок.

Современная ситуация

В конце XX в. интерес к Шелковому пути возрождается по многим причинам, но главная из них – глобализация мирового развития, невозможная без интеграции национальных экономик не только по морю, но и по суше и воздуху. Однако интеграция интеграции рознь, и попытки ее обеспечить силовыми методами в современном мире, устроенном однополярно, как показывает опыт последних лет, обречены на провал. Реально в процессе глобализации речь должна идти не об игре с противоположными интересами оперирующих сторон (как в стратегической шахматной игре по Бжезинскому), а о кооперативной игре с согласованными интересами. Именно в таком ключе рассмотрим далее

проблему конкурентоспособности системы «Транссиб – БАМ», понимаемой как органическая часть международного транспортного коридора «Запад – Восток».

В пореформенной России, конкретно накануне дефолта-1998, устроенного правительством отечественных «младочикагцев»³ (не без ведома президента Ельцина, постоянно занятого работой с документами разной степени крепости по шкале Менделеева), 12–13 мая 1998 г. в Санкт-Петербурге состоялась *Первая международная евроазиатская конференция по транспорту* [7]. Доклады практически всех ее участников, в том числе российских правительственного уровня, были полны оптимизма и желания действовать консолидированно при решении транспортных проблем «Европа – Азия» вообще и реанимации Шелкового пути железнодорожными средствами в частности. Так, министр транспорта Российской Федерации того времени С.О. Франк заявил следующее:

«Нельзя не сказать и о Транссибе, естественном продолжении коридора № 2 на восток⁴. Использование этой коммуникации, которая способна обеспечить при евроазиатских перевозках в 1,5 раза меньшее транзитное время, чем морские пути, чрезвычайно привлекательно. Кроме того, этой уникальной транспортной системе, безусловно, предстоит сыграть одну из главных ролей в обеспечении перспективного социального и экономического развития огромных российских территорий.

В ближайшей перспективе, безусловно, будет востребована и Байкало-Амурская магистраль, обеспечивающая выход на крупнейшие сырьевые источники Сибири и Дальнего Востока. Сегодня транзитная транссибирская транспортная система используется не более чем на одну треть своей провозной способности».

³ Настоящий термин используется нами как более точный вместо общепринятого в литературе на русском языке термина «младореформаторы» [6].

⁴ На Второй общеевропейской конференции по вопросам транспорта в марте 1994 г. в качестве приоритетных для развития одобрено девять транспортных коридоров, в числе которых № 2 и № 9, которые проходят по территории РФ. Так называемый Панъевропейский транспортный коридор № 2 имеет направление Берлин – Варшава – Минск – Смоленск – Москва – Нижний Новгород – Екатеринбург и на территории России полностью включен в международный транспортный коридор «Транссиб».

Выступивший после С.О. Франка министр путей сообщения РФ, опять же того времени, Н.Е. Аксененко конкретизировал позицию своего ведомства:

«В настоящее время в МПС России разработана и утверждена правительством программа поддержки транзитных перевозок с использованием Транссибирской магистрали. В соответствии с планом реализации этой концепции совместно с причастными министерствами и ведомствами МПС проделана работа по созданию привлекательных условий для транзита Восток – Запад: снижены тарифы, упрощены таможенная и пограничные процедуры, обеспечивается слежение за продвижением контейнеров, решены вопросы сохранности перевозимых грузов.

... Практическое воплощение нашли инициативы ЭСКАТО, ООН и ОЖД о проведении демонстрационного поезда по контейнерным перевозкам в северном коридоре трансзиатской железной дороги. 16–25 апреля этого года МПС РФ совместно с заинтересованными странами успешно провело по Транссибирской магистрали демонстрационный ускоренный контейнерный поезд от побережья Тихого океана к западной границе СНГ. Поезд прибыл в Брест на 8 часов раньше расчетного времени...

В результате транспортировка груза по суше оказалась на 17 суток короче морского варианта. В целом доставка контейнеров до Германии занимает менее 20 дней, т. е. 69% от затрат времени морем. Я думаю, что это очень важно».

Не менее конструктивными были выступления иностранных участников конференции, например, посла Комиссии европейских сообществ в России О. Ханна. В частности, посол заявил, что в рамках концепции этой комиссии «чрезвычайную важность приобретают пути сообщения между Европой и Азией». И далее: «В отношении транссибирских железнодорожных магистралей, завершение строительства БАМа и модернизация существующей инфраструктуры имеют высокий приоритет».

Замечательным, на наш взгляд, было выступление министра транспорта, общественных работ и водного хозяйства Нидерландов А. Йорритсмь-Леббинг. Как бы отвечая на заявление начальника департамента экономики Министерства путей сообщения РФ Б.М. Лapidуса о готовности привлечь западные

капиталы, необходимые для осуществления кратко- и среднесрочных программ министерства, она сказала:

«... Финансирование – это лишь часть гораздо более сложной проблемы. Развитие инфраструктуры должно стать результатом всестороннего видения логистических сетей будущего. Логистические сети чрезвычайно важны для международной экономики. Как и человек, экономика не может жить без здорового кровообращения. Для того чтобы увидеть логистические сети будущего, следует начать с диагностики текущей ситуации. Основные кровеносные сосуды в логистической сети – это так называемые коридоры, инфраструктура, выполняющая роль перевозчика для примыкающих видов экономической деятельности.

Если вы думаете, что на пути между Голландией и Петербургом цистерну задерживают в основном недостатки инфраструктуры, то вы глубоко ошибаетесь. Пограничный, санитарный, ветеринарный и таможенный контроль – вот истинная причина задержек⁵. Гармонизировать правила очень важно, но для оптимального использования инфраструктуры не менее важно программное обеспечение. Информационная технология в транспортной сети играет роль нервной системы».

Как видим, ключевые моменты для системного ответа на вопрос, поставленный в названии статьи, были ясны еще 17 лет тому назад. Но воз, как говорится, и ныне мало продвинулся от точки отсчета в смысле увеличения конкурентоспособности системы «Транссиб – БАМ».

Действительно, после того как в 2013 г. Правительство России согласилось с разработанной ОАО «РЖД» обновленной генсхемой развития железных дорог страны до 2020 г., которая в части развития инфраструктуры Дальневосточного региона предусматривала инвестиции в размере 562 млрд руб., премьер Д. А. Медведев заявил: «Объемы дополнительного финансирования для преодоления транспортных диспропорций железнодорожной инфраструктуры БАМа и Транссиба в 2013–2017 гг.

⁵ Методы работы отечественных пограничников, таможенников, ветеринаров, фитосанитаров, СЭС, РТИ и т. д. и т. п. действительно представляют собой кошмар для транспортников при пересечении государственной границы РФ. По нашему мнению, если все оставить как есть, эти драконовские методы способны нивелировать все благоприятные факторы для транзита через РФ, и не только в коридоре Шелкового пути.

составят не менее 260 млрд руб. Признано целесообразным внести их в уставный капитал ОАО «РЖД» [8].

Оппоненты и конкуренты

Казалось, что «процесс пошел», и недалеко то время, когда международный транзит по реконструированным Транссибу и БАМу начнет приносить в казну доходы, сопоставимые с нефтегазовыми [9]. Но гладко было на бумаге. Сегодня под давлением санкций Запада появились признаки падения интенсивности вложений средств в проект реконструкции системы «Транссиб – БАМ» [10], и нарастает угроза конкуренции со стороны железнодорожных маршрутов Китая – Казахстана и TRASECA. Эта конкуренция сухопутных перевозчиков в коридоре Шелкового пути, дополненная конкуренцией внешней с перевозчиками морскими, в аспекте экономическом создает неблагоприятную ситуацию для изменения конфигурации мировых транзитных грузопотоков в пользу России. И одновременно мешает ей в аспектах геополитическом и геоэкономическом играть роль контролируемого моста между Западом и Востоком [11].

Немаловажно и то, что в отечественной прессе появились алармистские публикации, способные сыграть роль самореализующегося прогноза. Так, В. Иноземцев утверждает [12], что, де, транзитной страны из России уже не выйдет, а мечта о транзитных заработках – утопия, которая будет нам дорого стоить.

С такими оценками нельзя согласиться по той причине, что уважаемый автор в их основу кладет оценки коммерческой эффективности, недостаточность которых применительно к крупномасштабным проектам вообще, и железнодорожным в особенности, экономической наукой осознана еще во времена Жюлья Дюпюи и его знаменитой статьи «Об измерении полезности общественных благ» (1844 г.). При оценке таких проектов стандартной ошибкой является неучет векторного характера оценочной функции, в которой наряду с компонентой «коммерческая эффективность» должна присутствовать компонента «общественная эффективность». Говоря по-простому, В. Иноземцев про это либо не знает, либо делает вид, что не знает. Как бы там ни было, в его оценках не учитываются внешние конъюнктурные макроэффекты (экстерналии) крупных инвестиций: рост занятости, развитие экономики проблемных

регионов восточнее Урала, усиление активности экономики России в целом и др. Если к этому добавить отсутствие даже попыток учесть фактор неопределенности развития мировой экономики хотя бы в среднесрочной перспективе и с этих позиций оценить роль реконструируемой по инициативе ОАО «РЖД» системы «Транссиб – БАМ» не только как коммерческого перевозчика, но и как конфигуратора в борьбе за достойную долю на транспортном рынке XXI в., то все выводы В. Иноземцева выглядят несостоятельными. Тем более сформулированные автором в терминах не научных, а публицистически-бульварных: «Проект РЖД... не окупится никогда. И в *нормальной* (курсив наш. – Е.К., С. Б.) стране демагогические аргументы в пользу проекта давно были бы забыты».

Заметим, что подобные приемы очернения идей сооружения Транссиба использовались оппонентами еще в XIX в., БАМа – в XX в. Тем не менее оба проекта реализованы и являются скелетной основой экономической и политической целостности страны на всех этапах ее развития – революционных и эволюционных. А заушательская критика сегодня, как видим, повторяется. Тенденция, однако. Автоматически возникает вопрос о *нормальности* самих оппонентов.

Вернемся теперь (несмотря на то, что дискуссия с внутренними оппонентами всегда волнительна и полезна в познавательном плане) к нашим конкурентам в коридоре Шелкового пути. И начнем с проекта TRACECA (Transport Corridor Europe Caucasus Asia) (рис. 3).

TRACECA, по сути, является клоном исторического Шелкового пути, что визуально фиксируется при сравнении рисунков 3 и 2. Протяженность железных дорог TRACECA – 5133 км плюс две паромные переправы через Каспийское и Черное моря.

Как справедливо подчеркивается Центром изучения Ирана и Евразии [14], для строительства железных дорог в проекте, спустя тысячи лет, используются с небольшими изменениями те же самые караванные маршруты, что и в древности. Маршруты те же, однако их предназначение разное. Древний Шелковый путь играл роль цивилизационного моста между Востоком и Западом, а его современная модификация TRACECA – роль конкурента северному расширению Шелкового пути, проходящему по территории России.



Источник: [13].

Рис. 3. Проект TRASECA

TRASECA, таким образом, представляет собой наиболее доступный и экономичный маршрут для выхода стран СНГ и бывшего СЭВ на мировые рынки через европейские порты, минуя Россию. В настоящее время участниками проекта являются Болгария, Украина, Румыния, Молдавия и Турция в регионе Черного моря; Грузия, Армения, Азербайджан – на Кавказе; Иран, Туркменистан, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан и Киргизия – в Центральной Азии. Евросоюз и США финансируют проект с прозрачной в свете нынешних санкций целью: Россию, географически страну евразийскую, изолировать от интеграционных процессов, протекающих и в Европе, и в Азии.

Удастся ли эта стратегическая задумка – большой вопрос. Железнодорожный трек TRASECA неоднороден институционально и технологически, так как пересекает границы многих государств и состоит из сухопутных участков с колеями разной ширины, а также двух морских паромных переправ. Следовательно, скорость транспортировки грузов по такому системно неоднородному маршруту высокой быть не может, а транзакционные издержки при переходе национальных границ даже при самых цивилизованных, но многочисленных таможенных барьерах будут высокими. Привлекательность такого рискованного маршрута для грузовладельцев и перевозчиков сомнительна даже

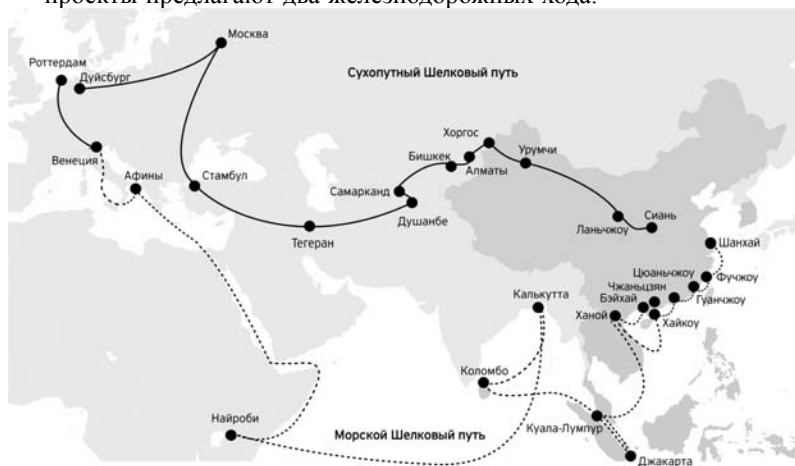
в случае обеспечения непонятно кем политической стабильности в Центральной Азии и на Кавказе.

При всем при том TRACECA – конкурент системе «Транссиб – БАМ» в борьбе за грузопоток, и сбрасывать его со счетов было бы стратегически неосмотрительно.

На порядок более серьезные для нас конкуренты – Китай и примкнувший к нему (в железнодорожном аспекте) Казахстан. Китайцы, в силу своей традиционной приверженности мыслить категориями вечности, не участвуют в европейско-американской тусовке вокруг сомнительного с точки зрения экономической эффективности проекте TRACECA. Они сконцентрированы на собственных проблемах и как исторические учредители и пользователи Шелкового пути (см. рис. 3) активно работают над проблемой активизации перевозок в соответствующем коридоре с целью усиления своих конкурентных преимуществ на мировом рынке. Преимущества общеизвестны – наличие многочисленной и сравнительно недорогой рабочей силы, проживающей, однако, в своей основной массе в центральных областях Китая, удаленных от его морских портов на значительные расстояния. Данный факт делает убыточными вывоз морем к зарубежным потребителям продукции, произведенной вне прибрежных районов Поднебесной, и снабжение тем же путем ее производителей топливно-энергетическими ресурсами. Короче и, следовательно, эффективнее сухопутные маршруты к потребителям и поставщикам через среднеазиатские государства, прежде всего, Казахстан и Россию. Подобных маршрутов существует несколько, и сегодня геополитическая и геоэкономическая ситуации в мире таковы, что от выбора Китаем определенного маршрута или их комбинации решающим образом зависит международный российский транзит через систему «Транссиб – БАМ».

Здесь уместно коротко остановиться на роли Казахстана и его железнодорожной сети в интересующей нас проблеме. Понятно, что эта роль в конкурентной борьбе глобальных игроков за транзит не очень значительна, но нельзя сказать, что она и второстепенна, особенно для России. На рисунке 4 графическими средствами показана последняя по времени освещения в открытой печати китайская программа «Экономический пояс Шелкового пути» (ЭПП). В ее рамках разрабатывается ряд проектов морских и сухопутных путей между Европой и Китаем

под общим названием Новый Шелковый путь. Его сухопутные проекты предлагают два железнодорожных хода.



Источник: [25].

Рис. 4. Проект «Экономический пояс Шелкового пути»

Первый – южнее Каспийского моря через пролив Босфор. Второй – через Казахстан, Россию и Украину. Существуют предложения дополнить северный проект автомобильными дорогами. Автодороги южного проекта создаются в рамках программы TRACECA [15], в которой Казахстан тоже участвует. Ключевую роль в распределении грузов между первым и вторым путями будет играть СЭЗ «Хоргос Восточные ворота» – перспективный дистрибуционный центр мирового уровня, управляемый казахстанско-китайским Международным центром приграничного сотрудничества (МЦПС). Понятно, кто будет «на раздаче» в МЦПС и финансово поддерживать Новый Шелковый путь в конкурентоспособном состоянии.

Что делать и куда рулить?

В понятиях «оверкиль – оверштаг», введенных нами в начале статьи, решение проблемы конкурентоспособности системы «Транссиб – БАМ» в коридоре Шелкового пути зависит от возможностей корпорации ОАО «РЖД» – субъекта управления сетью железных дорог общего пользования России, в которых

интересующая нас система является важнейшим, но не единственным фрагментом, обладающим потенциалом международной «транзитности». В компетенции ОАО «РЖД» – верно расставить приоритеты и не допустить, как пророчит, например, В. Иноземцев, нулификацию этого потенциала на Восточном полигоне. Наша точка зрения относительно того, что и как следует сделать в части системы «Транссиб – БАМ», освещается ниже.

1. Необходимо гласно и объективно оценить, скажем так, неоднозначный результат структурной реформы железнодорожного транспорта, многие годы проводившейся по либеральным рецептам и увенчавшейся по состоянию на сегодня отставкой действительного государственного советника 1-го класса, президента ОАО «РЖД» В.И. Якунина. Авторы настоящей публикации по ходу реформы неоднократно выступали в открытой печати и разъясняли, в чем ее недостатки и что следовало бы предпринять для прекращения перманентного роста тарифов, повышения скорости перевозки грузов и пассажиров, обновления технико-технологического базиса отечественных железных дорог [16]. Поэтому, опуская нюансы, укажем лишь на главное.

Прежде всего, следует лишить возможности корпорационо-монополиста вмешиваться в действия регулятора-государства в попытках обращать все выгоды от реализации крупномасштабных железнодорожных проектов – институциональных (типа структурной реформы) или инвестиционных (типа реконструкции системы «Транссиб – БАМ») – в доходы корпорации, а все расходы списывать на казну⁶. Радикальным шагом в таком направлении, имеющим прямое отношение к повышению конкурентоспособности системы «Транссиб – БАМ», должно стать лишение ОАО «РЖД» статуса экстерриториального естественного монополиста и расчленение единой железнодорожной сети, которой оно управляет, на два условно автономных региональных блока: один – в границах Европейской России, другой – в России Азиатской (восточнее Урала).

⁶ Чиновники ОАО «РЖД» научились делать это столь виртуозно, что в прессе появились предложения считать полученные ими результаты научными и выдвинуть авторов в число кандидатов на получение Нобелевской премии по экономике

Тогда европейский блок, плотность сети которого близка к европейским стандартам, может управляться при минимальном структурном и поведенческом регулировании со стороны государства, конечно, при условии функционирования конкурентного рынка железнодорожных перевозок, что, собственно, и декларировалось неудачной структурной реформой железнодорожного транспорта прошлых лет, но, к сожалению, не состоялось. Центральным результатом такой операции станет, грубо говоря, «отлучение» ОАО «РЖД» от государственного бюджета и перевод его на подножный рыночный корм. Если указанную операцию провести⁷, то появится возможность сэкономить большие государственные средства, которые корпорацией используются для «расшивки» узких по пропускной способности мест, расположенных преимущественно в европейской части сети [18], и вложить сэкономленное в повышение конкурентоспособности системы «Транссиб – БАМ». Чтобы, как говорил Владимир Ильич, зацепившись за главное звено, вытащить всю цепь. А ликвидацию узких мест дерегулированный и демонополизированный рынок железнодорожных перевозок в Европейской России произведет в режиме самодействия и не за счет бюджета.

При таком подходе азиатский блок сети, имеющий конфигурацию «дерева» с единственным стволом – Транссибом – и пока неполноценным отростком от ствола – БАМом, технологически не приспособленный к формированию конкурентных внутрироссийских маршрутов перевозки грузов и пассажиров между Европейской и Азиатской Россией, будет настоящим естественным монополистом, а не искусственным симулякром, сконструированным потенциальными нобилиантами из ОАО «РЖД» в целях перераспределительных. И если государство всерьез намерено переориентировать вектор своего развития с Запада на Восток и для этого активизировать коридор Шелкового пути в расширенном за счет Транссиба и БАМа варианте, то обеспечение конкурентоспособности магистралей на мировом рынке потребует немалых инвестиций. К примеру, только превращение

⁷ Заметим, что еще в 2003 г., т.е. на заре структурной реформы железнодорожного транспорта, предлагалось в железнодорожной сети Европейской России выделить два достаточно автономных блока и отдать их в концессию двум конкурирующим вертикально интегрированным железнодорожным компаниям [17].

БАМа в современную двухпутную железнодорожную магистраль мирового класса потребует, по оценкам экспертов, вложений в подвижной состав и инфраструктуру не менее 800 млрд руб. (в ценах 2010 г.) [19].

2. Неизбежно возникает сакраментальный для России вопрос: где взять деньги? Сермяжная правда состоит в том, что успехи России на внешнеполитической арене привели к санкциям и отказам западных банков кредитовать Россию. Как долго продлится попытка финансового удушения отечественной экономики – неясно, но свет в конце туннеля пока не просматривается. Банки же российские маломощны и не имеют «длинных денег» для кредитования долгосрочных проектов, а государственный бюджет не резиновый и к тому же дефицитный [20]. А вкладывать необходимо сегодня и много, потому что завтра будет поздно: Китай – опасный стратегический конкурент в части железнодорожного транзита Восток – Запад; чтобы в этом убедиться, достаточно внимательно изучить хотя бы его программу Экономического пояса Шелкового пути.

У России и ОАО «РЖД», как представляется, есть две стратегические альтернативы по взаимодействию с Китаем при общей установке «отбить» у морских перевозчиков хотя бы 10% грузопотока между Европой и Азией. Одна из них – конкурировать с Китаем, пытаясь, победив его, в одиночку с помощью системы «Транссиб – БАМ» привлечь международный транзит на северное расширение Шелкового пути. Средство – тарифный демпинг, но для его реализации нужны не только деньги на реконструкцию системы «Транссиб – БАМ», что отмечалось выше, но и субсидии эксплуатантам системы, так как их деятельность по определению будет убыточной. Способно ли государство на подобный маневр в ситуации кризиса и западных санкций – большой вопрос.

Другая стратегия – кооперация с Китаем. Стратегически кооперация выгодна обеим странам как в экономическом, так и в военно-стратегическом смысле. Известно, что экономики Китая и России взаимодополнительны и обе стоят перед проблемой отказа в обозримой перспективе от экспортной модели и запуска модели саморазвития с ориентацией на внутренний спрос. Военно-стратегический альянс также неизбежен, если реально подходить к оценке политической ситуации в современном мире,

когда продолжение политики военными средствами постепенно приобретает характер нормы.

Полагаем, что стратегия конкурирования должна быть отвергнута, поскольку Россия и Китай ныне находятся в разных весовых категориях как хозяйственные системы, и результаты конкурентной борьбы заранее предопределены. Иное дело – стратегия кооперирования. Здесь, если ЭПШП не стратагема⁸, т. е. инструмент китайского игрового мышления, исторический ровесник Шелкового пути между Востоком и Западом, то идея согласованности интересов, декларируемая в ЭПШП, вполне конструктивна и приемлема для России в рассматриваемом случае.

Что говорит теория

Проведем аналогию проанализированной проблемной ситуации «Повышение конкурентоспособности системы “Транссиб – БАМ”» с известной из теории игр «дилеммой заключенного». Полагая, что читатель знаком с описанием дилеммы из литературы, сформулируем ее применительно к нашему случаю следующим образом.

Морские перевозчики, реализующие сегодня 98% межстрановых и межконтинентальных перевозок, в силу своего доминирующего положения контролируют также существующий здесь рынок сухопутных железнодорожных перевозок. Их задача – не позволить кооперироваться китайским и российским железнодорожным перевозчикам в коридоре сухопутного Шелкового пути, так как подобное грозит владельцам судов и портов потерей существенной части доходов от транспортировки грузов и пассажиров по Суэцкому каналу и вокруг Африки.

Гипотетически ответное игровое поведение Китая и России, конкурирующих на сухопутных маршрутах, может быть кооперативным и некооперативным. Для иллюстрации проблемы используем числовой пример из книги нобелевских лауреатов по экономике Дж. Харшаньи и Р. Зелтена [22] (рис. 5), договорившись, что условные выигрыши (+) и проигрыши (-) конкурентов выражаются в млрд у. е.

⁸ Стратагема (по-китайски: чжимоу, моулюе, цэлюе, фанлюе) означает стратегический план, в котором для противника заключена какая-либо ловушка или хитрость [21].

В клетках матрицы выигрышей число в верхнем левом углу представляет выигрыш игрока *Китай*, в нижнем правом углу – выигрыш игрока *Россия*. Строки матрицы представляют стратегии C^* и N^* *Китая*, столбцы – стратегии C^{**} и N^{**} *России*.

		Россия	
		C^{**}	N^{**}
Китай	C^*	+10 + 10	-10 +11
	N^*	+11 -10	+1 +1

Рис. 5. Игра «дилемма заключенного»
(матрица выигрышей)

Если предположить, что игроки исходят из равенства своих стратегических возможностей, которые шире возможностей узко экономических, естественно ожидать, что они согласятся с исходом игры, обеспечивающим им равные выигрыши. Но таких исходов в матрице два: (+10,+10) при выборе пары стратегий $C = (C^*, C^{**})$, либо (+1,+1) при выборе игроками пары стратегий $N = (N^*, N^{**})$.

В книге нобелевских лауреатов доказано, что если игра проводится как кооперативная **в рамках** взаимобязывающего соглашения, то игроки, действуя рационально, будут применять пару стратегий C , так как C дает им выигрыши на порядок большие, чем N . Напротив, если игра проводится как некооперативная, рационально действующие игроки не могут выбрать пару стратегий C , так как **вне** рамок взаимобязывающего соглашения C -стратегии обоих игроков не представляют собой наилучшие ответы на выбор партнера по игре.

Правда, открытым остается вопрос – кто и как будет обеспечивать выполнение соглашения, принуждающего игроков вести себя устойчиво кооперативно, что, собственно, и определяет повышение конкурентоспособности системы «Транссиб – БАМ» в условиях международной нестабильности. Учитывая великодержавный статус игроков и слабость международных институтов, предназначенных, в частности, и для исполнения функции карательно-надзорной, внешнее принуждение исключается. Тогда исполнение соглашения может быть гарантировано только

моральными качествами игроков, исключаящими их оппортунистическое поведение. А также наличием общих внешних угроз, недостатка в которых оба игрока – и Китай, и Россия, как представляется, не ощущают сегодня и вряд ли могут рассчитывать на снижение их уровня в обозримом будущем.

Практический аспект проблемы

И последние по порядку изложения, но системообразующие, на наш взгляд, соображения, ставящие решение проблемы повышения конкурентоспособности системы «Транссиб – БАМ» на практические рельсы. Соображения носят прагматический характер и принимают во внимание указание гетевского Мефистофиля о серости теории и вечно зеленеющем древе жизни. Применительно к идее кооперирования, попытка теоретического обоснования которой в терминах теории игр осуществлена выше, добавим несколько замечаний, касающихся «вечно зеленеющего» набора механизмов кооперирования. Эти механизмы разнообразны и многочисленны, их эффективность проверена социалистической и капиталистической практиками хозяйствования на макро- и микроуровнях.

Независимо от того, какой из них в спектре «концессионная сделка» – «общество советско-китайской дружбы» будет принят к реализации, России необходимо сосредоточиться на двух, если сказать языком системного анализа, метапроблемах, без решения которых любые механизмы кооперации не могут быть продуктивными.

Первая – корректировка действующего закона о концессиях, который по своему содержанию, на наш взгляд, является конфискационным; кооперация с Китаем без должной корректировки закона представляется нереальной.

Вторая – таможенный досмотр. Российская таможня, действуя якобы в интересах государства⁹, практикует затяжной стопроцентный досмотр грузов, что ведет к нарушению графиков их поставки и, как следствие, уходу транзитных грузов к нашим конкурентам.

⁹ О несовпадении интересов таможни и государства свидетельствуют недавние материалы межведомственной комиссии, опубликованные в «Аргументах и фактах недели» (№ 41 и 42 за октябрь-ноябрь 2015 г.).

Пойдут ли китайцы на кооперацию с такими партнерами – вопрос риторический.

В случае же, если первая и вторая метапроблемы Россией будут решены удовлетворительно, одной из форм кооперирования могло бы стать создание совместной транспортно-логистической структуры, подобной той, которая возникла в ноябре 2014 г. – АО «Объединенная транспортно-логистическая компания» (ОТЛК) [23], акционерами которой формально являются «Трансконтейнер» и «РЖД-Логистика». Как известно, учредители ОТЛК – ОАО «Российские железные дороги», ГО «Белорусская железная дорога», АО «Национальная компания “Казахстан темир жолы”».

В отличие от ОТЛК, где инфраструктура имеет одинаковую технологическую основу и технические стандарты (ширина колеи, стандарты тяговой энергетики, типы подвижного состава и т. п.), российско-китайское предприятие, созданное на основе кооперации между ОАО «РЖД» и Железными дорогами Китая (ChinaRailways)¹⁰, могло бы функционировать на несколько иных принципах. А именно: кроме разной ширины колеи (в РФ и странах бывшего СССР и Финляндии – 1520 мм, а в Китае – так называемая «стефенсоновская» колея – 1435 мм), необходимо учесть проблему различных стандартов наличия, обращения, регламентов и обслуживания подвижного состава (тягового и нетягового).

Так, технологические «заезды» локомотивов и (или) локомотивных бригад на территорию соседнего государства и использование энергетической инфраструктуры и электроэнергии сопредельных государств (как в случае с Россией, Казахстаном и Белоруссией) регулируются двусторонними или трехсторонними договорами или договорами на эксплуатацию при пересечении конкретных транспортных стыков. Эксплуатация вагонного парка (т. е. так называемого «нетягового подвижного состава») регламентируется также двусторонними или многосторонними

¹⁰ Железные дороги – один из наиболее популярных видов транспорта для дальних поездок в Китае. Почти все железнодорожные компании подчинены Министерству железных дорог КНР. Оператором национальной сети железных дорог является китайская государственная компания ChinaRailways (中国铁路). Сеть охватывает практически все провинции, кроме специального административного района Макао [24].

соглашениями. «Чужие» вагоны подлежат срочному возврату в порожнем состоянии или загружаются попутными грузами по отдельным соглашениям. Кроме того, имеется общий (или совместный) парк вагонов, дислокация и эксплуатация которого также регулируются отдельно.

В варианте кооперации в перевозках с железными дорогами Китая все значительно сложнее. Перешивка российской колеи на европейскую – это весьма затратный проект. Альтернативой перешивке может быть только перестановка вагонных тележек различных стандартов или применение технологии фирмы «Гальго» (плавное изменение длины колесной оси вагона в движении) на стыковых станциях. И то и другое также весьма дороги.

Но игра стоит свеч, поскольку иной альтернативы повышения конкурентоспособности системы «Транссиб – БАМ», кроме как через – пусть затратную – кооперацию с Китаем, на наш взгляд, сегодня нет.

Литература

1. Витте С. Ю. Собрание сочинений и документальных материалов: в 5 т. / С. Ю. Витте; Российская академия наук. Институт экономики. – М.: Наука, 2002 (Памятники экономической мысли). – Т. 1. Кн. 1: Пути сообщения и экономическое развитие России. – С. 327.
2. URL: https://yandex.ru/images/search?text=%D0%92%D0%A1%D0%A2%D0%9E%20%D0%91%D0%90%D0%9C%20%D0%A2%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B1&img_url=http%3A%2F%2Fplayer.myshared.ru%2F361946%2Fdata%2Fimages%2Fimg31.jpg&pos=2&rpt=simage&stype=image&lr=65&noreask=1&source=wiz&uinfo=sw-1280-sh-1024-ww-1254-wh-823-pd-1.0000050067901611-wp-5x4_1280x1024-It-155&redircnt=1445733507.1 (дата обращения: 25.10.2015).
3. URL: https://yandex.ru/images/search?img_url=http%3A%2F%2Fplayer.myshared.ru%2F434193%2Fdata%2Fimages%2Fimg14.png&text=%D0%92%D0%A1%D0%A2%D0%9E%20%D0%B0%D0%B0%D1%80%D1%82%D1%8B&redircnt=1445738564.1&noreask=1&pos=2&rpt=simage&lr=65
4. URL: http://www.dergachev.ru/analit/The_Great_Silk_Road/11.html#VixblGeheLg
5. URL: <http://albertmaximov.keyforum.ru/viewtopic.php?f=8&t=394>.
6. Независимая газета. – 1997. – 27 март.
7. URL: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trans/main/eatl/docs/1stEATC_decl_r.pdf
8. Коммерсантъ. – 2013. – 2 апр.
9. URL: <http://www.sbras.ru/HBC/2002/n12/f09.html>

10. URL: <http://www.interfax.ru/business/430147> (дата обращения: 26.10.2015).
11. *Бикмухаметов Р.* Безработный русский транзит // Экономика и жизнь. – 2008. – № 27 (9241).
12. Vedomosti.ru – 2012. – 29 нояб.
13. URL: <http://e.120-bal.ru/geografiya/5941/index.html>
14. URL: <http://irancivilizatsia.ru/archives/229>
15. URL: https://ru.wiki2.org/wiki/%D0%A8%D0%B5%D0%BB%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D0%BF%D1%83%D1%82%D1%8C
16. *Кибалов Е. Б.* Проблема тарифного регулирования на железнодорожном транспорте // ЭКО. – 2015. – № 10. – С. 139–144.
17. *Гуриев С., Питтман Р., Шевяхова Е.* Конкуренция вместо регулирования: предложения по реструктуризации железнодорожного транспорта на третьем этапе структурной реформы. – М.: Центр экономических и финансовых исследований и разработок, 2003. URL: https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Ffir.nes.ru%2F~sguriev%2Fpapers%2Frailroad_rus.pdf&name=railroad_rus.pdf&lang=ru&c=565d62e982c0
18. URL: <http://viktorvoksanaev.narod.ru/02012012.pdf>
19. URL: <http://lenta.ru/news/2010/03/24/bam/>
20. Дефицит государственного бюджета в 2016 г. составит 2,36 трлн руб., или и 3% ВВП // Аргументы недели. – 2015. – № 41 (482). – С. 2.
21. URL: http://www.e-reading.mobi/bookreader.php/145114/fon_Zenger_-_Stratagemy_O_kitaiiskom_iskusstve_zhit'_i_vyzhivat'.html/
22. *Харшаньи Дж., Зелтен Р.* Общая теория выбора равновесия в играх / Пер. с англ. Под ред. Н.А. Зенкевича. – СПб: Экономическая школа, 2001. – С. 1–5.
23. URL: http://rzd.ru/ent/public/ru? STRUCTURE_ID=5185&layer_id=5554&id=4969
24. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Железные_дороги_Китая
25. URL: <http://www.odnako.org/blogs/kitayskiy-lokomotiv-istorii-kak-stremitelno-menyaetsya-mir-i-pochemu-mi-etogo-ne-zamechaem/>

Сценарии развития и конкурентоспособность экономики российского Дальнего Востока

В.К. ЗАУСАЕВ, доктор экономических наук, директор.

E-mail: zausaev_inst@mail.ru

Г.И. БУРДАКОВА, кандидат экономических наук,

Н.А. КРУЧАК, «ДальНИИ рынка», Хабаровск

В статье рассмотрены возможные сценарии социально-экономического развития Дальнего Востока, сформулированы основные положения национального сценария, показаны необходимые условия его реализации, базирующиеся на снижении затратности региональной экономики.

Ключевые слова: Дальний Восток, национальный сценарий, условия реализации, полюса роста, институциональные преобразования

Основные концепции развития

В последнее время много говорится о новой модели развития Дальнего Востока [1]. Но какая концепция лежит в ее основе? Ведь руководящая идея вытекает из поставленной Россией перед макрорегионом цели. Что должен он сделать для страны, руководствуясь геостратегическими интересами и обеспечивая ее безопасность? Укрупненно можно назвать три концепции, реализующиеся по своим сценариям.

Первый сценарий. Консервативно-сырьевой, обеспечивающий постепенное вхождение экономики Дальнего Востока в Азиатско-Тихоокеанский регион. Это движение методом «проб и ошибок», когда отсутствует системное видение будущего развития макрорегиона. Его можно отнести к инерционному развитию, то есть сохранению заложенных в предыдущие годы факторов роста. Он базируется на достаточно высокой инвестиционной активности в нефтегазовом секторе. Усилится сырьевая специализация. Перспективы создания масштабных перерабатывающих производств в ресурсодобывающем секторе ограничатся первичными переделами. Во внешнеэкономической деятельности акцент будет сделан на Китае, который активизирует свою инвестиционную деятельность. В ограниченных масштабах развитие получают кон-

цессионные отношения с привлечением иностранного капитала. Реальное ухудшение динамики доходов населения и снижение потребительского спроса отрицательно скажутся на развитии здравоохранения, образования и жилищно-коммунальной сферы.

Оживление возможно при активизации среднего и малого бизнеса за счет модернизации банковской и инновационной систем, обеспечивающих облегченный доступ компаний к ресурсам развития. Потребуется создание системы преференций в форме налоговых льгот, поддержки экспорта, урегулирования проблем, сдерживающих развитие бизнеса, включая избыточное государственное администрирование. Введение особых режимов хозяйствования, например, территорий опережающего социально-экономического развития, в силу ограниченности государственной поддержки, не придаст импульс развитию макрорегиона.

Дифференциация территориального развития (муниципальных образований) усилится. Решение социально-экономических проблем сохранится на уровне риторики, поэтому процесс сокращения демографического потенциала, особенно в качественном отношении, продолжится.

Второй сценарий. Либерально-сырьевой, с усилением логистического направления, посредством которого осуществляется массивное вхождение России через Дальний Восток в экономику Азиатско-Тихоокеанского региона. По сути, произойдет бросок в глобализацию. Широкое распространение получат концессионные отношения. Они коснутся наиболее масштабных месторождений нефти, газа, железной руды, угля и др. Крупнейшие иностранные корпорации станут главной движущей силой развития региона.

Реализация этого сценария базируется на усилении транзитной роли региона, диверсификации внешнеэкономических связей (Китай, Япония, КНДР, Республика Корея и др.). Осуществляются масштабные транспортные проекты «Европа – АТР (Япония)», а также нефтегазовые трубопроводы «Дальний Восток – АТР». Драйвером здесь выступит Сахалин с железнодорожными мостами на материк и о. Хоккайдо (Япония). Создание «евразийского моста» – высокоскоростного прямого железнодорожного пути через Сахалин «Япония – Россия – Европа» – уменьшит срок прохождения грузов до 10 суток. Строительство на юге острова

тепловой электростанции на парогазовых установках и передача электроэнергии по подводному кабелю станут основой энергомоста «Сахалин – Япония». В дальнейшем к нему может быть подключена Тугурская приливная электростанция.

Открытие внутренних инвестиционных и товарных рынков приведет не только к форсированному поступлению значительных иностранных капиталов, но и росту импорта готовых товаров, свергыванию недостаточно конкурентоспособных местных перерабатывающих производств. Усилится истощительное природопользование. Островки конкурентоспособных производств, отвечающих мировым требованиям качества, начнут все больше отрываться от массы деградирующих, теряющих возможности качественного технологического и кадрового обновления предприятий. Расширится привлечение иностранных работников, а также российских специалистов-вахтовиков. Сфера приложения труда рядовых дальневосточников ограничится.

Вместе с тем, исходя из соотношения «результаты – затраты», концессионные отношения будут наиболее эффективными. Это показали наши расчеты на примере Сахалинской области [2]. Россия получит значительные финансовые ресурсы для решения стоящих перед ней проблем с меньшими социальными издержками. Подобная задача перед Дальним Востоком уже стояла в 1960–1970-е годы, когда стране нужна была конвертируемая валюта для освоения нефтяных месторождений Западной Сибири и прокладки трансконтинентальных трубопроводов. И он ее решил, благодаря чему Россия за счет нефти и газа пережила тяжелые годы рыночных реформ.

Однако социальная политика сведется к минимизации гарантий для местных жителей. Усилится экономическая дифференциация населения по доходам и качеству жизни. Это неравенство будет рассматриваться как естественный процесс конкурентной борьбы. Отток населения приобретет массовый характер. Возрастут геостратегические риски, снизится управляемость макрорегиона со стороны российского государства, создадутся предпосылки для экономической потери Дальнего Востока.

Третий сценарий. Дальний Восток – будущий драйвер российской экономики. Он базируется на идее высокой потребности в отдаленной перспективе (во второй половине XXI века) сопредельных государств не только в традиционных природных

ресурсах, но и в пресной воде, пространстве для размещения возобновимых источников энергии (солнечных, ветровых приливных и др.), экологически чистом животном белке (биологические ресурсы моря). Российский Дальний Восток эту потребность удовлетворить способен. Сделать это, не нанося ущерб безопасности нашей страны, возможно при реализации **патерналистско-инновационного (национального) сценария развития макрорегиона**. Однако он требует значительных государственных вложений в качественную модернизацию экономики. Реализация долгосрочных проектов в области нефте- и газодобычи, транзитного транспорта, магистральной трубопроводной сети, лесной, угольной и рыбной промышленности должна основываться на принципах устойчивого неистощительного природопользования. Это потребует интенсификации воспроизводства возобновимых природных ресурсов, развития перерабатывающих производств, в том числе за счет иностранных инвестиций и «технологического трансферта», обеспечивающих рост конкурентоспособности продукции на внешних рынках. Концессионные отношения будут преследовать национальные интересы.

Масштабным международным проектом должно стать комплексное освоение природных ресурсов Охотского моря. Имеются в виду не только традиционные биологические и нефтегазовые ресурсы, но и использование энергии приливов, минеральных ресурсов шельфа (железно-марганцевые конкреции) и др.

Развитие производственной и социальной инфраструктуры, образования, здравоохранения, культуры, жилищно-коммунальной сферы обеспечит создание трудового потенциала нового качества. При стягивании его на наиболее благоприятные по условиям проживания территории возрастает роль юга региона как места размещения больших и малых селитебных центров. Живя в наиболее обустроенных местах, их население будет работать по всему Дальнему Востоку, в том числе и на вахтовых принципах. Это позволит экономить на социальной инфраструктуре, концентрируя ограниченные ресурсы на приграничных территориях России.

Потребуется новая модель внешнеэкономического сотрудничества. Учитывая исторический опыт Японии в освоении южной части Сахалина и вышеназванные проекты, ее можно формиро-

вать на базе сопряжения островной и японской экономик. Это позволит области стать центром интеграции (зоны интенсивных контактов) российского Дальнего Востока и Японии, и она будет играть роль пилотного проекта по созданию в других субъектах макрорегиона подобных зон экономического сотрудничества.

Первый и второй сценарии базируются на реализации естественных преимуществ макрорегиона: рентных сырьевых ресурсах и географическом положении, которые и без того в настоящее время эксплуатируются достаточно интенсивно. Третий сценарий предполагает развитие перерабатывающих переделов, то есть производства продукции с более высокой добавленной стоимостью, расширенное воспроизводство возобновимых природных ресурсов, что сопряжено с повышенными финансовыми издержками.

Значительная затратность этого сценария обусловлена также формированием и наращиванием на Дальнем Востоке постоянно-го населения и его профессионального потенциала. Это требует повышения качества жизни посредством реализации масштабных социально-экономических проектов.

Особенности и проблемы региональной экономики

Экономика Дальнего Востока объективно высокозатратна. Как преодолеть эту тенденцию и сделать продукцию глубоких переделов конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках? На этот вопрос невозможно ответить, оперируя только показателями микроуровня. Необходимо глубже рассмотреть проблемы региональной экономики.

Дальний Восток «работает» в условиях воздействия шести фундаментальных факторов, определяющих, с одной стороны, особенности деятельности хозяйствующих субъектов, а с другой – «поле» конкурентоспособности товаров и услуг. Это удаленность от материнской стороны, окраинность, приграничность, северность, пионерность освоения и узконаправленная (сырьевая) востребованность сопредельными государствами. Они несут в себе не только геостратегические риски, но и повышенную затратность регионального хозяйства. Именно последнее и формирует сырьевую (рентную) специализацию. Попытки выйти на внешний рынок с продукцией переработки даже при тотальном госрегулировании были ограничены низкой ее конкурентоспособностью.

Это хорошо демонстрирует одна из отраслей специализации Дальнего Востока – лесная промышленность. С середины 1960-х годов заработали генеральные соглашения с Японией по освоению лесных ресурсов. Они гарантировали экспорт как необработанной древесины, так и пиломатериалов. Но стабильно выполнялись планы только по поставкам сырья. Причина – низкая производительность труда, которая «съедала» ренту по мере углубления переработки. Продукция переработки была конкурентоспособна только в регионе, благодаря регулируемому ценообразованию и закрытости внутреннего рынка. Это обеспечивало сбыт на Дальнем Востоке до 60% производимой здесь лесопроductии и поддерживало определенный уровень развития деревообработки.

В рыночный период сырьевая специализация приобрела гипертрофированные масштабы. До 95% продукции отрасли (в основном «кругляк») поставлялось на экспорт. Причины те же: низкая производительность труда и свертывание традиционных лесопотребляющих отраслей, прежде всего, жилищного строительства. И только с введением повышенных пошлин на экспорт необработанной древесины начала развиваться деревообработка. Но и она, в большинстве своем, оказалась неконкурентоспособной и влечит жалкое существование.

Низкая производительность труда в производственном секторе дополняется дороговизной воспроизводства человека. Социальная инфраструктура на Дальнем Востоке высокочрезмерно затратна в силу действия вышеприведенных факторов. В результате считается, что регион дотационен. В этом отношении показателен опыт освоения Южного Сахалина Японией в 1905–1945 гг. Вывоз промышленной продукции с острова более чем в два раза превышал ввоз [3]. При этом шло мощное индустриальное развитие. Такая высокая самодостаточность достигалась за счет экономии на социальной инфраструктуре и снижения затрат на воспроизводство человека.

Сегодня подобная модель формируется на Чукотке [4]. Наиболее показательным ее преимуществом в сравнении с Еврейской автономной областью. В 1990 г. население этих субъектов составляло 158 и 219 тыс. чел. соответственно, в 2014 г. – 51 и 168 тыс. чел. Располагаясь в худших природно-географических условиях, Чукотка потеряла 2/3 населения (107 тыс. чел.), но имеет в настоящее время лучшую динамику и существенно более высокие макроэкономические показатели.

По производительности труда и доходам, с учетом нивелирования ценового фактора, превышение составляет 1,3 и 2,0 раза, инвестиционной отдаче и налогам – 3,1 и 2,9 раза.

Здесь к минимуму сведены малоэффективные отрасли. На сельское хозяйство в 2012 г. в Чукотском автономном округе приходилось 1,5% валовой добавленной стоимости, обрабатывающие производства – 0,2%, в то время как в Еврейской автономной области – 8,9% и 4,8% соответственно. По добыче полезных ископаемых картина обратная: 35,2% и 0,5%. В результате в 2014 г. индекс промышленного производства к 2013 г. составил соответственно 134,2% и 115,6%. Сальдированный финансовый результат деятельности организаций за 2010–2013 гг. в Чукотском автономном округе положительный (прибыль 43,4 млрд руб.), а в Еврейской автономной области – отрицательный (убыток 1,7 млрд руб.). Во многом показатели округа обусловлены усилением сырьевой специализации и переходом на вахтовые методы организации производства. Последнее позволяет сократить постоянное население и снизить затраты на воспроизводство человека. В конечном итоге это концессионный сценарий развития Дальнего Востока со всеми вытекающими геостратегическими рисками.

Но есть ли сегодня успешные высокотехнологичные конкурентоспособные предприятия на Дальнем Востоке, функционирующие вопреки вышеприведенным трудностям? Есть, причем как в сырьевом, так и перерабатывающем секторах. Они максимально реализовали свои преимущества в период становления рыночных отношений.

Так, ОАО «Тернейлес» в Приморском крае, используя благоприятную рыночную конъюнктуру на круглые лесоматериалы, построил несколько деревообрабатывающих заводов. Преобразование в совместное с японским бизнесом предприятие позволило стабильно поставлять сырье и продукцию переработки на японский рынок. Конструктивный собственник-менеджер обеспечил эффективное использование ренты для технического перевооружения предприятия и подготовки квалифицированных кадров.

Комсомольский-на-Амуре авиационный завод КнААПО (ныне КнААЗ) также сумел «вписаться» в рыночные условия, используя уникальность своего положения. Во-первых, его продукция была востребована на внешнем рынке. Во-вторых, выпускаемые военные самолеты содержали интеллектуальную ренту. В-третьих, собственник и менеджмент направили прибыль на техническое

перевооружение производства. Все это позволило сохранить высококвалифицированный трудовой коллектив. Поэтому когда встал вопрос, где выпускать боевые самолеты пятого поколения Т-50 и на базе чего создавать филиал ЗАО «ГСС» для сборки нового среднемагистрального гражданского самолета «Суперджет-100», выбор был сделан в пользу Комсомольского авиационного завода [5].

Как видим, успешность этих двух совершенно разных предприятий достигнута за счет использования общих объективных конкурентных преимуществ. Особенно надо выделить следующие параметры: наличие ренты и конструктивный менеджмент, обеспечивший ее эффективное использование. В результате технического перевооружения производства достигается высокая производительность труда, а рентная продукция нивелирует повышенные затраты.

В настоящее время предпринимается попытка снижения затратности регионального производства за счет введения льгот по налогам, таможенным пошлинам, арендной плате и др. в рамках территорий опережающего социально-экономического развития [6].

Условия повышения конкурентоспособности

Формирование подобных полюсов роста – здравая мысль. Но хватит ли мер поддержки для обеспечения конкурентоспособности продукции несырьевых отраслей? Может быть, нужны более масштабные меры государственного патернализма, в полной мере использующие модель «полюсов роста»? Тогда экономическое развитие, понимаемое как структурное изменение, вызванное ростом лидирующих предприятий, будет содержать в себе движущую силу за счет выпуска уникальной продукции, использования передовых достижений науки и техники, новых технологий. Они сначала иницируют, а затем распространят положительную динамику на окружающее пространство. Вокруг доминирующей единицы изменятся форма и содержание экономических отношений. Лидирующие предприятия и зависящие от них фирмы создают особую макросреду с другими условиями рыночного равновесия. Параметры «полюса роста» будут иметь свои более эффективные характеристики по сравнению с региональным и общенациональным хозяйством.

Пилотным проектом этой модели на Дальнем Востоке мог бы стать г. Комсомольск-на-Амуре с его высокотехнологичными

2 ЭКО. – 2016. – №1

авиа- и судостроительным предприятиями. Это действительно лидирующие производства, способные создать инновационную макросреду и стать драйвером экономического роста макрорегиона.

К вышесказанному следует добавить несколько ключевых условий повышения конкурентности региональной экономики. Прежде всего, это снижение себестоимости за счет жесточайшей противозатратной политики в естественных монополиях (федеральных и муниципальных) и компаниях с преобладанием государственного капитала. Они должны обеспечивать национальные интересы, снижая тарифы на тепло- и электроэнергию, транспорт и банковские кредиты. Здесь показателен опыт Китая, который дифференцирует тарифы на электроэнергию в зависимости от стратегической значимости отрасли или предприятия.

В противозатратной политике естественных монополий важную роль играет оптимизация заработной платы высших менеджеров. Есть в экономике такое понятие, как редукция труда: сведение сложного труда к простому. Если величина заработной платы зависит от количества и качества труда, то и заработную плату можно редуцировать таким же образом. Тогда оттолкнувшись от самого сложного труда в стране (труд Президента России В.В. Путина и его заработной платы – около 700 тыс. руб. в месяц), можно определить заработную плату всех высших менеджеров государственных и муниципальных компаний. Это позволит существенно скорректировать в меньшую сторону их издержки. А самое главное, это станет значительным психологическим фактором роста производительности труда в экономике России. Ведь помимо собственно размеров заработных плат, сильным стимулом здесь выступает еще и их соотношение. Как может эффективно работать рядовой сотрудник предприятия, зная, что его руководитель получает в 50 раз больше?!

Следующим важным резервом снижения издержек бизнеса является выплата северных (стимулирующих) надбавок из федерального бюджета. В настоящее время они реально выплачиваются только в бюджетной сфере и естественных монополиях. Предприниматели их минимизируют вплоть до ухода в «тень».

Опережающее развитие экономики Дальнего Востока будет ограничиваться постоянным дефицитом трудовых ресурсов. Поэтому инновационное развитие региона должно быть обеспечено

трудосберегающими техникой и технологиями. Опыт проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2» показывает реальность этого пути.

Наконец, не уйти при освоении северных удаленных природных ресурсов от вахтовых методов организации труда. Это – единственный способ минимизировать социальные затраты.

Повышение конкурентоспособности региональной экономики требует решения целого ряда проблем на федеральном уровне. Важным институциональным шагом, определяющим политику государства в отношении российского Дальнего Востока, могло бы стать принятие федерального закона «О развитии Дальнего Востока». В его концептуальной части и должны быть прописаны цели и задачи развития макрорегиона, формы и механизмы их достижения, этапы и приоритеты движения.

В реальности жизнь богаче любых теоретических схем. Развитие Дальнего Востока вберет в себя элементы всех возможных сценариев движения. Но акцент будет поставлен, исходя из конкретной политико-экономической ситуации и воли правящей элиты. Главное, чтобы не сбылось опасение П. А. Столыпина: «... оставлять этот край без внимания было бы проявлением громадной государственной расточительности. Край этот нельзя огородить каменной стеной. Восток проснулся, господа, и, если мы не воспользуемся этими богатствами, то возьмут их, хотя бы путем мирного проникновения, другие» [7].

Литература:

1. Решение по итогам заседания правительственной комиссии по вопросам социально-экономического развития Дальнего Востока // Тихоокеанская звезда. – 2013. – 15 нояб. – С. 3.
2. Заусаев В., Хорошавин А., Кручак Н. Особая экономическая зона «Сахалин»: новые возможности экономического роста // Экономист. – 2014. – № 5. – С. 25.
3. Коу Б. З. Корейцы на Сахалине. – Южно-Сахалинск, 1993. – С. 27.
4. Заусаев В. К. Чукотка: новая модель развития Дальнего Востока? // Проблемы Дальнего Востока. – 2015. – № 4. – С. 141–144.
5. Заусаев В. К., Бурдакова Г. И., Кручак Н. А. Территории опережающего развития: работа над ошибками // ЭКО. – 2015. – № 2. – С. 77.
6. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации: фед. закон № 473-ФЗ от 29.12.2014. URL: <http://www.consultant.ru>
7. Столыпин П. А. Нам нужна Великая Россия... // Полн. собр. речей в Государственной думе и Государственном совете. 1906–1911 гг. – М.: Мол. гвардия, 1991. – С. 127.

Восточное приграничье России: альтернативы сельского развития¹

З.И. КАЛУГИНА, доктор социологических наук. E-mail: zima@ieie.nsc.ru
О.П. ФАДЕЕВА, кандидат социологических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск.
E-mail: fadeeva_ol@mail.ru

В статье рассматриваются возможности социально-экономического развития восточных приграничных регионов России за счет вовлечения в хозяйственный оборот неиспользуемых земель сельхозназначения. На примере отдельных регионов анализируются возможности и ограничения экономической и социально-культурной интеграции с соседними странами. В качестве одного из главных драйверов развития села предлагается использовать уже существующие точки активности местного, в том числе неформального предпринимательства. Рассмотрены контуры государственной политики, которая бы помогла создать благоприятный бизнес-климат в приграничных территориях, а также способствовать их интеграции с другими регионами России и приграничными районами сопредельных стран.

Ключевые слова: приграничные территории, сельское развитие, земельные ресурсы, экономический и человеческий потенциал

Масштабные проекты, обсуждаемые в контексте «восточного вектора» развития России, как правило, нацелены на освоение крупных месторождений полезных ископаемых и создание транспортной инфраструктуры для экспорта сырья в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. В случае реализации подобные проекты лишь в малой степени будут способствовать экономическому и социальному прогрессу восточных территорий, так как в существующей системе взаимоотношений федерального центра, крупных ресурсных корпораций и регионов значительная часть полученных эффектов достанется «экстерриториальным» бенефициарам [1]. Но потенциал развития восточных районов не ограничивается интересными для крупных игроков проектами освоения минерально-сырьевых ресурсов. Существенным фактором экономического роста восточных регионов может

¹ Результаты исследований, представленные в данной работе, получены в рамках проекта № 0325–2015–0012 «Социально-экономические и ресурсные аспекты трансграничного сотрудничества приграничных территорий Сибири» Подпрограммы III.2П.1. Комплексной программы фундаментальных исследований СО РАН № III.2П. «Интеграция и развитие» на 2015 г.

стать развитие сельского хозяйства и связанных с ним отраслей. Основание для такого предположения – наличие больших массивов неиспользуемых или используемых неэффективно земель.

Потенциал развития сельского хозяйства

Проекты повышения интенсивности использования земельных ресурсов требуют значительных инвестиций, сопоставимых с затратами на освоение новых сырьевых районов. В связи с этим обсуждаются разные стратегии привлечения потенциальных инвесторов, в том числе иностранных. Очевидно, что без участия государства ни одна из таких стратегий не может быть реализована в полной мере. Поэтому важно правильно расставить приоритеты государственной политики развития сельских территорий и определить критерии успешности таких проектов, учитывающие не только глобальные, но и локальные интересы, в том числе интересы людей, проживающих на этих землях. Особую важность представляют развитие приграничных районов и использование возможностей трансграничного сотрудничества в аграрной сфере.

В России, на долю которой приходится более 10% площади мировых сельхозугодий, на данный момент имеются возможности как для экстенсивного (рост площадей), так и для интенсивного (повышение продуктивности) развития сельского хозяйства. На каждого россиянина приходится 12 га земли, в то время как на жителя Западной Европы – 1 га, Азии – 1,1, Африки – 6,4, Северной Америки – 6,1, Южной Америки – 7,3, Австралии и Океании – 37 га [2]. По оценкам специалистов, Россия занимает одно из самых высоких мест в мире по трем ключевым параметрам: общая площадь пашни; распаханность территории (страна принадлежит к числу наименее распаханых); обеспеченность пашней на душу населения (табл. 1). С этих позиций Россия рассматривается как потенциальный поставщик экологически чистых продуктов питания, а также сырья для производства биотоплива.

Восточные территории России, включающие в себя регионы Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, обладают 42% сельскохозяйственных земель страны, в том числе 22% пашни. Однако, как видно из таблицы 2, степень использования земельных ресурсов, особенно в Сибирском федеральном округе, катастрофически низка. Регионы западносибирского приграничья (Омская и Новосибирская области, Алтайский край), которые имеют общую границу с Казахстаном, принадлежат к числу

наиболее развитых в сельскохозяйственном отношении сибирских территорий, но даже здесь площади необрабатываемой земли велики. Особенно тревожная ситуация в Алтайском крае – главной житнице Сибири и Дальнего Востока.

Таблица 1. Страны – лидеры по площади пашни

Страна	Площадь пашни, млн га	Доля пашни, % от всей площади страны	Доля страны в общемировой площади пашни, %	Обеспеченность пашней, га на душу населения
США	185,7	20,3	13,8	0,62
Индия	166,1	55,9	12,3	0,17
Россия	130,3	7,7	9,7	0,92
Китай	92,5	9,9	6,9	0,08
Канада	43,2	4,9	3,4	1,44

Источник: [2].

Таблица 2. Использование земель сельскохозяйственного назначения в приграничных регионах Сибири и Дальнего Востока (на 01.01.2014)

Территория, субъект РФ	Площадь земель сельхозназначения, тыс. га	Доля пашни, %	Доля неиспользуемых земель сельхозназначения, %	Доля неиспользуемой пашни, %
РФ	386465	30	26	18
СФО	97611	24	57	20
ДФО	65660	4	4	26
Западносибирское приграничье				
Алтайский край	11535	56	44	н.д.
Новосибирская обл.	11150	32	24	16
Омская обл.	8083	50	н. д.	13
Восточносибирское приграничье				
Забайкальский край	8003	5	13	н.д.
Респ. Тыва	3368	4	62	76
Респ. Бурятия	2760	25	42	63
Респ. Алтай	2620	5	73	27
Дальневосточное приграничье				
Амурская обл.	3551	42	56	36
Приморский край	1875	37	18	н.д.
Хабаровский край	375	20	60	37
Еврейская АО	362	25	8	55

Источник: данные Доклада о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения. – М.: ФГБНУ «Росинформаротех», 2014. – С.151, 155–156, 166–169.

Земли восточносибирского приграничья, где проходит граница между Россией, Монголией и Китаем, менее пригодны для выращивания зерновых культур, но при этом они обладают высоким потенциалом для животноводства, в первую очередь пастбищного. Но вместо роста поголовья крупного рогатого скота, овец, коз, лошадей, для выпаса которых на территории имеются все условия, в этих регионах увеличивается доля заброшенных угодий и залежей, что грозит утратой этих земель в качестве производительной силы. Подобные процессы запустения характерны для некогда активно используемых территорий Забайкальского края, где за 25 последних лет почти на порядок сократилось поголовье овец (с 4 млн до 500 тыс.), практически прекратилось производство собственной молочной продукции, в 10 раз уменьшились площади обрабатываемой земли [3]. В республиках Тыва, Бурятия и Алтай показатели неиспользуемых земель чрезвычайно высоки, что свидетельствует об аналогичном сжатии ареалов хозяйственного использования этих территорий в постсоветский период. На Дальнем Востоке процессы деградации сельскохозяйственных земель в большей мере затронули Амурскую область, обладающую наиболее значимыми земельными богатствами.

Эффективность сельского хозяйства на восточных рубежах

Проведенный типологический анализ социально-экономического развития сельских регионов России показал, что большая часть приграничных восточных территорий России – Еврейская автономная область, Забайкальский, Камчатский, Приморский и Хабаровский края, а также республики Алтай, Бурятия и Тыва – вошли в отдельный кластер [4]. В этом кластере сельских регионов России производится менее 10% всей сельскохозяйственной продукции страны, производство животноводческой продукции нерентабельно, очень низкие надои молока (2778 кг против 5867 кг в Краснодарском крае и 5020 кг – в других регионах-лидерах в расчете на одну корову). При этом около 80% производимой аграрной продукции в совокупности дают хозяйства населения и фермерские. На сектор сельскохозяйственных организаций приходится только пятая часть производства, почти треть организаций убыточны. Объем привлекаемых в аграрную

отрасль инвестиций крайне низок – в 2012 г. инвестиции в основную капитал в расчете на один регион кластера составили 550 млн руб., что почти в 40 раз меньше аналогичных показателей Краснодарского края.

Понятно, что при таком режиме функционирования и финансирования сельского хозяйства быстро переломить процесс длительной деградации невозможно. Отрасль нуждается в ускоренной модернизации, переходе на высокотехнологичные производства в растениеводстве и животноводстве, которые бы позволили преодолеть дефицит рабочих рук, поднять производительность труда и усилить позиции сельхозпроизводителей не только на внутренних, но и на внешних продовольственных рынках. Однако выбор конкретных механизмов развития сельских территорий восточного приграничья важно осуществлять с оглядкой на уже имеющийся не всегда позитивный опыт интеграции других направлений хозяйственной деятельности, осуществляемой в этих регионах, в мировое экономическое пространство.

Слабость местных производителей обусловлена не столько природными, сколько социально-демографическими [5] и политическими факторами, в частности, изъятиями государственного управления, допускающего превращение этих территорий в поставщиков необработанного сырья для сопредельных стран. Остро стоит проблема сокращения населения за Уралом – в 2013 г. коэффициент миграционных потерь населения в расчете на 10 тыс. человек в Республике Алтай составил –35, в Бурятии –37, в Тыве –10. Миграционный отток наблюдался и в других восточных приграничных областях: в Алтайском крае –27, в Забайкальском крае –78. Наименьшим оно оказалось на Чукотке –7 и в Омской области –14. Из приграничных восточных регионов только в Новосибирской области наблюдался миграционный прирост населения (+73) [6. С. 60]. Длющийся уже несколько десятилетий исход жителей регионов Сибири и Дальнего Востока стал результатом упрощения или «опустынивания» локальных экономических ландшафтов. Поэтому даже в условиях «инвестиционного бума» отсутствие необходимого количества рабочих рук может стать серьезным препятствием на пути реализации амбициозных проектов и заставит власти и инвесторов вспомнить советский опыт мобилизаций в духе

«комсомольских строек». Однако на этот раз только мотивация «длинного рубля» может сработать на довольно ограниченный срок: закрепить людей в сельской местности без кардинального улучшения бытовых условий их жизни уже не удастся.

Ярким примером недальновидности внешней политики для районов Сибири и Дальнего Востока является характер лесохозяйственной деятельности. Богатство лесных ресурсов и близость к границе с Китаем, предъявляющим высокий и постоянно растущий спрос на древесное сырье, в условиях некачественного государственного управления стали причиной хищнического истребления природного капитала лесных экосистем восточных регионов страны, однако это не принесло данным регионам заметных экономических выгод [7. С. 35]. Подобная угроза может нависнуть и над сельскохозяйственными угодьями этих регионов, если их использование будет осуществляться бесконтрольно, без соблюдения экологических нормативов, а производимая сельхозпродукция станет дешевым сырьем для производства промышленных товаров и продовольствия на территории соседних стран.

Именно по этому сценарию пока развиваются события в Забайкальском крае, где мы побывали в 2013 г. в социологической экспедиции [3]. Попытки восстановления на приграничных землях Забайкалья племенного животноводства, в том числе овцеводства, оказались не совсем удачными потому, что регион испытывает дефицит перерабатывающих мощностей. В результате мясо и шерсть по низким закупочным ценам уходят заготовителям из других регионов России и Китая, что и определяет низкую рентабельность местного аграрного бизнеса и его сильную зависимость от внешнего спроса.

Более гибкими оказались семейные подворья, которые массово занялись «стихийным» животноводством без регистрации предпринимательской деятельности, используя брошенные пастбища и сенокосные угодья. налаженные сети закупок «дворовой» говядины, свинины, баранины, за которой приезжают многочисленные предприниматели из самых разных мест, позволяют сельчанам, не покинувшим родные места в поисках лучшей доли, иметь хоть какой-то доход и не на все 100% зависеть от занятости в крупных сельхозпредприятиях, число которых за последние годы сократилось в разы. Местные власти такое положение дел вполне устраивает, поскольку

хоть как-то сохраняется социальный контроль за территорией, а приграничным районам не грозит полное обезлюживание.

Также на территории края действуют совместные российско-китайские предприятия, правда, в сельском хозяйстве число легальных организаций ограничено. Значительные площади свободных земель в Забайкалье, да и в других восточных регионах способствуют теневой экспансии китайских тепличных хозяйств, деятельность которых закрыта для российских контролирующих органов. Выращиваемые в «разборных» и весьма экономичных (с точки зрения эксплуатационных расходов) теплицах овощи попадают на рынки больших и малых поселений, а низкие цены делают их доступными для всех. Хорошая урожайность тепличных культур, прежде всего, за счет превышения предельно допустимой концентрации вносимых удобрений, используемых пестицидов и инсектицидов, а также низкие затраты на труд усердных китайских работников делают этот бизнес чрезвычайно доходным [8]. Экологический оппортунизм как характерная черта этого «кочующего» производства, оставляющего после себя сотни или даже тысячи гектаров выжженной химикатами и замусоренной отходами производства земли, способствует формированию у россиян негативного образа китайского фермера, а идеи о передаче неиспользуемых земель в аренду китайским компаниям вызывают в обществе резкое отторжение.

Еще один активно используемый местным населением источник доходов связан с ведением мелкого бизнеса, нацеленного на обслуживание российско-китайского транзита: перевозку туристов и грузов, торговлю, оказание услуг путешественникам в местах пограничного перехода. Но даже в этой сфере первенство принадлежит не российским, а китайским предпринимателям, под чьим контролем открываются кафе и рестораны, строятся гостиницы и другие места для ночлега и стоянки транспорта.

Однако ориентация бизнеса на транзитный поток оборачивается для местных жителей и поселений серьезной проблемой. Быстрая смена контингента проезжающих, которые спешат попасть на китайскую сторону, создает у «привечающих» их на российской стороне предпринимателей соблазн поступиться качеством обслуживания или же свести набор предоставляемых услуг к минимуму. Создавать комфортную среду обитания

для проживающих здесь людей бизнес не спешит, полагая, что не сможет конкурировать с имеющейся на китайских приграничных территориях развитой сферой шопинга и разнообразных услуг, в том числе развлекательных и оздоровительных, которыми активно пользуются регулярно пересекающие границу местные жители. В результате российская приграничная территория даже визуально выглядит неухоженной и плохо обустроенной.

Симптомом «болезни транзитно-пропускных мест» служит нежелание предпринимателей инвестировать свой капитал в долговременные проекты, в частности в развитие социально-бытовой инфраструктуры. Попытки местных властей привлечь китайский капитал для строительства жилья и других объектов натолкнулись на выдвинутый китайской стороной ультиматум: обязательное финансовое соучастие российской стороны в этих проектах и преференции в выделении участков для строительства и подключении к сетям инженерно-технического обеспечения, а также повышение квоты для трудоустройства китайских работников. Выполнение в полной мере этих требований оказалось затруднительно на уровне отдельных поселений и целых районов края, в том числе из-за недостаточных полномочий местных органов власти. В итоге и российские, и китайские предприниматели не склонны надолго связывать свой бизнес с этими территориями: их задача – быстро окупить и преумножить свои вложения, в основном в сфере пограничной торговли, а заработанный капитал инвестировать в другом месте, в том числе в КНР.

Социально-экономические перспективы сельских восточных регионов

Меры по преодолению социальной апатии и перелому негативных тенденций в экономике приграничных регионов Сибири и Дальнего Востока, в том числе в части вовлечения необрабатываемых земель Сибири и Дальнего Востока в хозяйственный оборот, в последнее время принято рассматривать в рамках нескольких альтернативных сценариев. В качестве драйверов ускоренного развития аграрно-продовольственного комплекса восточных территорий называются иностранные и/или отечественные инвесторы в лице крупных (холдинговых) компаний, которые готовы вложить значительные средства в новые производства при предоставлении им определенной системы

льгот и гарантий. Примерами этих альтернатив могут служить недавно озвученные и сходные по финансовым параметрам намерения китайской Чжэцзянской инвестиционной компанией «Хуаэ Синбан» и российского агрохолдинга «Русагро»², нацеленные на реализацию крупных инвестиционных проектов в Забайкальском и Приморском краях.

Способы предоставления иностранным инвесторам незамятых земельных массивов для организации сельскохозяйственного производства жителями приграничных территорий воспринимаются неоднозначно – они провоцируют общественные дискуссии, в которых превалируют негативные оценки. В 2015 г. упомянутая китайская компания обратилась к правительству Забайкальского края с предложением о передаче совместному предприятию с ее участием в аренду на 49 лет 115 тыс. га пахотных и пастбищных земель, расположенных на территории пяти районов края (с приростом банка земли еще на 200 тыс. га с 2019 г.). Декларированная цель – создание хозяйств животноводческой и птицеводческой специализации, имеющих собственную кормовую базу, а также развитие фармакологического бизнеса, базирующегося на использовании местных лечебных трав.

Как только готовящаяся сделка стала достоянием общественности, несогласие с ней выразили и простые граждане, и депутаты Госдумы. Мотивировалось оно тем, что в итоге эти земли окончательно отойдут китайским гражданам, а у российских властей не будет достаточных рычагов для контроля за условиями землепользования. Хотя в России иностранцам законодательно запрещено напрямую владеть землей и даже ее арендовать, это положение легко обходится с помощью создания совместных предприятий или дочерних компаний, представляющих интересы иностранных бенефициаров. При этом выявить реальных владельцев или арендаторов земли по базам Росреестра чрезвычайно сложно. По оценкам Министерства сельского хозяйства России,

² «Русагро» входит в тройку лидеров российских производителей и переработчиков сахарной свеклы, является крупнейшим производителем свинины и зерновых культур. Обрабатывает около 460 тыс. га земли преимущественно в Белгородской, Тамбовской и Воронежской областях. URL: <http://www.rusagrogroup.ru/index.php?id=16&L=1> (дата обращения: 28.09.2015).

в собственности и аренде у иностранцев находится 12 млн га российских сельхозугодий [9]. Первое место по величине контролируемых иностранной компанией российских земель занимает казахстанский холдинг «Иволга», в чьем распоряжении находятся 550 000 га угодий в Курской, Оренбургской, Челябинской областях [10].

В связи с неоднозначной реакцией на предложение китайцев об аренде земель Забайкалья, которую общественное мнение расценило как угрозу утраты российского суверенитета на этих территориях, Министерство сельского хозяйства РФ начало спешно готовить поправки в Закон об обороте сельскохозяйственных земель, направленные на ужесточение контроля за использованием земель совместными предприятиями и предусматривающие резкое сокращение максимальных сроков аренды с 49 до 10 лет [9]. Однако подобные меры вряд ли будут способствовать развитию сельского хозяйства и привлечению желающих взять в обработку пустующие земли Забайкалья. Именно поэтому региональные власти и пошли на подписание протокола о намерениях с китайской компанией. Губернатор края К. К. Ильковский ясно дал понять, что лучше отдать в обработку земли китайцам и их российским партнерам, чем дальше бороться со степными пожарами, возникающими на неиспользуемых пастбищах, мириться с зарастанием земли кустарником и лесом или же разрушением плодородного слоя ветровой и водной эрозией. Этот договор позволит привлечь в экономику края в первые 5–7 лет 24 млрд руб., создаст новые рабочие места, увеличит налогооблагаемую базу, обеспечит производство востребованной продукции. Со своей стороны власти заверили общественность в том, что интересы российских партнеров и местного населения будут защищены, а агротехнический контроль за производством будет жестким [11].

Подобные подходы должны лечь в основу оценки всех проектов, касающихся российско-китайской интеграции, особенно в контексте плана правительства КНР по восстановлению древнего трансконтинентального коридора. Создание экономического пояса вокруг Нового Шелкового пути затронет восточные территории России. Вместе с тем отсутствие единых социально-экологических стандартов, признаваемых по обе стороны границы, вызывает у специалистов справедливые опасения относительно

соблюдения безопасных режимов природопользования при реализации совместных проектов и адекватного учета всех последствий нового партнерства [12].

Отечественный вариант подъема экономики в восточных регионах подразумевает создание специальных территорий (опережающего развития) и предоставление комплекса преференций российским компаниям, решившимся взять на себя часть рисков при развитии бизнеса на территориях нового хозяйственного освоения. Именно к числу таких проектов можно отнести объявленное компанией «Русагро» создание в двух районах Приморского края вертикально интегрированного кластера, включающего три направления – развитие растениеводства (приоритет отдается выращиванию сои и кукурузы), свиноводства и переработки сои. В эти проекты холдинг планирует инвестировать 25 млрд руб. Для развития первого направления компания хотела бы увеличить земельный банк (как минимум до 120 тыс. га), чтобы обеспечить комбикормами свиноводческий комплекс с планируемой годовой мощностью производства в 100 тыс. т свинины. Строительство первой очереди комплекса начинается осенью 2015 г.

Руководство компании не скрывает, что этот «восточный разворот» в силу отсутствия крупных конкурентов и возможности поставок на рынок Китая экологически чистой свинины из России может стать весьма выгодным шагом, тем более что половина инвестиционных средств предоставляется компании на льготных условиях по линии государственного проектного финансирования. Самыми серьезными рисками для реализации проекта топ-менеджеры «Русагро» считают нехватку кадров рабочих специальностей, а также проблему хищений продукции. Чтобы решить первую проблему, компания собирается привлечь извне большое количество рабочих рук (в том числе иностранных) и закрепить их в местах размещения производства. Холдинг намерен строить для своих сотрудников ведомственное жилье и вкладывать серьезные средства в развитие социальной инфраструктуры [13].

Два крупных проекта, приведенных в качестве примеров, схожи между собой тем, что в обоих случаях речь идет о весьма локальных, хотя и масштабных замыслах, спущенных «сверху». Они имеют точечный характер и не в силах обеспечить

комплексное развитие всех заброшенных территорий. Решение этой задачи, на взгляд авторов, надо искать «снизу» и прежде всего через развитие малого и среднего бизнеса, часто невидимого государственным органам, но уже существующего на территориях в виде семейных ферм, народных промыслов, сферы обслуживания. Этот бизнес нуждается в расширении ниши для сбыта и переработки своей продукции, в техническом обновлении и доступных заемных средствах. Возможно, такую поддержку сможет обеспечить вновь созданная на федеральном уровне корпорация развития малого и среднего бизнеса, если ей удастся организовать свою работу непосредственно в регионах и найти механизмы честного отбора проектов-драйверов. В этом же направлении могут работать практики квотирования в рамках государственных заказов продукции местных производителей для поставки в бюджетные организации, государственного возмещения расходов на приведение брошенной земли в состояние, пригодное для производства сельхозпродукции. Очень важно, чтобы активную позицию в создании благоприятного бизнес-климата занимали местные и региональные органы власти, которые могли бы не только стимулировать претворение в жизнь местных инициатив, но и участвовать в проектировании и осуществлении международных трансграничных форм сотрудничества.

Проведение государственной политики, стимулирующей инициативу снизу, дает шанс в течение ближайших 5–10 лет существенно изменить ситуацию и перейти на новую стадию эволюции экономического и социально-культурного взаимодействия на приграничных территориях. В этом случае, если применить классификацию, предложенную О. Мартинесом [14], можно будет говорить о переходе этих территорий во взаимоотношения с соседями на качественно иные уровни: от стадий «отчуждения» и «сосуществования» к стадии «взаимозависимых», а в дальнейшем – и «интегрирующихся» территориальных сообществ.

Литература

1. *Нефёдкин В. И.* «Бюджетное проклятие» ресурсных регионов // ЭКО. – 2015. – № 6. – С. 5–24.
2. *Дегтярев К.* Земельные ресурсы России – структура и мировое значение. URL: <http://old.rgo.ru/2010/07/zemelnye-resursy-rossii-%E2%80%93-struktura-i-mirovoe-znachenie/> (дата обращения: 16.09.2015).

3. *Фадеева О. П.* Приграничные сельские территории Забайкалья: развитие или деградация? (заметки социолога) // ЭКО. – 2014. – № 11. – С. 36–54.
4. *Калугина З. И., Фадеева О. П., Братющенко С. В.* Социально-экономическая поляризация сельского пространства России // Регион: экономика и социология. – 2015. – № 3 (87). – С. 123–145.
5. *Соболева С. В., Григорьев Ю. А., Смирнова Н. Е., Чудаева О. В.* Особенности формирования населения приграничных территорий Сибири // ЭКО. – 2014. – № 11. – С. 20–35.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 900 с.
7. Природный капитал региона и российско-китайские трансграничные отношения: перспективы и риски / Под ред. И. П. Глазыриной, Л. М. Фалейчик. – Чита: Забайкальский государственный университет, 2014. – 526 с.
8. *Виноградова П.* Скажите спасибо, что мы вас кормим. URL: <http://rusplt.ru/society/skajite-spasibo-chto-myi-vas-kormim-18408.html> (дата обращения: 15.09.2015).
9. *Кунле М.* Русская земля – для россиян // Ведомости. – 2015. – 31 авг. URL: www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2015/08/30/606807-russkaya-zemlya-dlya-rossiyan (дата обращения: 10.09.2015).
10. Крупнейшие владельцы сельскохозяйственной земли в России на 2015 год. URL: www.befl.ru/upload/iblock/491/49149771547af05ede081aec5f623916.pdf (дата обращения: 07.07.2015).
11. *Ильковский К.* Мы всех зовем и звали, но пришли китайцы // Известия. – 2015. – 26 июня. URL: izvestia.ru/news/588143 (дата обращения: 13.08.2015).
12. *Глазырина И. П., Симонов Е. А.* «Экологическая цивилизация» Китая: новые вызовы или новые перспективы для России? // ЭКО. – 2015. – № 7. – С. 52–72.
13. *Басов М.* В растениеводстве идет несколько революций // Ведомости. – 2015. – 30 июня. URL: <http://www.vedomosti.ru/business/characters/2015/06/30/598583-v-rastenievodstve-idet-neskolko-revoljutsii>. (дата обращения 18.07.2015).
14. *Martinez O.* Border People: Life and Society in U.S. – Mexico Borderlands. Tuscon: University of Arizona Press, 1994. – 352 p.

Влияет ли структура городской системы на экономическое развитие территорий¹

Е.А. КОЛОМАК, доктор экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск.
E-mail: ekolomak@academ.org

В статье представлен эмпирический анализ межрегиональных различий городской системы России и влияния урбанизации и городской структуры на экономическое развитие территорий. Оценки показали значительные различия в уровне урбанизации и во внутренней структуре городской системы регионов и не выявили тенденции к дивергенции. Расчеты подтвердили положительное влияние урбанизации и разнообразия городской системы на экономическое развитие территорий, продемонстрировали негативное влияние на ее продуктивность высокой концентрации городского населения. Сделан вывод об эффективности диверсифицированной пространственной политики.

Ключевые слова: городская система, межрегиональные различия, экономическое развитие, эмпирический анализ

Влияние урбанизации на экономический рост

Одна из глобальных тенденций последнего столетия в пространственной организации экономической активности – быстрый рост городов и городского населения (в 1900 г. – 13% населения планеты, в 1950 г. – 29%, в 1990 г. – 46%, а в 2010 г. – уже более половины). В городах и агломерациях сосредоточены финансовые, инфраструктурные и интеллектуальные ресурсы, их роль особенно значима в условиях акцента на экономику знаний и инновационное развитие. Этими фактами объясняется рост не только академического, но и политического интереса к вопросам урбанизации. Примерами практических мероприятий в нашей стране являются разработка «дорожной карты» «Развитие агломераций в Российской Федерации», выделение пилотных агломераций и попытки разработки методики делимитации агломераций. Незавершенность мероприятий федеральных

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ. Грант № 14-06-00114.

государственных органов в решении вопросов развития городской системы, попытки использовать региональные и местные эксперименты для выявления эффективных моделей управления свидетельствуют о запросе на изучение механизмов развития городов и последствий изменений в городской системе России.

Один из вопросов, которые не получили однозначного ответа в литературе, – это оптимальное для общества распределение размеров городов и то, как оно должно эволюционировать [1–6]. При этом работ, посвященных российским городам, немного [7–14].

В данной статье рассматривается изменение в неоднородности городской системы страны и оценивается влияние городской структуры на показатели и динамику экономического развития регионов. Отдельные аспекты межрегиональных различий в России рассмотрены в ряде публикаций, однако неоднородность городских систем субъектов Российской Федерации оставалась до последнего времени за рамками исследовательского интереса. При этом если принять утверждение о том, что пространственная концентрация ресурсов в значительной мере определяет уровень и эффективность производственной активности, то достаточно естественным является предположение о связи развития регионов с внутренними характеристиками урбанизации.

К положительным результатам урбанизации относятся возможность использования большого и гибкого рынка, сочетания разнообразных факторов производства, экономия издержек на совместном использовании инфраструктуры и близости контрагентов, низкие барьеры в распространении инноваций и обмене информацией. Однако быстрый рост городов сопровождается дефицитом немобильных факторов производства, ростом нагрузки на транспортную инфраструктуру, ухудшением экологической обстановки и обострением социальных проблем. О неоднозначности влияния урбанизации на экономический рост территории в целом свидетельствует и тот факт, что развитие города происходит не только благодаря внутренним ресурсам, но в большей мере за счет внешних источников. Миграция населения из малых и средних городов, концентрация бизнеса и аккумуляирование финансовых и инвестиционных ресурсов в крупных городах могут привести к высокому межрегиональному

неравенству, возникновению стагнирующих и депрессивных территорий, «экономических пустынь» вокруг городов.

Одно из объяснений этих процессов представлено в рамках концепции поляризованного развития, где предполагается, что пространство развивается по оси центр – периферия. Центры, которыми выступают, главным образом, крупные города, передают импульсы развития периферии, но при этом и сдерживают ее развитие, отвлекая наиболее качественные ресурсы и генерируя эффект поляризации. В зависимости от того, какой эффект преобладает, экономический рост может сопровождаться как усилением, так и некоторым ослаблением пространственного неравенства. Однако слишком высокий и нарастающий уровень различий может быть свидетельством того, что эффект распространения отсутствует, периферия развивается слишком медленно или стагнирует, и истощение ее ресурсов, достигшее определенного уровня, может стать препятствием как для усвоения ею импульсов развития в будущем, так и для развития самого центра. Стягивание экономической активности в региональные центры существенно меняет механизмы взаимодействия, конкуренция небольшого числа городов увеличивает координацию, но сокращает возможности маневра.

Учитывая неоднозначность последствий увеличения размера города, логично в качестве тестируемой принять гипотезу о нелинейности связи между уровнем концентрации городского населения и результатами экономического развития регионов. Сосредоточение промышленной активности в одном городе может усиливать отрицательные эффекты урбанизации, так как решение инфраструктурных, экологических и социальных проблем большого города отвлекает ресурсы и снижает темпы развития. Городская же система, представленная исключительно малыми и средними городами, не позволяет использовать преимущества агломерации и ограничивает возможности эксплуатации эффектов масштаба. Очевидно, что доминирование тех или иных эффектов зависит от этапов и особенностей развития страны, от сети пространственных связей, ее плотности и структуры, а также от функций крупных городов. И, несмотря на присутствие некоторых универсальных свойств, сочетание выгод и издержек урбанизации в каждой стране имеет свою

специфику. Оценим уровень и тенденции в неоднородности городской системы в Российской Федерации и проанализируем ее влияние на показатели регионального развития.

Анализ межрегиональной неоднородности городской системы России

Изучение городской системы России опирается на официальные данные Федеральной службы государственной статистики (информация об общей численности населения и доле городского населения в регионах страны) и отчеты одной из баз данных Мультистата «Экономика городов России» (данные по отдельным городам). Сочетание этих двух источников позволяет провести анализ внутренней структуры городской системы каждого отдельного региона и оценить степень межрегиональной неоднородности в стране. Из анализа исключены Москва и Санкт-Петербург, так как, во-первых, их включение искусственно добавляет лишнюю вариацию, и, во-вторых, в данном случае структурные характеристики урбанизации зафиксированы, а это будет вносить искажение в анализ. Для изучения выбран период с 2003 по 2012 гг., так как в это время в стране не наблюдалось серьезных макроэкономических потрясений, и изменения в городской системе можно связывать с общими тенденциями в пространственной организации экономической активности.

Регионы России существенно различаются по уровню урбанизации (табл. 1), что отчасти связано с природно-климатическими условиями и возможностями осуществления сельскохозяйственной деятельности. Минимальный уровень урбанизации был и остается в Республике Ингушетия. В группу, где городские жители составляют менее половины населения, также входят республики Дагестан, Карачаево-Черкесия и Калмыкия. Самым высоким показателем урбанизации был и сохранился в Магаданской области. Долю городского населения выше 90% имеют также Мурманская область и Ханты-Мансийский автономный округ. Несмотря на снижение минимального значения и рост максимального в вариации доли городского населения, общая межрегиональная неоднородность урбанизации в стране за рассматриваемый период снизилась, как за счет роста среднего уровня урбанизации в стране, так и благодаря некоторому снижению стандартного отклонения этого показателя.

Таблица 1. Различия в долях городского населения в регионах России в 2003 г., 2012 г.

Показатель	2003	2012	Δ 2003–2012
Минимальное значение, %	41,4	39,2	-2,2
Максимальное значение, %	92,2	95,7	3,5
Стандартное отклонение	11,3	11,2	-0,1
Среднее значение, %	69,2	69,9	0,7
Коэффициент вариации	16,4	16,1	-0,3

Источник: составлено по данным Росстата.

Одним из результатов изучения агломерационной экономики является вывод о ключевой роли эффекта масштаба, который определяет динамику и пространственную структуру развития. При этом межрегиональные различия в агломерационном потенциале городов в России очень большие, средний размер города в стране варьируется от 7–8 тыс. до 225–230 тыс. жителей, разница составляет почти 40 раз, и эти различия сохраняются. Рост городского населения за рассматриваемый период был незначительным, поэтому существенных изменений в агломерационных процессах не произошло, средний размер города также практически не изменился. Несколько увеличилось минимальное значение (Чукотский автономный округ), сократилось максимальное (Самарская область), но различия между регионами в среднем размере города за 10 лет в целом остались прежними (табл. 2).

Таблица 2. Различия в среднем размере города в регионах России в 2003 г., 2012 г.

Показатель	2003	2012	Δ 2003–2012
Минимальное значение, чел.	7367	7930	563
Максимальное значение, чел.	227846	226208	-1638
Среднее значение	78194	78142	-52
Стандартное отклонение	39097	39618	521
Коэффициент вариации	50,0	50,7	0,7

Источник табл. 2–5: составлено по данным Росстата и базы данных «Экономика городов России».

За дифференциацией в средних характеристиках, как правило, стоят большие индивидуальные различия, в частности, степень однородности внутрирегиональной структуры городов в России. Представление о концентрации городского населения дает доля горожан, проживающих в самом большом населенном пункте

региона (табл. 3). Размах вариации этого показателя в России достигает 90% и меняется от 4% (Московская область) до почти 95% (Магаданская область). Но заметных изменений и в среднем уровне, и в дисперсии данной характеристики в рассматриваемом периоде не наблюдается. Произошло лишь небольшое увеличение среднего значения при неизменном стандартном отклонении, что привело к некоторому снижению коэффициента вариации.

Таблица 3. Различия в доле городского населения, проживающего в самом крупном городе, в регионах России в 2003 г., 2012 г.

Показатель	2003	2012	Δ 2003–2012
Минимальное значение, %	4,0	4,2	0,2
Максимальное значение, %	93,2	94,8	1,6
Стандартное отклонение	18,3	18,3	0,0
Среднее значение, %	54,7	56,0	1,3
Коэффициент вариации	33,4	32,6	-0,8

Внутрирегиональную неоднородность городских поселений можно описать с помощью нескольких характеристик, отношение численности населения самого большого к самому малому городу дает представление о размере различий (табл. 4). Степень разнообразия городской системы можно оценить на основе традиционных индексов диверсификации: индекса Херфиндаля-Хиршмана распределения городского населения и коэффициента вариации размера городов в регионе (табл. 5).

Таблица 4. Различия в отношении численности населения самого большого города к самому малому в регионах России в 2003 г., 2012 г.

Показатель	2003	2012	Δ 2003–2012
Минимальное значение, %	2,2	2,8	0,6
Максимальное значение, %	484,9	564,1	79,2
Стандартное отклонение	93,0	100,8	6,8
Среднее значение, %	80,1	85,3	5,2
Коэффициент вариации	116,1	118,2	0

Если предыдущие характеристики городской системы демонстрировали различия в разы и десятки раз, то разница в отношении населения самого большого и самого малого городов в регионе достигает сотни раз. Минимальное значение растет от 2,2 до 2,8 раза (Чукотский АО), а максимальное – меняется

от 485 до 564 раз (Нижегородская область). Отчасти этот феномен связан с тем, что в России сохраняется значительное число поселений, которые формально не отвечают определению города по параметру численности населения², но сохранили городской статус по историческим причинам. Однако минимальное и максимальное значения не являются выбросами в рассматриваемом распределении, и следует признать, что размах в межрегиональных различиях в городской системе России – большой и разрастающийся.

Таблица 5. Различия в неоднородности региональных городских систем в России в 2003 г., 2012 г.

Значение показателя	2003	2012	Δ 2003–2012
<i>Коэффициент вариации размера городов</i>			
Минимальное	0,354	0,501	0,147
Среднее	1,586	1,637	0,051
Максимальное	2,799	2,784	0,015
<i>Индекс Херфиндаля-Хиршмана распределения городского населения</i>			
Минимальное	0,021	0,022	0,001
Среднее	0,371	0,384	0,013
Максимальное	0,873	0,902	0,029

Растет и неоднородность внутри региональной городской структуры, максимальное значение коэффициента вариации существенно увеличивается, а минимальное – сокращается незначительно, среднее значение несколько выросло. Индекс Херфиндаля-Хиршмана, который традиционно характеризует уровень диверсификации, можно в рассматриваемом контексте использовать для оценки степени «равномерности» распределения населения по городам: чем он ниже, тем меньше различий в размере городов региона. За 10 лет средний его уровень немного увеличивается, минимальное значение практически не меняется, а максимальное – заметно увеличивается (см. табл. 5).

В литературе выдвигаются противоречивые предположения относительно влияния неоднородности городской структу-

² В соответствии с российским законодательством населенный пункт может получить статус города, если численность его населения более 12 тыс. человек, при этом менее 15% его жителей заняты в сельском хозяйстве.

ры на динамику экономического развития. С одной стороны, поскольку различия предполагают наличие как больших, так и малых городов, то работа агломерационных сил и эффект масштаба городской системы снижаются. С другой стороны, существует гипотеза, что для разных видов деятельности оптимальные размеры экономики и рынка могут различаться, соответственно, диверсифицированная городская структура обладает гибкостью, предлагая выбор производителям и потребителям для разных вариантов размещения.

Подводя итог полученным эмпирическим оценкам, можно сделать следующие заключения. Во-первых, регионы России сильно различаются по размеру городской системы, во-вторых, структура региональных городских систем характеризуется значительной неоднородностью, это касается концентрации городского населения и разнообразия размеров городских поселений.

Свойство разнообразия и неоднородности экономических систем имеет как преимущества, так и недостатки. В отношении городской системы на стороне выгод находится эффект большого рынка и концентрации ресурсов, на стороне издержек – конкуренция за немобильные ресурсы, а также социальные проблемы. Ниже приводятся регрессионные оценки, с помощью которых выявляется результат взаимодействия противоречивых влияний урбанизации и ее структуры на экономические показатели развития регионов России.

Оценка влияния урбанизации и ее структуры на экономическое развитие регионов

Спецификация регрессионной модели использует подход расширенной агрегированной производственной функции, где в качестве зависимой переменной рассматривается валовая добавленная стоимость, ключевым фактором развития является капитал, а дополнительными переменными выступают характеристики урбанизации и ее структуры. Уровень урбанизации в данной работе оценивается с помощью доли городского населения в регионе. Так как предполагается, что эффекты урбанизации неоднозначны, то может иметь место нелинейная связь между производительностью и урбанизацией, поэтому следует предположить зависимость, предусматривающую замедление положительной отдачи от урбанизации и переключение на от-

рицательное влияние. Такой эффект дает комбинация линейной функции и перевернутой параболы, и ожидается положительный коэффициент при линейной зависимости и отрицательный – при переменной урбанизации в квадрате.

Важной характеристикой структуры урбанизации является доля городского населения, проживающего в крупнейшем населенном пункте, показывающая уровень концентрации городской экономики. Влияние данной переменной может быть как положительным, так и отрицательным: с одной стороны, большой внутренний рынок дает определенные преимущества, с другой – отсутствует городская периферия, которая выступает источником внешних ресурсов развития и является площадкой, куда распространяются адаптированные инновации и может перемещаться бизнес, не выдерживающий конкуренции в крупном городе.

Для оценки степени неоднородности и разнообразия используются такие статистические показатели, как коэффициент вариации и индекс Херфиндаля-Хиршмана. Поскольку в данном случае также имеет место влияние как положительных, так и отрицательных эффектов на общую производительность, то результирующее влияние определяется доминирующими в экономике страны механизмами.

Таким образом, оценивалась следующая регрессионная модель:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 \cdot C_{it} + \beta_2 \cdot U_{it} + \beta_3 \cdot U_{it}^2 + \beta_4 \cdot B_{it} + \beta_5 \cdot V_{it} + \beta_6 \cdot H_{it} + \mu_i + \lambda_t + \varepsilon_{it},$$

где C_{it} – основные производственные фонды региона i в году t ;

U_{it} – доля городского населения в общем населении региона i в году t ;

B_{it} – доля городского населения, проживающего в крупнейшем городе региона i в году t ;

V_{it} – коэффициент вариации населения городов региона i в году t ;

H_{it} – индекс Херфиндаля-Хиршмана для распределения городского населения по городам региона i в году t .

Благодаря тому, что данные имеют панельную структуру, имелась возможность контролировать региональный (μ_i) и временной эффекты (λ_t). Оценивалась модель с фиксированными эффектами,

так как в ней предположения об ошибке менее жесткие, чем в модели со случайными эффектами (табл. 6).

Таблица 6. Результаты регрессионных оценок

Независимые переменные	Коэффициент	Стандартная ошибка	P-value
Основные производственные фонды	0,282	0,005	0,000
Доля городского населения	34,15	18,99	0,073
Доля городского населения в квадрате	-0,237	0,134	0,080
Доля городского населения, проживающего в крупнейшем городе	-32,23	8,980	0,000
Коэффициент вариации	22,26	2,784	0,000
Индекс Херфиндаля-Хиршмана	-30,63	5,240	0,000
R^2_{within}	0,85		

Источник: расчеты автора.

Все включенные в модель характеристики урбанизации можно считать статистически значимыми. Расчеты подтвердили предположение о нелинейной зависимости продуктивности региональной экономики от уровня урбанизации. Коэффициент при показателе доли городского населения в регионе – положительный, а переменной доли городского населения в квадрате – отрицательный. Такая зависимость предполагает замедляющийся темп роста, а начиная с определенного уровня – отрицательное влияние роста урбанизации на показатель общей добавленной стоимости.

Полученные оценки свидетельствуют о высоком уровне концентрации городского населения, что оказывает негативное влияние на показатели развития региона в целом. Коэффициент при переменной доле горожан, проживающих в крупнейшем городе, оказался отрицательным. При этом разнообразие и неоднородность городской системы являются положительными факторами регионального роста, предоставляя ресурс взаимодействия центра и периферии и расширяя выбор в решении вопросов размещения. Рост коэффициента вариации и снижение индекса Херфиндаля-Хиршмана оказывают положительное влияние на продуктивность экономики регионов.



Эмпирический анализ городской системы России показал, что в стране имеют место значительные различия и в уровне урбанизации, и во внутренней структуре городской системы регионов. Доля городского населения отличается в разы, средний размер города – в десятки раз, а различия самых малых и самых больших городов в регионах – в сотни раз. Но при этом межрегиональная неоднородность городской системы в рассматриваемом периоде не демонстрирует существенной динамики, нельзя сделать заключение о присутствии тенденции к дивергенции, но и конвергенции тоже не наблюдается.

Таким образом, регионы имеют большие и несокращающиеся различия, как в агломерационном потенциале, так и в его составе, что выступает одним из факторов устойчивых социально-экономических различий субъектов Российской Федерации, так как города являются местом концентрации динамичных секторов развития, выступают основными генераторами инноваций и экономики знаний. Эффекты урбанизации для экономического развития – неоднозначны, но в настоящее время в России положительные эффекты доминируют над отрицательными.

На экономическое развитие территории влияют не только уровень урбанизации, но и структура городской системы, ее разнообразие оказывает положительное влияние на показатели общей региональной продуктивности. Большие городские центры имеют возможность использовать ресурсы малых и средних городов; окружающие территории, в свою очередь, используют положительные импульсы развития большого города. Появляется возможность маневра в размещении различных производств и гибкость в использовании преимуществ экономик разного размера.

В условиях большого разнообразия городских систем в регионах универсальная пространственная политика в стране, очевидно, оказывается неэффективной. В данном случае необходимо изучать опыт регионального и муниципального экспериментирования и использовать возможности децентрализации, которые предоставляет федеративная форма государственного устройства России.

Литература

1. *Henderson J. V.* The Size and Types of Cities // *American Economic Review*. – 1974. – № 64. – P. 640–656.
2. *Duranton G., Puga D.* Micro-foundations of Urban Agglomeration Economies // *Henderson J. H., J. F. Thisse (ed.) Handbook of Regional and Urban Economics*. – 2004. – Edit. 1. – Vol. 4. – Ch. 48. – P. 2063–2117.
3. *Anas A.* Vanishing Cities: What Does the New Economic Geography Imply About the Efficiency of Urbanization? // *Journal of Economic Geography*. – 2004. – № 4. – P. 181–199.
4. *Fujita M., Krugman P., Venables A. J.* The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade. – Cambridge MA: The MIT Press, 1999.
5. *Gabaix X.* Zipf's Law for Cities: An Explanation // *Quarterly Journal of Economics*. – 1999. – № 114. – P. 739–767.
6. *Трейвиш А. И.* Город, район, страна, мир. Развитие России глазами страноведа. – М.: Новый хронограф, 2009.
7. *Лаппо Г. М., Полян П. М.* Результаты урбанизации в России к концу XX века // *Мир России*. – 1999. – № 4. – С. 39–40.
8. *Нефедова Т. Г., Трейвиш А. И.* Теория дифференциальной урбанизации и иерархия городов в России на рубеже XXI века // *Проблемы урбанизации на рубеже веков*. – Смоленск: Ойкумена, 2002. – С. 71–86.
9. *Нефедова Т. Г., Трейвиш А. И.* Города и сельская местность: состояние и соотношение в пространстве России // *Региональные исследования*. – 2010. – № 2. – С. 42–56.
10. *Зайончковская Ж. А., Ноздрин Н. В.* Миграционный опыт населения региональных центров России (на примере социологического опроса в 10 городах) // *Проблемы прогнозирования*. – 2008. – № 4. – С. 98–111.
11. *Лексин В. Н.* «Региональные столицы» в экономике и социальной жизни России // *Вопросы экономики*. – 2006. – № 7. – С. 84–93.
12. *Лексин В. Н.* Города власти: административные центры России // *Мир России*. – 2009. – № 1. – С. 3–33.
13. *Зубаревич Н. В.* Российские города как центры роста // *Российское экспертное обозрение*. – 2006. – № 2. – С. 19–23.
14. *Белкина Т. Д., Минченко М. М., Ноздрин Н. Н., Протокалистова Л. В., Щербакова Е. М.* Мониторинг состояния и проблемы развития городов России в годы реформ // *Проблемы прогнозирования*. – 2011. – № 2. – С. 83–102.

Эффективность компаний с прямыми иностранными инвестициями в России: региональный аспект¹

Е.А. ФЁДОРОВА, доктор экономических наук. E-mail: ecolena@mail.ru

А.М. ЛЕВИНА. E-mail: anastasija.levina@yandex.ru

А.Э. НИКОЛАЕВ, Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва.
E-mail: alexed.nik@gmail.com

В статье проведена оценка эффективности компаний с прямыми иностранными инвестициями (ПИИ) в России с учетом регионального аспекта. По результатам исследования сделан вывод о том, что региональная политика по выравниванию социально-экономического положения субъектов путем межбюджетных дотаций положительно сказывается на эффективности деятельности компаний с ПИИ в экономически слабых регионах. Меры по стимулированию импорта в регионах также способны оказать благотворное влияние на эффективность деятельности зарубежных и российских компаний.

Ключевые слова: ПИИ, спилловер-эффект, экспорт, импорт, региональная политика

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) – главный катализатор развития, особенно для таких стран и регионов, которые сегодня испытывают недостаток в собственных источниках финансирования.

Тема эффективности ПИИ в Российской Федерации особенно актуальна по нескольким причинам. Во-первых, Россия является развивающейся страной – а значит, иностранные инвесторы заинтересованы во вложении капитала в российские предприятия, так как они обладают более высоким потенциалом роста по сравнению с компаниями развитых стран. Во-вторых, привлечение капиталовложений из-за рубежа дает России возможность перейти на новую ступень развития и повысить уровень жизни в стране. Наконец, рост притока зарубежного капитала требует повышенного внимания к проблеме неравномерного распределения ПИИ по регионам РФ (табл. 1).

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета 2015 г.

Таблица 1. Распределение ПИИ по округам РФ в 2005–2013 гг., %

Федеральный округ	2005	2010	2011	2012	2013
Центральный	27,37	38,68	32,35	41,32	54,18
Северо-Западный	6,44	44,12	10,60	16,76	13,42
Южный	2,86	1,40	2,12	5,06	2,75
Северо-Кавказский	0,37	0,19	0,65	0,35	0,33
Приволжский	2,05	5,07	6,36	7,97	8,84
Уральский	5,83	1,38	4,65	8,95	7,16
Сибирский	24,92	3,61	3,85	7,95	4,10
Дальневосточный	30,16	5,54	39,41	11,64	9,23

Источник: [1. С. 342].

Данные таблицы свидетельствуют о том, что преобладающую долю ПИИ в РФ получает Центральный федеральный округ; Северо-Западный, Дальневосточный, Сибирский, Уральский и Приволжский федеральные округа умеренно привлекательны для иностранных инвесторов; на Южный и Северо-Кавказский приходится наименьшая доля общего объема капиталовложений.

Таким образом, наряду с базовым вопросом об эффективности компаний с ПИИ на первый план выходят вопросы региональной политики в данной сфере: приносят ли результаты меры по стимулированию инвестиций в экономически отсталые регионы, а также какие элементы международной торговли следует развивать для более тесного вовлечения России в общемировое экономическое пространство?

Гипотезы исследования и обзор литературы

В первую очередь необходимо определить, эффективна ли государственная политика по перераспределению инвестиционных потоков между более и менее развитыми регионами. Зарубежные потоки капитала имеют тенденцию попадать в наиболее «богатые» регионы, где стабильная экономическая обстановка, ниже инвестиционные риски. Как результат, возникает дисбаланс: полюса концентрации капитала соседствуют с регионами, испытывающими острый дефицит источников финансирования.

Определить, является тот или иной регион богатым или бедным, можно на основе формирования ежегодного федерального закона «О федеральном бюджете» – наибольшее количество дотационных средств получают самые слабо развитые регионы.

В этом исследовании рассматриваются две гипотезы. *Гипотеза 1: эффективность компаний с ПИИ выше в свободных от дотаций регионах по сравнению с регионами с высоким уровнем дотационных поступлений.*

Данную проблему рассматривали многие зарубежные авторы. Так, Н. Дрифилд [2. С. 579–594] считает, что приток внутренних инвестиций оказывает сравнительно небольшое влияние на рост производительности отечественных фирм, следовательно, выгода от привлечения ПИИ дотационными методами незначительна. Армстронг и Тэйлор [3] стремились определить, должна ли региональная политика быть направлена на выравнивание региональных диспропорций по количеству привлеченных иностранных инвестиций, или же она должна концентрироваться на решении основных задач – росте эффективности и инновационности компаний региона.

Поскольку Правительство РФ включает регионы в группу дотационных и недотационных в зависимости от уровней ВРП, безработицы, инвестиционной привлекательности и т. д., дотационными становятся в основном периферийные районы с низкими социально-экономическими показателями, которые самостоятельно не способны сформировать инвестиционный климат, благоприятный для иностранных инвесторов.

Группировка регионов для целей исследования осуществлена на основе федерального закона от 3 декабря 2012 г. № 216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» (для совпадения временного периода с данными выборки) и в обобщенном виде представлена в таблице 2.

Таблица 2. Группировка регионов для гипотезы 1

Группа регионов	Критерий (размер дотаций)	Количество регионов в группе
Независимые (с высоким уровнем социально-экономического развития)	Отсутствуют	6
Дотационные (со средним уровнем социально-экономического развития)	0–10 млн руб.	68
Сильно дотационные (экономически неблагополучные)	Свыше 10 млн руб.	9

Не менее важным аспектом при формировании политики привлечения ПИИ в регионы является вопрос о том, каков характер взаимосвязи между ПИИ и объемами экспорта и импорта для страны-реципиента.

Гипотеза 2: компании с ПИИ более эффективны в импортозависимых регионах, чем в экспортно-ориентированных. Высокий уровень развития импортных связей между российскими предприятиями и зарубежными компаниями побуждает последних к расширению сферы влияния путем создания собственных дочерних, ассоциированных фирм или филиалов на территории России. Регион, в который иностранные компании импортируют свою продукцию, является для них более «освоенным», а значит, и привлекательным. Кроме того, налаженное партнерство снижает агентские издержки и помогает максимально быстро и эффективно организовать модель ведения бизнеса. В экспортно-ориентированных регионах такого нет, более того, государство поддерживает отечественные экспортирующие компании, повышая их конкурентоспособность на местном рынке, чем создает дополнительные препятствия для зарубежных фирм.

Взаимосвязь регионального аспекта ПИИ с экспортом рассматривал Пупато [4], сделав вывод о том, что компании с ПИИ оказывают влияние на экспортную активность фирм, которые расположены в непосредственной близости от транснациональных корпораций, а не на общую эффективность компаний в стране. В исследовании Крамера [5] о влиянии импорта на деятельность национальных предприятий доказано предположение о том, что импорт является главным каналом повышения эффективности деятельности компаний без участия иностранного капитала.

В нашем исследовании будет рассмотрен новый аспект проблемы. На основе данных Росстата за 2013 г. разделим регионы на две группы – *экспортно-ориентированные* и *импортозависимые*, в зависимости от того, что преобладает в структуре их внешнеэкономической активности – экспорт (таких регионов 48), или импорт (их 35). Проанализируем эффективность компаний с ПИИ в каждой группе и на основании полученных результатов сделаем выводы.

Анализ данных и методология исследования

В целях исследования была агрегирована информация об отчетности российских компаний за 2006–2013 гг.

из информационной базы Bureau Van Dijk Ruslana, в которой содержатся данные из бухгалтерской отчетности, о среднесписочной численности сотрудников, структуре капитала и иная финансовая и корпоративная информация.

В первичную выборку попали компании, удовлетворяющие следующим критериям: действующие на рынке; с организационно-правовой формой ОАО, ЗАО, ООО; количество работников – от 100 человек; дата основания – до 2005 г. включительно; доля иностранного капитала на предприятии превышает 10 процентных пунктов. Численность первоначальной выборки – 244135 наблюдений (исследовались финансовые данные за 2006–2013 гг.). Количество наблюдений для компаний с иностранным капиталом – 31672.

Главная особенность компаний с ПИИ – то, что вместе с базовыми показателями основополагающим элементом анализа их эффективности являются расчет и оценка «спилловер»-эффектов². Такие сопутствующие эффекты компаний с ПИИ могут выражаться в заимствовании российскими компаниями более эффективных западных моделей ведения бизнеса [6], в повышении качества товаров/услуг отечественных предприятий из-за высоких требований, предъявляемых иностранными партнерами [7], в ключевых навыках и умениях, которые могут применить работники на основе опыта, полученного после работы в зарубежных компаниях или после посещения проводимых последними обучающих семинаров и т. д.

Каналы спилловер-эффектов многочисленны и разнообразны, однако их виды имеют строго определенную структуру, в зависимости от того, между какими субъектами они возникают. Горизонтальные спилловер-эффекты появляются внутри определенной совокупности предприятий, непосредственно внутри отрасли и региона, в которых расположена компания с иностранным участием. Вертикальные внешние эффекты – это межотраслевые эффекты в цепочке «поставщик – покупатель». Они возникают в одной из отраслей в ответ на изменения в другой, находящейся

² «Спилловер»-эффект (побочный эффект, сопутствующий эффект, эффект «перелива») – явление, которое возникает, когда какое-либо событие косвенно влияет на другие события. В данной работе нас интересует влияние присутствия иностранных компаний на эффективность отечественных фирм на национальном рынке.

с первой на разных уровнях одной технологической цепи. Вертикальные спилловер-эффекты делятся на прямые (передающиеся от поставщика к потребителю) и обратные (от потребителя к поставщику).

Расчет вышеописанных спилловер-эффектов осуществляется по формулам, в которых присутствуют независимые переменные для каждой из гипотез. Это горизонтальный спилловер-эффект для отрасли, доля иностранного капитала и стоимость внеоборотных активов в фирме за определенное время в конкретном секторе; прямой вертикальный спилловер-эффект для конкретной отрасли, доля потребления одним сектором продукции, произведенной другим сектором, за определенное время, обратный вертикальный спилловер-эффект для отрасли, доля выпуска продукции одного сектора, потребленной другим сектором за определенное время.

Для проверки гипотез и создания модели, способной учесть все факторы, в стандартную модель Кобба-Дугласа, описывающую зависимость выручки от труда и капитала, были добавлены горизонтальный, прямой вертикальный и обратный вертикальный спилловер-эффекты.

Зависимые переменные для каждой из гипотез представлены в таблице 3.

Результаты анализа и выводы

Таблица 3. Зависимые переменные гипотез (2013 г.)

Гипотеза	Зависимые переменные – выручка компаний, расположенных в регионах
1. Эффективность компаний с ПИИ выше в свободных от дотаций регионах, чем в регионах с высоким уровнем дотационных поступлений.	свободных от дотаций
	дотационных
	сильно зависящих от дотаций
2. Компании с ПИИ более эффективны в импортозависимых регионах, чем в экспортно-ориентированных	экспортно-ориентированных
	импортозависимых

Таким образом, результаты расчетов для первой гипотезы будут представлены для трех групп регионов. Для каждой из зависимых переменных при повышении уровня дотаций в субъект (или при снижении экономического благополучия) наблюдается либо прямо, либо обратно пропорциональная зависимость.

Чем ниже уровень экономического благополучия региона, тем меньше влияние на показатель выручки таких факторов, как доля средств иностранных инвесторов в уставном капитале, объем активов компании, горизонтальный спилловер-эффект. Напротив, при снижении уровня экономического благополучия регионов растет влияние на показатель выручки таких факторов, как количество работников, обратный вертикальный и прямой вертикальный спилловер-эффекты.

Это значит, что в «богатых» регионах эффективность деятельности компаний с прямыми иностранными инвестициями определяется, в первую очередь, естественными рыночными механизмами (доля иностранного участия, размер компании, уровень развития конкуренции). Причем, чем крупнее компания с ПИИ, тем более эффективна ее деятельность.

В «бедных» регионах наибольшее влияние на эффективность оказывает уровень развития партнерских отношений с местными предприятиями, а значит, государство способно значительно влиять путем выделения средств на развитие отечественных предприятий в неблагоприятных районах и повышать уровень заинтересованности иностранных фирм. При этом положительный спилловер-эффект возникает по направлению от потребителя к поставщику, то есть российские компании-поставщики выигрывают от присутствия на слабых рынках зарубежных компаний-потребителей. Также стоит отметить, что единственная группа регионов, в которых наблюдается положительный горизонтальный спилловер-эффект – сильно дотационные субъекты.

Таким образом, результаты по первой гипотезе совпадают с базовыми выводами, которые были сделаны Морганом [8. С. 491–503] еще в 1997 г. – усилия правительства по привлечению ПИИ в наименее развитые регионы приносят свои плоды – наибольшее число положительно влияющих эффектов обнаружено именно в сильно дотационных субъектах. Но, в отличие от Великобритании, где, по результатам оценки [9. С. 497–517], не наблюдается положительных эффектов от ПИИ в высокодотируемых районах, **в Российской Федерации имеет смысл широко использовать инструменты**

региональной инвестиционной политики. Следовательно, гипотезу 1 нельзя считать подтвержденной.

Результаты вычислений по гипотезе 2 говорят, что направление влияния выбранных факторов на эффективность деятельности сходно для компаний, находящихся в экспортно-ориентированных и импортозависимых регионах, различается лишь степень их воздействия.

Во-первых, чем больше объем активов компании, тем выше ее эффективность – это справедливо для предприятий обеих рассматриваемых групп. Влияние показателя «размер активов» наиболее значимо, причем значение выше для компаний регионов, ориентированных на экспорт, то есть для компаний, выходящих на мировой рынок, объем средств имеет принципиальное значение.

Во-вторых, количество работников оказалось слабо влияющим фактором, однако большой штат сотрудников скорее окажется полезным для компании, занимающейся экспортом, нежели для ориентирующейся на импорт. Положительным является сопутствующий эффект, направленный от потребителя к поставщику, причем данный фактор сильнее проявляется в импортоориентированных регионах. Иными словами, обратные горизонтальные связи создают значимые преимущества для зарубежных компаний при начале и продолжении ведения бизнеса на территории регионов с развитым импортом.

По результатам анализа гипотезы 2 становится понятно, что на эффективность компаний влияют не импорт или экспорт отдельно, а вовлеченность во внешнеторговую деятельность в целом (как и в исследовании Кнеллера [10]). Однако предположение о причинах более высокой эффективности компаний с ПИИ в импортоориентированных регионах подтвердилось результатами проведенных вычислений.

Региональная инвестиционная политика – мощный инструмент привлечения прямых иностранных инвестиций и повышения эффективности российских компаний в неблагоприятных регионах. Дотации в бедные регионы с низкой инвестиционной привлекательностью способны выровнять социально-экономическое положение субъектов РФ. Вовлеченность во внешнюю

мировую торговлю – необходимое условие повышения объемов ПИИ в регион. Четких различий между регионами, ориентированными на экспорт и импорт, нет, однако понятно, что зарубежным инвесторам проще создавать ассоциированные, дочерние компании и филиалы в тех субъектах, с которыми у них налажены отношения импортного характера.

Литература

1. Российский стат. ежегодник. 2014 / Федеральная служба государственной статистики. – М.: ФГСС, 2014.
2. *Driffield N.* Regional policy and spillovers from FDI in the UK // *The Annals of Regional Science.* – 2003. – Vol. 38. – P. 579–594.
3. *Armstrong H. W., Taylor J.* Regional economics and policy, 2nd ed. Harvester Wheatsheaf. – London, 1993.
4. *Pupato G.* Non-market interactions and entry into export markets: an empirical analysis // University of British Columbia, Working paper, 2007.
5. *Krammer M. S.* International R&D spillovers in emerging markets: The impact of trade and foreign direct investment // *The Journal of International Trade & Economic Development.* – 2010. – Vol. 19. – Iss. 4. – P. 591–623
6. *Aitken B., Harrison A.* Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment Evidence from Venezuela. – Mimeo, Columbia University, 2004.
7. *Lenaerts K., Marlevede B.* Horizontal or backward? FDI spillovers, input-output tables, and industry aggregation. – Fund for Scientific Research (FWO-Vlaanderen), Department of Economics, Ghent University, Tweekenstraat 2, B-9000. – Ghent, Belgium, 2010.
8. *Morgan K.* The learning region: Institutions, innovation and regional renewal // *Regional Studies.* – 1997. – Vol. 31. – P. 491–503.
9. *Wren C., Jones J.* Assessing the Regional Impact of Grants on FDI location: Evidence from U.K. Regional Policy, 1985–2005 // *Journal of Regional Science.* – 2011. – Vol. 51 (3).
10. *Kneller R., Pisu M.* Industrial Linkages and Export Spillovers from FDI // *The World Economy.* – 2007. – Vol. 30. – P. 105–134.

Предпринимательство на региональном уровне: приоритеты и проблемы

Л.М. НИЗОВА, доктор экономических наук. E-mail: Nizova@yandex.ru
И.В. МАЛИНКИНА, Поволжский государственный технологический университет, Йошкар-Ола

В статье на основе данных мониторинга и социологического исследования выявлены проблемы и определены перспективы развития предпринимательства на примере Республики Марий Эл.

Ключевые слова: предпринимательство, предприниматель, самозанятость, экономика, инвестиции, оборот, заработная плата, прибыль, убыток, бизнес-инкубатор

*«Предпринимательство – это не род занятий,
а склад ума и свойство натуры».*

Й. Шумпетер

Состояние малого и среднего бизнеса в Республике Марий Эл

В целях развития предпринимательства и формирования благоприятных условий для него в Республике Марий Эл успешно реализуется ряд программ, совершенствуется инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, которая включает координационные советы по малому и среднему бизнесу на уровне республики, городских округов и муниципальных районов, республиканский фонд малого предпринимательства, два бизнес-инкубатора, бизнес-инкубатор при Марийском институте переподготовки кадров агробизнеса и АНО «Бизнес-инкубатор Республики Марий Эл».

Из 14 территорий Приволжского федерального округа республика занимает 7-е место по количеству малых предприятий на 1000 человек населения и по их обороту, 5-е место – по инвестициям в основной капитал.

В настоящее время на территории Республики Марий Эл осуществляют деятельность 8,8 тыс. предприятий малого и среднего бизнеса и 13,1 тыс. индивидуальных предпринимателей (рис. 1). Основная часть средних предприятий функционируют

в четырех видах деятельности: обрабатывающие производства (31%), оптовая и розничная торговля (28%), строительство (20%), сельское хозяйство (14%). Наибольшую долю в общем числе малых составляют предприятия оптовой и розничной торговли (36,2%), занимающиеся обрабатывающим производством (16,1%) и строительством (10,7%).

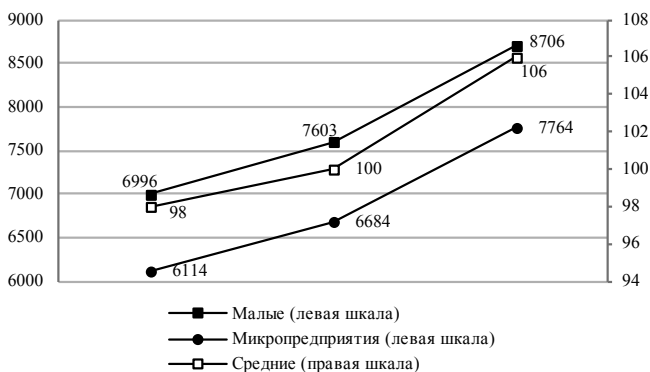


Рис. 1. Динамика количества малых и средних предприятий Республики Марий Эл в 2011–2013 гг. (на конец года), ед.

Среднесписочная численность работающих на предприятиях малого и среднего бизнеса (без учета внешних совместителей) за 2013 г. насчитывала 56,1 тыс. человек. С учетом индивидуальных предпринимателей общая численность занятых в малом и среднем бизнесе составила 69,2 тыс. человек, или 34,5% от среднегодовой численности занятых в экономике республики.

В современных рыночных условиях на предприятиях растет уровень вторичной занятости. Например, на малых предприятиях трудится более 4700 внешних совместителей и работников по договорам гражданско-правового характера, основная часть из которых занята в таких видах деятельности, как операции с недвижимым имуществом (53,5%), в обрабатывающих производствах (41,1%), оптовой и розничной торговле (34,9%).

О положительной динамике развития предпринимательства в республике свидетельствуют показатели численности, среднемесячной заработной платы (рис. 2), оборота предприятий (рис. 3) и инвестиций в основной капитал (рис. 4).

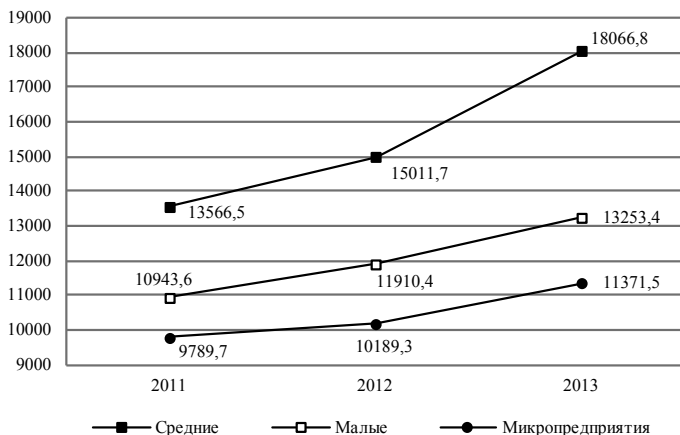


Рис. 2. Динамика среднемесячной заработной платы на малых и средних предприятиях Республики Марий Эл в 2011–2013 гг., руб.

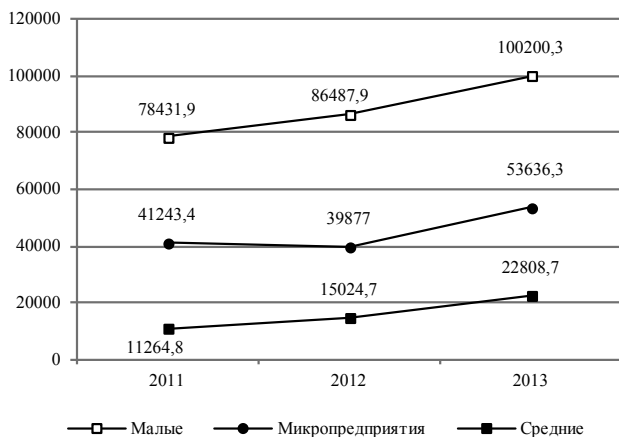


Рис. 3. Оборот малых предприятий Республики Марий Эл в 2011–2013 гг., млрд руб.

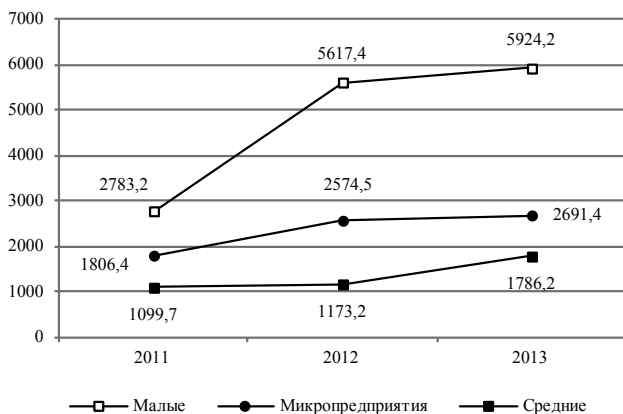


Рис. 4. Инвестиции в основной капитал по видам предприятий Республики Марий Эл в 2011–2013 гг., млрд руб.

Проведенный мониторинг состояния предпринимательства в Республике Марий Эл за 2011–2013 гг. показал, что, несмотря на наличие ряда позитивных тенденций, в его развитии существуют следующие серьезные проблемы и трудности:

- снижение количества индивидуальных предпринимателей на 15,5%; сокращение доли занятых (с учетом индивидуальных предпринимателей) в среднесписочной численности работающих по республике (без внешних совместителей) на 2,3%;
- уменьшение доли инвестиций в общем объеме инвестиций предприятий и организаций республики на 5,1%.

Результаты социологического опроса

В целях выявления причин указанных проблем и трудностей, разработки мер по повышению экономической эффективности предпринимательства нами было проведено социологическое исследование, объектом которого стали частные предприниматели и участники бизнес-инкубатора. Выборка составила 300 человек, приведем лишь основные результаты опроса респондентов.

Одним из центральных вопросов исследования являлось экономическое состояние предприятия-респондента. Результаты ответов на него дают пищу для размышлений: 60% из них

рентабельны, 30% – прибыльны, в то же время каждое десятое – едва сводит концы с концами. При этом ни одно предприятие не работает в убыток (таблица).

**Распределение предприятий-респондентов
по экономическому состоянию**

Экономическое состояние предприятия	Удельный вес от общего числа респондентов, %
Рентабельно ¹	60
Прибыльно ²	30
Сводит концы с концами	10
Работает в убыток	-

Тем не менее предприниматели, как выяснилось в ходе социологического исследования, испытывают трудности в своей деятельности: 80% респондентов связывают их с большим количеством проверок, 8% – с влиянием третьих лиц, 10% сетуют на недостаточную прибыль и 2% – на нездоровую конкуренцию.

Среди факторов, побуждающих к уходу бизнеса в «тень» или ведения его по «серым» схемам, как показало исследование, были названы:

- а) значительный размер налогов – 58% опрошенных;
- б) несовершенство законодательной базы – 34%;
- в) желание повышать прибыль – 6%;
- г) иные факторы – 2%.

Логическим продолжением этих факторов являются предложения респондентов о мерах, которые позволят повысить экономическую эффективность предпринимательства:

- обновление законодательства в части ликвидации административных ограничений и проверок контролирующих органов – 74% опрошенных;
- сокращение размера налога – 20%;
- введение льгот на рабочие места для инвалидов – 4%;
- другие меры – 2%.

¹ Рентабельность – показатель экономической эффективности производства. Рассчитывается как отношение прибыли к затратам или себестоимости продукции. Комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов и природных богатств.

² Прибыль – обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, одна из основных экономических категорий; представляет собой излишек выручки от продажи товара над затратами на их производство и реализацию.

По итогам социологического опроса нами составлен среднестатистический портрет респондента-предпринимателя: это мужчина (68%) в возрасте 31–40 лет (40%), с высшим (54%) или среднеспециальным образованием (26%), с практическим опытом работы от пяти до 10 лет (50%), прошедший спецкурсы в бизнес-инкубаторе (48%). Он занимается торговым бизнесом (50%) или высокотехнологичным производством (20%), на частных предприятиях (48%) или в обществах с ограниченной ответственностью (48%) с численностью до 10 человек (59%). Все это позволяет ему работать рентабельно и быть удовлетворенным результатами своей деятельности.

Кроме этого, социологическое исследование на региональном уровне подтвердило следующие преимущества предпринимательской деятельности:

- более быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования;
- большая независимость действий субъектов малого предпринимательства;
- гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых решений;
- относительно невысокие расходы, особенно затраты на управленческую деятельность;
- большая возможность для предпринимателя реализовать свои идеи, проявить свои способности;
- меньшая потребность в капитале и способность быстро вводить изменения в производство продукции с учетом требований, местных рынков;
- более высокая оборачиваемость собственного капитала.

Исследование показало, что собственники малых предприятий более склонны к сбережениям и инвестированию, у них всегда высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия. Они лучше знают уровень спроса на местных (локальных) рынках, часто товары производятся по заказу конкретных потребителей, они содействуют подготовке профессиональных работников и распространению практических знаний.

В то же время субъекты малого предпринимательства испытывают ряд проблем и трудностей, к которым можно отнести:

- более высокий уровень риска, вызывающий неустойчивое положение на рынке;
- зависимость от крупных компаний;
- слабая компетентность руководителей;
- повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
- трудности в привлечении дополнительных финансовых средств и получении кредитов;
- неуверенность и осторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров (контрактов).

Выявленные приоритеты и проблемы предпринимательства позволили определить пути повышения эффективности данной сферы экономики, что будет содействовать выводу бизнеса из «тени» и повышать его роль в развитии и модернизации рыночной экономики, как страны, так и Республики Марий Эл. Среди предложенных респондентами мер, которые будут способствовать формированию благоприятных условий для развития и повышения конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства, – софинансирование мероприятий муниципальных программ по развитию малого и среднего предпринимательства, содействия предприятиям, работающим в сфере научных исследований и разработок, развитие лизинга оборудования, формирование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Литература

1. *Бабич М.* Чем помочь бизнесу? // Газета «ВНД». – 2014. – 22 ноября. – № 46 (74).
2. *Городецкий В. К.* История экономических учений. – М., 2003. – 159 с.
3. *Кондратьев Н. Д.* Основные проблемы экономической статистики и динамики. – М.: Наука, 1991. – 576 с.
4. *Низова Л. М.* Традиционные и нетрадиционные формы регулирования занятости населения / Л. М. Низова, Н. В. Юртикова // ЭКО. – 2015. – № 7. – С. 136–146.
5. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. Пер. с нем. – М.: Эксмо, 2008.

Мост между микроэкономикой и макроэкономикой

(о Нобелевской премии по экономике 2015 г.)

Ю.П. ВОРОНОВ, кандидат экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск

В статье описаны результаты исследований профессора Ангуса Дитона, послужившие основанием для присуждения ему Нобелевской премии по экономике. Особое внимание уделено проблемам восстановления связи между микроэкономикой и макроэкономикой. Затронуты также вопросы самооценки благополучия и иностранной помощи.

Ключевые слова: Нобелевская премия по экономике, благополучие, здоровье, неравенство в доходах, рост, иностранная помощь, самооценка

Ни один из специалистов, прогнозировавших решения Нобелевского комитета, не угадал лауреата по экономике в 2015 г. Что же это за «темная лошадка»?

Ангус Дитон, сын шахтера из Йоркшира, в 1967 г. получил степень бакалавра в Кембридже, после чего пару лет поработал в Банке Англии. Вернулся в родной университет, где в 1971 г. закончил магистратуру, а в 1974 г. получил степень доктора философии (PhD). В 1976 г. стал профессором эконометрики Бристольского университета, а в 1983 г. – профессором Принстонского университета, что и оказалось вершиной его карьеры. (Чтобы стать нобелевским лауреатом по экономике, нужно вовремя остановиться, не рваться в академики, менеджеры, директора или президенты. Отвлекает.)

Впрочем, Ангус Дитон всегда занимался общественной деятельностью, он – член Американской академии искусств и наук и Американского философского общества. Он три года был членом исполкома Американской экономической ассоциации, два года – вице-президентом и год – президентом, а также является почётным доктором экономики нескольких университетов Великобритании и Кипра. В первом сообщении из Стокгольма о новой Нобелевской премии А. Дитона назвали шотландским экономистом. И это правильно: он дважды в год публикует в журнале

Королевского экономического общества Великобритании материалы под названием «Письма из Америки». Пишет как шотландец.

А. Дитона заметили в Принстонском университете, когда он опубликовал несколько статей по теме оптимального налогообложения, которую поднял нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц еще в 1972 г. [1–2]. Кстати, А. Дитон работал в «комиссии Стиглица», созданной в 2008 г. президентом Франции Н. Саркози для поиска альтернативных мер экономического прогресса.

И по этой теме, и по многим другим, где у А. Дитона есть интересные результаты (от эффективности хранения сельхозпродукции ради спекуляции ею до имущественного неравенства), у него нет пересечений с аналогичными российскими исследованиями (в России его практически никто даже не цитировал).

В справке Нобелевского комитета отмечаются три достижения А. Дитона, за которые он и был удостоен Нобелевской премии [3].

Первое – новые количественные методы оценки выбора потребительских товаров, основанные на введенной 35 лет назад лауреатом вместе с Джоном Мюльбауэром (John Muellbauer) концепции «Почти идеальной системы спроса» (Almost Ideal Demand (AID) System) [4–6]. Эти методы сейчас интенсивно используются как в исследованиях, так на практике.

Второе достижение состоит в том, что лауреат заложил основы микроэкономической революции в исследованиях потребления и сбережения. Его оригинальный подход привел к разработке методов панельных исследований с повторяющимися перекрестными сравнениями, благодаря которым стало возможным исследование индивидуального потребительского поведения в течение длительного времени без традиционных панельных данных. Лауреат объяснил, почему для лучшего понимания проблем потребления и сбережений исследователи должны с осторожностью подходить к процессу агрегирования данных, тем более что в последнее время открылись новые возможности обработки и агрегирования данных на микроуровне.

Третье достижение А. Дитона состоит в том, что он существенно развил возможности использования результатов обследований домохозяйств в развивающихся странах (в особенности данных о потреблении) для измерения сложившихся жизненных стандартов и уровня нищеты. Он способствовал переходу

от преимущественно теоретических представлений о развитии экономики, базирующихся на агрегированных макроэкономических данных, к выводам, вытекающим из качественных массовых данных на микроуровне. А. Дитон показал значение использования данных о потреблении и потребительских расходах для анализа бедности, а также дефекты сравнения жизненных стандартов в пространстве и времени.

Нобелевский комитет отметил большое практическое значение исследований лауреата: он оказал существенное влияние на выбор экономической политики как в развитых, так и в развивающихся странах. В своих исследованиях А. Дитон интегрирует экономическую теорию с проблемой измерений, используя изощренные статистические методы, объединяет данные макро- и микроэкономики. Поэтому можно сказать, что он – не просто очередной нобелевский лауреат, а человек, который замахнулся на воссоздание единой экономической науки.

Воссоединение макро- и микроэкономики

Границу между микро- и макроэкономикой провел Джон Мейнард Кейнс, превратив их фактически в самостоятельные научные дисциплины. Основу для их воссоединения создала «экономика больших данных», когда возросшие возможности обработки массовой информации на микроуровне позволили переносить полученные выводы на макроэкономический уровень.

Когда многие страны сравниваются между собой по одному интегральному критерию, мир кажется одномерным. Совершенно по-иному он выглядит, если от показателей типа ВВП на душу населения перейти к анализу данных на уровне домохозяйств. А. Дитон разработал серию методик анализа массовых данных о реальных личных доходах и потребительских расходах, длительное время оказывая консультационные услуги Всемирному банку. Но это – что касается практики. В теоретическом плане Ангус Дитон сделал важный шаг на пути к воссоединению микро- и макроэкономики. Помимо экономики больших данных, в этом процессе основную роль сыграла разработка новой теории потребления, что стало первым пунктом в обосновании решения Нобелевского комитета.

В 1930-е годы, когда Дж. М. Кейнс рассматривал эволюцию потребительских расходов на некоторое агрегированное благо, он без особых на то оснований предположил, что люди расходуют одну и ту же долю дохода на определенное благо. Это вызывало большие сомнения, поскольку рост дохода – это всегда изменение структуры потребления. В 1950–1960-е годы анализ агрегированного потребления стал ближе к реальности благодаря введению нобелевским лауреатом 1976 г. Милтоном Фридманом «гипотезы перманентного дохода» (Permanent Income Hypothesis – PIH) и «модели жизненного цикла» (Life-Cycle – LC Model), которая была предложена Франко Модильяни, нобелевским лауреатом 1985 г. Как видим, Нобелевский комитет весьма последователен в своем выборе лучших экономистов мира.

Оба этих нобелевских лауреата объяснили тот эмпирически выявленный факт, что при краткосрочных флуктуациях в доходах уровень сбережений меняется, а при долгосрочных трендах – неизменен, тем, что потребители начинают сберегать краткосрочные повышения дохода, «сглаживая», сохраняя привычный уровень потребления.

В течение 1970-х годов общая позиция экономистов (по непонятным причинам) состояла в том, что не нужно трогать Кейнса, и модели Фридмана и Модильяни хорошо согласуются со статистическими данными. Поэтому они активно использовались в макроэкономических исследованиях. Хотя модели были сформулированы в терминах индивидуального выбора, они оценивались эмпирически по агрегированным данным о потреблении и доходах. В конце 1970-х годов исследованием потребления и сбережения занялись новые поколения исследователей. К сожалению, советские экономисты оказались в стороне, тем более что эти работы базировались на теории рациональных ожиданий, которая в нашей стране присутствовала только в курсах истории экономических учений.

В 1970-е годы Дитон в своих статьях отмечал необходимость еще более масштабных исследований на материале разных стран и других временных периодов, а также, возможно, иных моделей потребительского спроса.

В 1980-е была разработана концепция «Почти идеальной системы спроса», которая позволяла протестировать, является ли

потребительское поведение рациональным, то есть соответствует ли оно агрегированному потреблению в общепринятых моделях. До А. Дитона было принято считать, что агрегированное поведение потребителей естественным образом складывается из ситуаций индивидуального потребительского выбора. Он показал на конкретных материалах, что это не так.

В практическом плане переход в макроэкономических исследованиях к данным микроуровня (опросы и индивидуальные обследования домохозяйств) приводит к рекомендациям о радикальных изменениях в экономической политике. Лауреат-2015 показал, что минимальный доход не может считаться чертой бедности, а сама эта черта не может быть одинаковой для всех стран. Например, при одном и том же подушевом доходе семья, в которой много детей, живет лучше, чем та, в которой детей меньше, поскольку дети потребляют меньше взрослых.

Но даже если в семье нет детей, чем больше домохозяйство, тем оно экономичнее по сравнению с малым при одном и том же уровне душевого дохода. Причина – наличие внутри домохозяйства специфических «общественных благ»: отопление, приготовление пищи и т. д. Поэтому в странах с высоким уровнем рождаемости доход на одного человека искусственно занижается, причем занижение это нелинейное. Поскольку из этого следует, что слаборазвитым странам и регионам нужно помогать меньше, выводы лауреата сразу приобрели популярность у международных организаций, прежде всего, Всемирного банка, а также правительств многих стран. В чем-то эта ситуация напоминает слова из речи Сталина о том, что «некоторые троцкисты при исчислении уровня жизни трудящихся не учитывают дешевизну блюд в заводских столовых».

Вместе с тем есть вполне разумная постановка задачи: как оценить, увеличивается или уменьшается численность бедных в мире, что, по мнению многих, более важно, чем подсчеты динамики мирового ВВП. Численность бедных регулярно рассчитывает Всемирный банк. Данные необходимы для всех институтов, нацеленных на сокращение бедности и нищеты. Да и политики очень любят вставлять цифру о количестве бедных в свои полемические аргументы.

А. Дитон как консультант столько раз критиковал и корректировал методику расчетов численности бедных, что он, как никто другой, имеет право называться ее автором.

Хорошая жизнь, она же благополучие

Такое же отсутствие интереса в российской экономической науке заметно и по отношению к основным достижениям лауреата, касающимся так называемой оценки благополучия. Для этого во всем мире проводят массовые обследования, задавая, например такие вопросы:

- 1) нравятся ли вам ваши каждодневные занятия, или вы ставите цель их изменить (цель);
- 2) есть ли у вас близкие отношения с кем-нибудь и любите ли вы жизнь (социальная сфера);
- 3) хорошо ли вы управляете своими финансами, снижает ли это стресс, повышает ли безопасность (финансы);
- 4) нравится ли вам окружение, в котором живете, чувствуете ли себя в безопасности, гордитесь ли местным сообществом (окружение);
- 5) хорошее ли у вас здоровье, достаточно ли энергии для ежедневных дел (здоровье).

Именно подобные вопросы, называемые самооценкой благополучия (Self-Reported Wellbeing Questions – SWB), служат исходным материалом для исследований нобелевского лауреата по экономике 2015 г. И присуждение ему премии означает, что он – лидер этого направления.

По ответам на эти вопросы можно многое узнать. В частности, когда страны бывшего СССР вошли в мировую экономику, эмоциональное благополучие их населения существенно отличалось от параметров всего мира. Эти различия сгладились, но не исчезли и в последние годы. Более критично в этих странах оценивают свое окружение и здоровье, немного меньше – целеполагание, нет различий в оценке сообщества и любви к жизни. А вот управление собственными финансами оценивается лучше. Последнее, впрочем, объясняется, скорее отсутствием финансов в западном смысле, то есть ценных бумаг в семейном бюджете.

На ответах примерно на такие вопросы базируется и индекс благополучия (Gallup-Healthways Well-Being Index), для которого систематически и регулярно проводится сбор данных о здоровье

и благополучии населения мира в невиданных ранее масштабах. Благодаря ему политики и работодатели могут принимать решения, которые улучшают эти показатели для миллионов людей. Две компании, разработавшие его, Gallup и Healthways, ежедневно измеряют состояние индивидуального и коллективного здоровья и благополучия в США. Организация Гэллага начала ежедневно рассчитывать индекс с января 2008 г. по опросам тысячи американцев. Исследования и расчеты индекса основаны на утвержденном ВОЗ определении здоровья: это «не только отсутствие недомогания или болезни, но также и уровень физического, ментального и социального благополучия (wellbeing)». При расчете индекса благополучия по округам проживания строят регрессию логарифма дохода от образования, пола, возраста, расы, семейного положения и даже роста.

Данный индекс столь же важен, что и индекс Доу-Джонса для экономики в целом. Он ежедневно отображает изменения в благополучии населения.

Первое, что удивляет человека, обращающегося к теме благополучия: откуда взялись логарифмы? Многими исследованиями, в том числе и работами А. Дитона, установлено, что восприятие достатка, здоровья, да и собственной жизни вообще подчинено известному из физиологии закону Вебера-Фехнера, который гласит: «Сила ощущения пропорциональна логарифму интенсивности раздражителя». Иными словами, восприятие собственной бедности или богатства совершенно сопоставимо с восприятием громкости, шума или яркости света.

В одном из исследований А. Дитон и Д. Канеман, проанализировав более 450 тыс. ответов на опросный лист индекса благополучия [7], отметили, что измеренное по результатам опроса эмоциональное благополучие и оценка жизни (по шкале CSAS) связаны с разными признаками¹. Доход и образование сильнее влияют на оценку жизни вообще, а состояние здоровья, ощущение заботы, одиночество и курение в большей степени определяют эмоциональную оценку текущего дня.

В исследованиях автора и его единомышленников определена даже граница доходов, гарантирующих прочный брак (несколько

¹ Шкала CSAS (Cantril's Self-Anchoring Scale) состоит из 11-балльной оценки текущей жизни, от «наихудшей из возможных для вас жизни», соответствующей нулю, до «наилучшей из возможных для вас жизни» (10 баллов).

ниже 75 тыс. долл. в год на семью из четырех человек). Впрочем, эти результаты относятся к США, у нас подобные исследования, несмотря на их практическую пользу, не проводились. По этой причине, видимо, мы не вполне можем оценить и важность результатов подобных исследований для нашей повседневной жизни.

Если вернуться к проблеме воссоединения микро- и макроэкономики, то время от времени в работах А. Дитона и его комментаторов проскальзывает мысль, что придумана новая идея агрегированного товара, который Кейнс не знал как назвать. Товар этот теперь называется счастьем.

Открытия и парадоксы

Эмоциональное благополучие растет как логарифм дохода, но оно не повышается, если пройден уровень 75 тыс. долл. в год (примерно 400 тыс. руб. в месяц)² на семью из четырех человек. Низкий доход усугубляет эмоциональные страдания, связанные с такими бедами, как развод, болезнь и чувство одиночества. При повышении годового дохода от 100 тыс. до 150 тыс. долл. не наступает никаких эмоциональных последствий. И Дитон делает вывод относительно так называемого замещения: когда доход невысок, это заслоняет все остальные проблемы. Когда же доход становится выше, прочие обстоятельства выступают на первый план. На это замещение накладывается принципиальное различие между ответами на два вопроса относительно субъективного благополучия: «Насколько вы удовлетворены собственной жизнью?» и «Были ли вы счастливы именно в эти дни?».

Шкала CSAS соответствует первому вопросу, и средний балл на ней в мире – 6,76 (из 11). В обследование Мирового банка включена 151 страна. США находятся на девятом месте (опережают Скандинавские страны, Канада, Голландия, Швейцария и Новая Зеландия). Американцы более других подвержены стрессу (пятое место из 151 страны).

Эти результаты, в общем-то, были предсказуемы. Но вот неожиданность – в США выше всего оценки собственного благополучия у жителей религиозных штатов, хотя именно там выше преступность, разводы, доля курящих, беременность

² Когда рассказываешь об этом пороге, многие смотрят на тебя глазами Шуры Балаганова, пытающегося ответить на вопрос Бендера: «Шура, сколько тебе нужно для счастья?»

девочек-подростков и распространение венерических заболеваний. По мнению А. Дитона, высокая религиозность есть не причина, а следствие социальных патологий, реакция общества на изначально неадекватную среду.

В лекции «Финансовый кризис и благополучие американцев» он отметил высокую связь между эмоциональным благополучием американцев и динамикой индекса акций S&P500. Это странно, поскольку большинство граждан США за изменениями этого индекса не следят. А. Дитон трактует зависимость так: индекс связан с деловыми новостями, которые средства массовой информации доводят до граждан [8].

Успех порождает неравенство, но не нужно отказываться (choke off) от успеха

Согласно результатам исследования лауреата, неравенство до определенной степени стимулирует экономическое развитие. Когда А. Дитон переехал на работу в США, он особо отметил одну из непривычных особенностей американской жизни – отсутствие интереса к тематике неравенства в доходах, как среди исследователей, так и у широкой публики. Дитон вспоминал, что когда в конце 1970-х он выступал с предложениями об оптимальном налогообложении, он сталкивался с непониманием того, что с помощью налоговой политики государство должно нивелировать неравенство в доходах. А выдающийся американский экономист Артур Окунь даже сказал, что изучать неравенство в доходах – это все равно что смотреть, как растет трава.

Даже в политике тема «жирных котов» практически не поднималась, несмотря на ее выигрышность. Любые попытки демократов затронуть проблему перераспределения доходов тут же встречались с обвинениями в «разжигании классово-борьбы» со стороны республиканцев. Но все изменилось после 1975 г., когда во время рецессии стала обыгрываться тема огромных доходов топ-менеджеров. Вместо травы вырос «лес до небес». С тех пор эта тема не сходит с повестки дня в американской политике и экономической науке. Президент Обама в 2014 г. назвал неравенство доходов «вызовом нашего времени», повторив высказывания президента Теодора Рузвельта, который полагал, что процветание трестов идет за счет обнищания населения США. Мэр Нью-Йорка Б. де Блазио даже предложил

ввести городской налог на всех, кто зарабатывает более полумиллиона долларов в год, для финансирования в городе начального образования.

И Дитон в этом новом веянии оказался как раз к месту, несмотря на то, что его позиция явно противоречит общей либеральной тенденции. А вот Грэг Мэнкью, один из кандидатов на Нобелевскую премию 2015 г. (его победу прогнозировали многие эксперты), продолжал защищать высокие заработки менеджеров крупных компаний и оказался вне зоны внимания Нобелевского комитета³.

А. Дитон отмечает, что встречается много сравнений с временами цехов и гильдий, причем не только со ссылками на неравенство в доходах [9]. Попал в гильдию топ-менеджеров – стриги купоны! Он приводит в пример Вудро Вильсона, который, будучи президентом (главой попечительского совета) Принстонского университета, стремился сделать его более демократичным, тогда как его предшественник настаивал на том, что Принстон – университет для богатых. И впоследствии, когда В. Вильсон стал президентом США, он провел через Конгресс массу законов против неравенства в доходах. Следствием этой борьбы В. Вильсона против неравенства, по мнению А. Дитона, стало появление Федеральной резервной системы США, существенно ограничившей доходы независимых до того банкиров.

Иностранная помощь

Согласно А. Дитону, иностранная помощь может быть иногда чрезвычайно полезной, например, когда она оказывается детским больницам и спасает детей, без нее обреченных на смерть. Развитые страны расходуют деньги на помощь развивающимся не как акт благотворительности, а потому, что стремятся направить их экономику по пути, который уже прошли сами. Им кажется, что этот путь – наилучший. Однако А. Дитон доказывает, что иностранная помощь не всегда отвечает нуждам развивающихся стран и может им даже навредить [10]. Сравнивая Китай и Индию, практически не получающих такую помощь, с теми, куда она льется потоком, он показывает, что в последних борьба

³ Многие в нашей стране сожалеют, что премия не досталась Мэнкью, в особенности те, кто преподает по его классическому учебнику.

с нищетой идет существенно хуже. Индия и Китай в 1990-е годы получали иностранную помощь в размере всего около 3 долл. на душу населения, а Зимбабве в 2010 г. – 60 долл., что составляет десятую часть ВВП этой страны. Но проку от нее оказалось мало.

Масштабная иностранная помощь влияет на существующие экономические отношения, меняя внутреннюю политику страны в худшую сторону и подрезая институты, необходимые для ускорения долговременного роста. Помощь также негативно влияет на уровень демократии и развитие гражданского общества. Эти неблагоприятные последствия иностранной помощи должны быть сбалансированы с теми возможностями, какие она приносит, будь то улучшение образования или медицины, которое также напрямую не коррелирует с темпами роста.

Оригинальной идеей лауреата может считаться то, что повышение жизненного уровня населения, накопление национального богатства и экономический рост – совершенно разные цели помощи. Это он показывает на статистических данных по рядам, начинающимся с XVIII в. Цель иностранной помощи – стимулирование экономической активности.

Идеи лауреата были восприняты чиновниками международных организаций. За месяц до вручения А. Дитону Нобелевской премии ООН приняла Декларацию о 17 целях устойчивого развития, в число которых входила ликвидация нищеты в течение 15 лет. В рамках достижения этих целей к развитым странам был обращен призыв оказывать больше помощи беднейшим государствам.

А. Дитон раскритиковал эту инициативу, отмечая, что нужно еще согласовать критерии отнесения стран к беднейшим. А внешняя помощь, хотя и помогает избежать наиболее тяжелых катастроф и потерь, но лучший путь для ликвидации нищеты в развивающихся странах – самостоятельное экономическое развитие.

К сожалению, лауреат не затронул одну важную проблему. Отмечая, что иностранная помощь стимулирует коррупцию, он не фиксирует, касается ли это собственно помощи, или же коррупция сопутствует всем формам экономического сотрудничества развитых стран с развивающимися.

Лауреат и Индия

В 1970-е годы Пенсильванским университетом была инициирована Программа международных сравнений (International Comparison Program – ICP), которая в настоящее время курируется и финансируется Всемирным банком, и А. Дитон стал его общепризнанным консультантом. Он полагает, что почти все новое знание относительно бедности, экономического роста и неравенства было получено благодаря этой программе, содержащей огромное количество данных о предприятиях и ценах на сопоставимые товары почти по всем странам мира. Цены свернуты в ценовые индексы по паритету покупательной способности, что позволяет сопоставлять и системы национальных счетов отдельных стран. А. Дитон неоднократно отмечал, что программа объединила большое число экономистов и статистиков, специалистов по строительству и ЖКХ, с каждым из которых интересно работать.

А. Дитон в рамках программы ICP вел исследования по материалам многих стран мира: Южноафриканского союза, Вьетнама, Ганы и даже Республики Берега Слоновой Кости [11]. Но особый интерес он всегда проявлял к Индии, поскольку ее правительство всегда рассматривало проблему измерения бедности как одну из самых важных для внутренней экономической политики. В заявлении Нобелевского комитета особо отмечено, что благодаря лауреату «достигнут существенный прогресс в изучении проблем здоровья детей и взрослых в Индии». А. Дитон выявил, что примерно половина детей в Индии «все еще недоедают» [12, 13].

В настоящее время в Индии отмечают невиданные темпы экономического роста, но одновременно в течение двух десятилетий происходит снижение исчисляемого в калориях уровня питания на душу населения [14]. Причем на фоне увеличения душевых доходов даже среди бедного населения уровень питания ниже, чем во многих других странах. Взрослые индийцы становятся самыми невысокими в мире, дети также отстают в росте, и на них тратится меньше средств, чем, например, в странах Африки. А. Дитон выдвинул гипотезу, что это связано со снижением доли тяжелого физического труда, для которого было необходимо высокое потребление зерновых. Но индийские

ученые полагают, что это – эффект ожиданий плохих последствий глобализации [15]. Кто прав – предстоит еще выяснить.

Риитика Кхера, прошедшая докторантуру в Принстонском университете под руководством А. Дитона, откликнулась на присуждение Нобелевской премии своему руководителю статьей в одной из центральных газет Индии [16], отметив, что лауреат начал работать над проблемой оценки уровня бедности в Индии еще в 1999 г. Оценки, которые базировались на либеральной доктрине, показывали, что число бедных в стране сокращается, и при либерализации экономики этот процесс ускоряется. Однако изменение способа учета бедности привело к выводу, что бедность действительно сокращается, но либеральные меры этот процесс не ускоряют. В 2009 г. Дитон с соавтором описали ситуацию с питанием в Индии так, что это вызвало возражения двух сформировавшихся тогда в индийской экономической науке лагерей: слева говорили, что Дитон не учитывает бездомных, справа – что рост – плохой показатель благополучия, и индусы генетически запрограммированы на невысокий рост. Дитон с соавторами отбивался на два фронта⁴.

В ходе этого сражения Дитон показал, что способен отделять политическую составляющую от статистических доказательств социальных последствий неравенства в доходах. Он стал известен в Индии не только как квалифицированный экономист, но и как публицист-интеллектуал. А. Дитон последовательно поддерживал правительство Индии в вопросах социальной политики. Не закрывая глаза на проблемы управления в беднейших странах, он показывал, как лучше исчислять результаты этого управления.

По его мнению, «отсутствие государственного участия» по тем основаниям, что часть затрат берут на себя богатые люди в богатых странах, является «одной из важнейших причин бедности и лишений по всему миру». Без интенсивной деятельности государства и его сотрудничества с активными гражданами очень мало шансов на то, что экономический рост будет побеждать всеобщую бедность.

Дитон отмечает, что чрезмерное неравенство может иметь отрицательные последствия для всех, потому что «у очень богатых

⁴ В серии статей в еженедельнике Economic and Political Weekly, который издается в Мумбае, за 2002–2009 гг.

нет потребности в бесплатном государственном образовании или здравоохранении. У них меньше причин поддерживать всеобщее медицинское страхование или беспокоиться о качестве образования в государственных школах...». Это важно, поскольку публичные дебаты последних лет в Индии стали сопровождаться оценками типа «подачки и халява».

Дитон уже завершил свои исследования по Индии, а шлейф ссылок на него остался в продолжающихся дебатах.

Выше ростом – больше доход

Без экономики больших данных не появилась бы еще одна тема исследований лауреата. Рост человека для американской экономической мысли стал знаковым критерием после того, как было статистически доказано, что отмена рабства привела к резкому повышению роста темнокожего населения США. В равной мере мировую экономическую науку (кроме российской) заинтересовало увеличение роста жителей Юго-Восточной Азии в связи с изменением структуры питания.

В исследованиях А. Дитона отмечается, что мужчины ростом выше 177,8 см занимают более высокое положение по шкале CSAS, чем те, рост которых ниже среднего (у женщин эта разница меньше). Каждый сантиметр добавки к росту для женщины означает 1,5% прироста семейного дохода, для мужчин – 1,7%. В среднем у мужчин, которые говорят, что их жизнь «наихудшая из возможных», рост на 2 см ниже среднего, у женщин – на 1,3 см. На удивление те, кто оценивает свою жизнь как наилучшую из возможных, в среднем немного ниже ростом, чем занимающие на этой шкале место на одно или два деления ниже.

Мужчины и женщины более высокого роста с большей вероятностью говорят о счастье и удовлетворенности жизнью, и с меньшей – о печали и страданиях.

Естественно, что для российского читателя проблема связи человеческого роста и доходов выглядит надуманной (хотя, конечно, нельзя отрицать, что рост влияет на многие человеческие качества, относящиеся не столько к физическому состоянию, сколько к психологии).

В одной из своих работ А. Дитон увязал рост с детской смертностью. Получилось, что высокий доход – это элемент естественного отбора, который начинает действовать с рождения [17].

Да и сам рост оказался не столь простым показателем. Во-первых, в разных странах разрыв между ростом мужчин и женщин неодинаков: в Индии он больше, в Африке, Бразилии и Вьетнаме – меньше. Во-вторых, после 20 лет рост уменьшается с возрастом, в той же Индии у мужчин – на полмиллиметра в год [18]. В-третьих, рост тесно связан со структурой питания и со здоровьем вообще. В-четвертых, рост совершенно очевидно зависит от уровня здравоохранения [19]. Наконец, рост жителей Земли в среднем увеличивается. Но связано ли это с повышением благополучия, и если да, то эмоционального или материального? В каждом из исследований А. Дитона – поровну ответов и новых вопросов. В этом он видит постоянное движение науки.

Еще о причинах малоизвестности лауреата

Хотя обычно работы большинства экономистов мира неизвестны людям, далеким от занятий экономической наукой, это не относится к трудам Ангуса Дитона. Правда, в нашей стране он был широко известен лишь в узких кругах (не может остаться неизвестным профессор, который публиковал совместные работы, по крайней мере, с тремя нобелевскими лауреатами по экономике).

На ум приходят несколько мыслей относительно практически полной неизвестности нынешнего нобелевского лауреата в России. Причина здесь не в том, что сама тематика ощущения благополучия у нас не изучается. Нет, давно известна книга по этой теме [20], публикуется много работ [21–23] (чаще на периферии – в Саратове, Челябинске или Чите), выходят учебники [24]. Но занимаются ею психологи, реже социологи и никогда – экономисты. Причина – в жестком разделении наук, при котором не состоялся бы ни Ангус Дитон, ни любой другой нобелевский лауреат по экономике.

Есть один эффективный механизм уничтожения науки. И это отнюдь не ФАНО, это – так называемый паспорт специальности. Если система ученых советов, присуждающих степени, забюрократизирована, то каждый совет, опасаясь нападок сверху, склонен вынести приговор междисциплинарному исследованию («не по той специальности...»), чем одобрить его результаты. И это относится не только к экономистам...

Как тут не вспомнить Козьму Пруткова: «Однобокий специалист подобен флюсу». Чем скорее мы от этого флюса избавимся, тем быстрее появится вероятность того, что кто-нибудь из наших экономистов станет вторым российским нобелевским лауреатом. Правда, попутно нужно сделать так, чтобы важнейшим критерием действий российской власти стало вместо ускорения или удвоения ВВП ощущение благополучия у всех.

Когда Ангуса Дитона спросили, что его больше привлекает, экономика или математика, он безоговорочно выбрал экономическую науку. И объяснил, что именно благодаря ей он сорок лет назад встретил в Кембридже свою жену, Анну Кейс. Она не просто жена, но и критик, и коллега, и соавтор, и друг. «Наши личные и профессиональные жизни почти полностью интегрированы, хотя и не всегда удается вечером вместе поужинать».

Литература

1. *Atkinson A. B., Stiglitz J. E.* The Structure of indirect taxation and economic efficiency // *Journal of Public Economics*. – 1972. – Vol. 1. – P. 97–119.
2. *Atkinson A. B., Stiglitz J. E.* Lectures on Public Economics. – London, 1980.
3. Angus Deaton: Consumption, Poverty and Welfare, The Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, Stockholm, 12.10.2015.
4. *Deaton A., Muellbauer J.* An Almost Ideal Demand System // *American Economic Review*. – 1980. – Vol. 70 (3). – P. 312–326.
5. *Deaton A., Muellbauer J.* Economics and Consumer Behavior. – Cambridge UK, 1980.
6. *Deaton A., Muellbauer J.* On Measuring Child Costs: With Applications to Poor Countries // *Journal of Political Economy*. – 1986. – Vol. 94 (4). – P. 720–744.
7. *Kahneman D., Deaton A.* High income improves evaluation of life but not emotional well-being // *PNAS*. – 2010. – Aug.
8. *Deaton A.* The financial crisis and the well-being of Americans. The Hicks Lecture. – Oxford, 2011. – 16 may.
9. Royal Economic Society Newsletter Online. – 2014. № 165. – April. – P. 9–10. URL: <http://www.res.org.uk/view/art1Apr14Corresp.html>
10. *Deaton A.* The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality. – NY, 2013.

11. *Deaton A.* Saving and Income Smoothing in Cote d'Ivoire // *Journal of African Economies*. – 1993. – Vol. 1. – № 1. – P. 11–23.
12. *Deaton A., Kozel V.* Data and dogma: The great India poverty debate // *World Bank Research Observer*. – 2005. – Vol. 20 (2). – P. 177–199.
13. *Deaton A., Kozel V.* The great Indian poverty debate // New Delhi, Macmillan, 2005.
14. *Deaton A., Subramanian S.* The Demand for Food and Calories // *Journal of Political Economy*. – 1994 – Vol. 104. – № 1. – P. 133–162.
15. *Case A., Deaton A.* Health and wealth among the poor: India and South Africa compared // *American Economic Review (Papers and Proceedings)*. – 2005. – Vol. 95. – P. 229–233.
16. *Khera R.* A Nobel for the idea of well-being // *Hindu*. – 2015. – 17 oct.
17. *Deaton A., Bozzoli C., Quintana-Domeque C.* Child mortality and adult height // *Demography*. – 2007. – Vol. 46. – P. 647–669.
18. *Deaton A.* Height, health, and inequality: the distribution of adult heights in India, Center for Health and Wellbeing, Princeton University, 2008.
19. *Deaton A., Duflo E., Banerjee A.* Wealth, health, and health services in rural Rajasthan // *American Economic Review*. – 2004. – Vol. 94 (2). – P. 326–330.
20. *Аргайл М.* Психология счастья. – СПб., 2003.
21. *Шамионов Р. М.* Психология субъективного благополучия личности. – Саратов, 2004.
22. *Бочарова Е. Е., Тарасова Л. Е.* Субъективное благополучие и социальная активность личности в различных социокультурных условиях // *Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал)*. – 2012. – № 8 (16). URL: www.sisp.nkras.ru
23. *Селигман М.* Новая позитивная психология. – София, 2006.
24. *Грик Н. А.* Современные теории социального благополучия: Учебное пособие. – М., 2013. – 110 с.

Являются ли российские технопарки технопарками?

М.И. БЕРКОВИЧ, доктор экономических наук, директор Института управления, экономики и финансов, Костромской государственной технологической университет. E-mail: ecdepart@kstu.edu.ru

Н.И. АНТИПИНА, кандидат экономических наук, Агентство инвестиций и проектного сопровождения Костромской области, Кострома. E-mail: ni_antipina@mail.ru

В статье обобщен опыт формирования и функционирования технопарков с учетом их нормативного обеспечения на федеральном и региональном уровнях. Анализ инновационной направленности деятельности резидентов технопарковых структур выявил несоответствие региональных «технопарков» количественным характеристикам и признакам их эффективности.

Ключевые слова: инновации, технопарк, регион, индустриальный парк, отраслевая специализация

Несмотря на то, что к 2015 г. в России действовало свыше 300 структур с названием «технологический парк» и «бизнес-инкубатор» [1], в геоинформационной системе в стране зафиксировано только 11 технопарков [2]. Поэтому логичен вопрос: *«Являются ли российские технопарки технопарками?»*. Дополнительным аргументом обоснованности такой постановки вопроса может служить изменение подхода к показателям оценки инвестиционного потенциала региона, проводимой «Эксперт-РА», который в 2011 г. заменил включенный в 2009 г. показатель «Наличие в регионах технопарков» на «Число поданных патентных заявок» с формулировкой: «большинство из них (технопарков) – лишь объекты недвижимости, без каких-либо инноваций» [3].

Цель технопарка – обеспечить ускоренный рост инновационных компаний в приоритетных для государства отраслях, к которым в России отнесены nanoиндустрия, информационно-телекоммуникационные системы, науки о жизни, перспективные виды вооружения, военной и специальной техники, рациональное природопользование, транспортные и космические системы, энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика, безопасность и противодействие терроризму [4]. Технопарки включены в разработанную Минэкономразвития России группу объектов инновационной инфраструктуры [5] как элемент технопарковых структур блока производственно-технологической

инфраструктуры и приравниваются к инновационно-технологическим центрам, технопаркам в сфере высоких технологий, научным паркам, академпаркам.

Структура отраслевой специализации технопарков в 2013 г. выглядела следующим образом: 36% – многоотраслевые, 24 – приборостроение и машиностроение, 18 – научные исследования и разработки, 16 – аренда и консалтинг, 10 – информационные технологии, 8 – сельское хозяйство, 8 – медицина и биотехнологии [6], то есть для 60% технопарков инновационная сфера не является доминирующей.

Нормативное обеспечение деятельности технопарков

В настоящее время на федеральном уровне законодательно не закреплено определение технопарка. В программе «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» дано понятие исключительно технопарка в сфере высоких технологий¹. В постановлении Правительства РФ № 1119 [7] технопарк – комплекс инновационной инфраструктуры, обеспечивающий полный цикл услуг по размещению и развитию новых инновационных компаний². В 2015 г. разработан стандарт ГОСТ Р 56425–2015 «Технопарки. Требования» [8], в котором даны определения технопарка³, промышленного технопарка⁴ и технопарка в сфере высоких технологий. Понятие «промышленный

¹ Это форма территориальной интеграции коммерческих и некоммерческих организаций науки и образования, финансовых институтов, предприятий и предпринимателей, взаимодействующих между собой, с органами государственной власти, органами местного самоуправления, осуществляющими формирование современной технологической и организационной среды с целью инновационного предпринимательства и реализации венчурных проектов (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10.03.2006 № 328-р).

² Включает объекты инженерной и технологической инфраструктуры, технологический инкубатор, инфраструктуру для промышленного дизайна и прототипирования, инжиниринговые услуги, организацию производства и доступа к системам снабжения ключевых потребителей.

³ Технопарк – управляемый управляющей компанией комплекс объектов коммунальной, транспортной и технологической инфраструктуры, обеспечивающий полный цикл услуг по размещению и развитию инновационных компаний, являющихся резидентами технопарка.

⁴ Промышленный технопарк – технопарк, комплекс объектов, зданий, строений, сооружений и оборудования которого предназначен для обеспечения запуска и вывода на рынок промышленной продукции и технологий.

технопарк», по сути, приравнивается к понятию «индустриальный парк», что может привести к разночтению при формировании этих структур.

В некоторых регионах (Воронежской, Кировской, Костромской, Кемеровской областях, Краснодарском крае) приняты нормативные акты, регламентирующие деятельность технопарков и отражающие многовариантность подходов региональных властей к их созданию и развитию.

Отдельные технопарковые структуры в России не имеют зафиксированной организационно-правовой формы, их создание юридически не оформлено, это всего лишь название некой производственной площадки. Примеров юридически оформленных технопарков немного. Это муниципальное бюджетное учреждение «Технопарк-Липецк», которое создано в соответствии с постановлением города Липецка от 02.02.2012 № 113 «О создании муниципального бюджетного учреждения “Технопарк-Липецк”», акционерное предприятие «Технопарк-НОР АС» в Мурманской области.

Технопарк или индустриальный парк?

Поскольку нормативно закреплено, что в технопарках осуществляют деятельность инновационные компании, представляет интерес анализ специализации резидентов региональных технопарковых структур.

Структурирование информации (2013 г.) о видах деятельности резидентов 32 региональных структур, заявленных как «технопарки», в 12 областях Центрального федерального округа позволило выявить, что большинство из них направлено на развитие традиционных отраслей промышленности, обычно не имеющих инновационной составляющей. Лишь четыре технопарка, формируемых в сложившихся научных центрах (например, Обнинске), могут быть определены как инновационные.

Упорядочение деятельности инновационных структур связано со значительной работой профильных органов власти по их нормативному обеспечению. Так, к 2015 г. разработан национальный стандарт «Индустриальные парки. Требования», отраслевые обзоры «Индустриальные парки России», инвестиционный портал регионов России, Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата субъектов РФ, принят федеральный

закон «О промышленной политике в Российской Федерации», в котором дано точное определение индустриального парка⁵. Его основное предназначение – развитие промышленного производства.

Отдельные регионы⁶ на своих официальных сайтах и в инвестиционных порталах заменили название «технопарк» на «индустриальный парк». Это неудивительно, поскольку большая часть данных структур институционально не оформлена. Большинство данных парков сейчас входит в Ассоциацию индустриальных парков (АИП), а некоторые – имеют сертификаты индустриального парка АИП, информация о которых ранее отсутствовала в открытом доступе. Следует отметить, что и сейчас в интернет-источниках наблюдается подмена понятий «технопарк» и «индустриальный парк»⁷ (в том числе в Калужской области), поэтому нами был проведен анализ специализации отдельных структур, называемых в 2015 г. «технопарками» (табл. 1).

Таблица 1. Виды экономической деятельности, осуществляемые в региональных технопарковых структурах

Деятельность резидентов (для действующих парков – д), заявленная специализация (для планируемых – п)
<i>Белгородская область</i>
«Северный» (д). Агропромышленный комплекс, производство транспортных средств и оборудования, производство и распределение электроэнергии.
<i>Владимирская область</i>
«Александрова слобода» (д). Производство электрической продукции, легких металлоконструкций и строительных лесов [10].
Технопарк на базе ОАО «Автоприбор» (д). Электронные комплектующие, мебельные металлокаркасы, удлинители, светодиодные светильники, производство пластиковых изделий, пенопластов, сложной оснастки и инструмента, переработка вторсырья [11].

⁵ Индустриальный (промышленный) парк – совокупность объектов промышленной инфраструктуры, предназначенных для создания промышленного производства или модернизации промышленного производства и управляемых управляющей компанией – коммерческой или некоммерческой организацией, созданной в соответствии с законодательством Российской Федерации.

⁶ Владимирская (Владимирский), Воронежская (Масловский), Калужская (Грабцево, Ворсино, Калуга-Юг, Росва, Детчино), Костромская (Мотордеталь, Волгореченск), Липецкая (Грязинский), Московская (Озеры, Дега Кластер Ногинск), Орловская (Зеленая Роща, Орел), Тверская (Раслово, Две башни), Ярославская (Новоселки) области.

⁷ Например, в статье [9] говорится: «Так появились крупные технопарки в Ленинградской и Калужской областях», хотя речь идет об индустриальных парках.

Технопарк на базе ОАО «ВХЗ» (д). Индустриальный парк с развитой научно-производственной инфраструктурой [11].
«Петушки» (п) [12]. Полный комплекс инфраструктуры, транспортно-логистический центр, производство хлебобулочных изделий глубокой заморозки [13].
«Вязники» (д). Выпуск товаров потребительского и производственного назначения*.
«Русклимат» (д) [14]. Производство литых алюминиевых радиаторов отопления и систем промышленной вентиляции и отопления, тепловой техники, промышленного вентиляционного оборудования [15].
<i>Воронежская область</i>
«Калининский» (д). Производственная площадка для создания опытных образцов, в том числе инновационной продукции. Своя типография и рекламное агентство. Создан для стимулирования развития малого и среднего инновационного предпринимательства, в первую очередь в электротехнической и металлообрабатывающей отраслях [16].
<i>Иркутская область</i>
«Ангарский технопарк» (д). Логистические услуги, производство пластмассовых изделий, пленки, шинопроводных систем, стройматериалов, электротехнической продукции, металлоконструкций, бытовой техники, корпусной мебели, переработка вторичного сырья [17].
<i>Кировская область</i>
«Игроград» (п). Производство детских товаров.
ООО «Технопарк»** [18]. Выпуск продукции сантехнического назначения [19].
<i>Костромская область</i>
Агротехнопарк (п). Агропромышленный комплекс.
<i>Краснодарский край</i>
«Югинформинвест» (д). Информационно-консультационные услуги и маркетинговые исследования [20].
«Фанагория» (д). Оказание консультационной и технологической поддержки резидентам.
ООО Учебно-производственное хозяйство «Брюховецкое» (д). Сельское хозяйство, оказание консультационной помощи резидентам, практическое обучение студентов и стажировка преподавателей и мастеров производственного обучения.
<i>Липецкая область</i>
МБУ «Технопарк-Липецк» (д) [21]. Энергосбережение, металлургия, машиностроение, материаловедение, разработка комплекса по производству полистиролбетонных смесей и блоков с облицовкой (теплоблоков) [22].
<i>Московская область</i>
Технопарк М4 [23]. Пищевые производства и предприятия других отраслей промышленности [24].
<i>Мурманская область</i>
NOR (п). Управление недвижимым имуществом, его подготовка к продаже, покупка и продажа.
<i>Пермский край</i>
«Промсвязь» (д). Предоставление помещений в аренду, участие в продвижении предприятий.
<i>Республика Марий Эл</i>
«Южный» (п). Индустриально-промышленный парк.
<i>Свердловская область</i>
«Академический» (д). Производство металлических порошков и материалов на их основе, переработка твердых и жидких техногенных отходов, лома цветных металлов, разработка и производство горелочного и теплообменного оборудования.

«Энергия» (д). Изучение и применение метана в энергетических процессах, в том числе конвертация двигателей на газовое топливо, изготовление мобильных газопоршневых установок и разработка АГНКС и ПАГЗ, проведение научных и технологических исследований, производство систем непрерывного мониторинга внутрискважинных параметров для нефте- и газодобывающей промышленности, в том числе разработка и производство датчиков давления и температуры, измерительных преобразователей, систем сбора верхнего уровня, монтажных и герметизирующих элементов, программного обеспечения, проектирование, монтаж и обслуживание энергетических установок, в том числе мини-ТЭЦ и ДГУ.
«Синарский» (д). Энергоэффективность и ресурсосбережение, экология и переработка отходов.
«Евразийский» (д). Развитие перспективных направлений исследований и разработок; маркетинг идей, научных разработок, технологий, изобретений и полезных моделей; интегрирование разрозненных компаний для решения конкретных задач в области высоких и наукоемких технологий; создание условий для динамичного развития наукоемких технологий; охрана интеллектуальной собственности; оптимизация инвестиционных потоков.
<i>Тульская область</i>
Технопарк ОАО «Комбайнмашстрой» (д). Металлургия, машиностроение.
Богородицкий технопарк (д). Комплексные услуги по таможенному оформлению и сопровождению грузов, производство электрофумигаторов, металлопленочных, углеродистых и толстопленочных (ЧИП) резисторов, светодиодная светотехника, производство оборудования для систем отопления, водоснабжения, водоочистки и канализации [25].
«Тула» (д). Производственно-логистический. Аренда складских помещений от собственника и без посредников [26].
«Первомайский» (д) [27]. Производственная специализация (химическая промышленность, строительные материалы и др.).
<i>Ярославская область</i>
Переславский технопарк (д). Упаковка и полиграфия, переработка пластмасс, реинжиниринг производственных площадок [28].
«Синергия» (д). Производство технических тканей, домашнего текстиля, чехлов для автокресел, сильфонных компенсаторов, производство неразъемных соединений полиэтилен-сталь для газо- и водопроводов, а также производство бумажных и картонных канцелярских изделий [29].

* ООО «Технопарк – Вязники» – департамент инвестиций и внешнеэкономической деятельности администрации Владимирской области.

** На Едином информационно-аналитическом портале государственной поддержки инновационного развития бизнеса отмечен как технопарк [18].

*** В геоинформационной системе индустриальных парков и технопарков отмечен как индустриальный парк [23].

Источник: на основе данных инвестиционного портала регионов России, официальных порталов органов власти регионов, инвестиционных порталов регионов, периодических изданий, АИП, Единого информационно-аналитического портала государственной поддержки инновационного развития.

Из таблицы 1 видно, что в действительности к индустриальным паркам может быть отнесено ограниченное число «технопарков» – «Северный» Белгородской области, «Александрова слобода» Владимирской области, «Агротехнопарк» Костромской области. В интернет-источниках говорится о действующем парке «Северный» Белгородской области как о технопарке [30] или инновационном проекте [31], хотя в отраслевом обзоре

индустриальных парков он отмечен как действующий индустриальный парк [32]. Так называемые «технопарки», представляющие промышленное производство, в действительности являются индустриальными, а некоторые нельзя назвать даже таковыми, поскольку они выступают всего лишь площадями для продажи и аренды.

Дополнительную путаницу в понятиях создают управляющие компании технопарковых структур. По данным АИП, управляющей компанией проектируемого индустриального парка «Ступино» (Московская область) является ООО «Ступино-Технопарк», проектируемого индустриального парка «Приневский» (Ленинградская область) – ООО Управляющая компания «Приневский технопарк», что также говорит об отсутствии единого подхода и четкого понимания целей при формировании технопарков.

Эффективны ли технопарки?

Для оценки эффективности деятельности технопарков Минэкономразвития России разработаны 20 количественных характеристик [33]. Среди них лишь пять дают оценку их инновационной направленности: количество созданных малых инновационных предприятий на базе организации/объекта за год; объем инновационных товаров, работ, услуг резидентов; объем инновационных товаров, произведенных на экспорт; количество созданных и запатентованных резидентами новых технологий; доля проектов, связанных с технологическими инновациями, в общем их количестве. На официальных сайтах «технопарков» (см. табл. 1) и в других интернет-источниках информация о названных характеристиках отсутствует. Исключением является инновационный парк «Синергия», где доля инновационного производства составила 14% (на январь 2013 г.) в структуре видов производственной деятельности резидентов парка. Однако данная информация не соответствует ни одной из количественных характеристик и к тому же устарела.

Изучение успешного опыта формирования и развития технопарков⁸ в отдельных регионах (Кузбасский технопарк

⁸ На основе данных официальных сайтов Кузбасского технопарка, технопарка новосибирского Академгородка, технопарка «Жигулевская долина», Томского инноцентра и технопарка «Ингрия», публикаций в СМИ.

Кемеровской области, технопарк новосибирского Академгородка Новосибирской области, технопарк «Жигулевская долина» Самарской области, инноцентр Томской области и технопарк «Ингрия» Санкт-Петербурга) [34. С. 52–55] позволило выделить признаки эффективности данных структур. *Материальные* признаки – наличие подготовленных научно-образовательных офисных и производственных помещений. *Организационные* – технопарк является региональным представителем ведущего российского института инновационного развития, координатором регионального инновационного кластера; его развитие осуществляется в рамках последовательного формирования объектов инновационной инфраструктуры региона; он объединяет систему бизнес-инкубаторов; существуют соглашения о сотрудничестве с вузами и ведущими образовательными учреждениями региона. Технопарк также отличают наличие специализированной управляющей компании (УК), постоянный мониторинг эффективности и совершенствование его деятельности. *Финансовые* – большой набор мер поддержки резидентов; наличие развитой транспортной инфраструктуры, логистики; привлечение федерального финансирования.

Одним из важных признаков эффективности является фокусировка технопарка на конкретных видах экономической деятельности. Заметим, что для «технопарков», указанных в таблице 1, характерна многоотраслевая специализация (количество видов деятельности варьирует от 2 до 11).

Проанализируем приведенные в таблице технопарки на предмет соответствия указанным признакам (поскольку недостаточность информации по большинству из них не позволяет провести всеобъемлющую структуризацию, ограничимся отдельными объектами).

Данные таблицы свидетельствуют, что основная масса «технопарков» имеют офисные и производственные помещения (оценка уровня их подготовленности не представляется возможной), специализированную управляющую компанию, обеспечена транспортной инфраструктурой и логистикой, предлагает различные меры поддержки резидентам (как правило, льготная аренда). По данным признакам «технопарки» вполне можно причислить к эффективным индустриальным паркам, но этого недостаточно для признания технопарка эффективным.

Таблица 2. Соответствие отдельных технопарков признакам эффективности

Технопарк	Наличие подготовленных научно-образовательных офисных и производственных помещений	Координатор регионального инновационного кластера	Включает систему бизнес-инкубаторов	Фокусировка на конкретных отраслевых направлениях деятельности	Наличие специализированной УК	Большой перечень мер поддержки резидентов	Наличие развитой транспортной инфраструктуры, логистики
«Северный»	+				+		+
«Александрова слобода»					+	+	
На базе ОАО «Автоприбор»							
«Вязники»					+		
«Ангарский»	+					+	+
«Игроград»	+				+		+
УПХ «Брюховецкое»				+			
«Технопарк-Липецк»	+					+	+
«М4»	+				+		+
«НОР»	+						
«Богородицкий»	+						+
«Тула»	+						+
«Первомайский»	+						
«Переславский»	+						+
«Синергия»*	+	+	+			+	+

* В состав технопарка входит кластер технических тканей.

** Центр трансфера технологий. ГУП «Бизнес-инкубатор» рассматривается как партнер парка.

Источник: на основе данных официальных сайтов технопарков

Технопарки на базе высших учебных заведений

Наряду с технопарками сугубо коммерческого производственного характера в России получила распространение практика создания технопарков на базе высших учебных заведений. Приведем список таких технопарков (на основе данных Единого информационно-аналитического портала государственной поддержки инновационного развития бизнеса, официальных сайтов вузов).

1. ЗАО «Научный парк МГУ им. М.В. Ломоносова».
2. Технопарк «Экохимбизнес» Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева.

3. Инновационный технологический центр МГТУ им. Н. Э. Баумана (НИУ).
4. Университетский технологический парк Первого МГМУ им. И. М. Сеченова.
5. Научно-технологический парк «Экопарк» Алтайского государственного университета.
6. Технопарк Астраханского государственного университета.
7. Технопарк «Десна-техника» Брянского государственного технического университета.
8. Технопарк Владимирского государственного университета им. А. Г. и Н. Г. Столетовых.
9. Иркутский областной технопарк на базе Сибирской академии права, экономики и управления.
10. Технопарк Иркутского государственного технического университета (НИУ).
11. Научно-технологический парк «Университет» Кубанского государственного университета.
12. Технопарк Сибирского федерального университета.
13. Технопарк Курганского государственного университета.
14. Научный технологический парк Нижегородского государственного технического университета.
15. Нижегородский технопарк Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского (НИУ).
16. Научно-технологический парк Оренбургского государственного университета «Технопарк ОГУ».
17. Научно-технологический парк «Дальтехнопарк» Дальневосточного государственного технического университета.
18. Технопарк НПО «Хозрасчетный творческий центр Уфимского авиационного института».
19. Технопарк Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова.
20. Технопарк Казанского национального исследовательского технического университета им. А. Н. Туполева (НИУ).
21. Технопарк «Синергия» Камской государственной инженерно-экономической академии.
22. Научно-технологический парк «Авиатехнокон» Самарского государственного аэрокосмического университета им. академика С. П. Королёва (НИУ).
23. Технопарк «Политехнический» Санкт-Петербургского государственного политехнического университета (НИУ).

24. Инновационный центр «Технопарк» Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского (НИУ).
25. Научно-технологический парк «Волга-техника» Саратовского государственного технического университета.
26. Медицинский научно-образовательный инновационный центр Саратовского государственного медицинского университета им. В.И. Разумовского (Медицинский технопарк).
27. Школьный технопарк СГТУ.
28. Научно-технологический парк «Уральский».
29. Инновационный научно-технологический парк Тульского государственного университета.
30. Научно-производственный инновационный комплекс Тюменского государственного нефтегазового университета.
31. Технопарк Тюменского государственного университета.
32. Технопарк «УлГУ-высокие технологии» Научно-исследовательского технологического института Ульяновского государственного университета.
33. Технопарк Ульяновского государственного университета.
34. Технопарк Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета.
35. Инновационный технопарк Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова.

Из приведенных данных видно, что более 40% регионов, в которых созданы технопарки при университетах, – инновационные (Алтайский и Красноярский края, Иркутская, Самарская, Тюменская и Ульяновская области, республики Башкортостан и Татарстан)⁹, а также Москва и Санкт-Петербург, имеющие высокий научный потенциал. Несмотря на то, что данные структуры отнесены к технопаркам, в наименованиях отдельных из них вместо слова «технопарк» используются «научный парк», «инновационный технологический центр», «технологический парк», «научно-технологический парк», «научно-образовательный инновационный центр», «научно-производственный инновационный комплекс», что также приводит к разночтению понятий.

Оценка эффективности таких технопарков также затруднительна, поскольку, хотя все они заявлены как инновацион-

⁹ Являются участниками Ассоциации инновационных регионов России. URL: <http://www.i-regions.org/association/regions-airr/> (дата обращения: 16.07.2015).

ные инфраструктуры, на их официальных сайтах отсутствует отчетность об эффективности деятельности в соответствии с количественными характеристиками Минэкономразвития РФ. Исключение составляет показатель «количество созданных малых инновационных предприятий на базе организации/объекта за год», но его значение приведено, как правило, не за год, а за весь период деятельности.

Технопарки при вузах лишь частично соответствуют признакам эффективности – например, включают бизнес-инкубатор, но не систему бизнес-инкубаторов (технопарки Кубанского госуниверситета, Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Амосова, Тульского государственного университета), а также осуществляют сотрудничество с вузами.

Большинство указанных «технопарков» – структурные подразделения вузов (не являются юридическими лицами), ориентированы преимущественно на профессорско-преподавательский состав, аспирантов и студентов. Резидентами обычно становятся студенческие или аспирантские коллективы, занимающиеся НИОКР, созданием новшеств, но не инноваций, а также малые инновационные предприятия вуза (в том числе созданные в рамках ФЗ № 217), участие крупного бизнеса в которых не наблюдается. Таким образом, технопарки при вузах могут быть признаны таковыми с достаточной степенью условности.

* * *

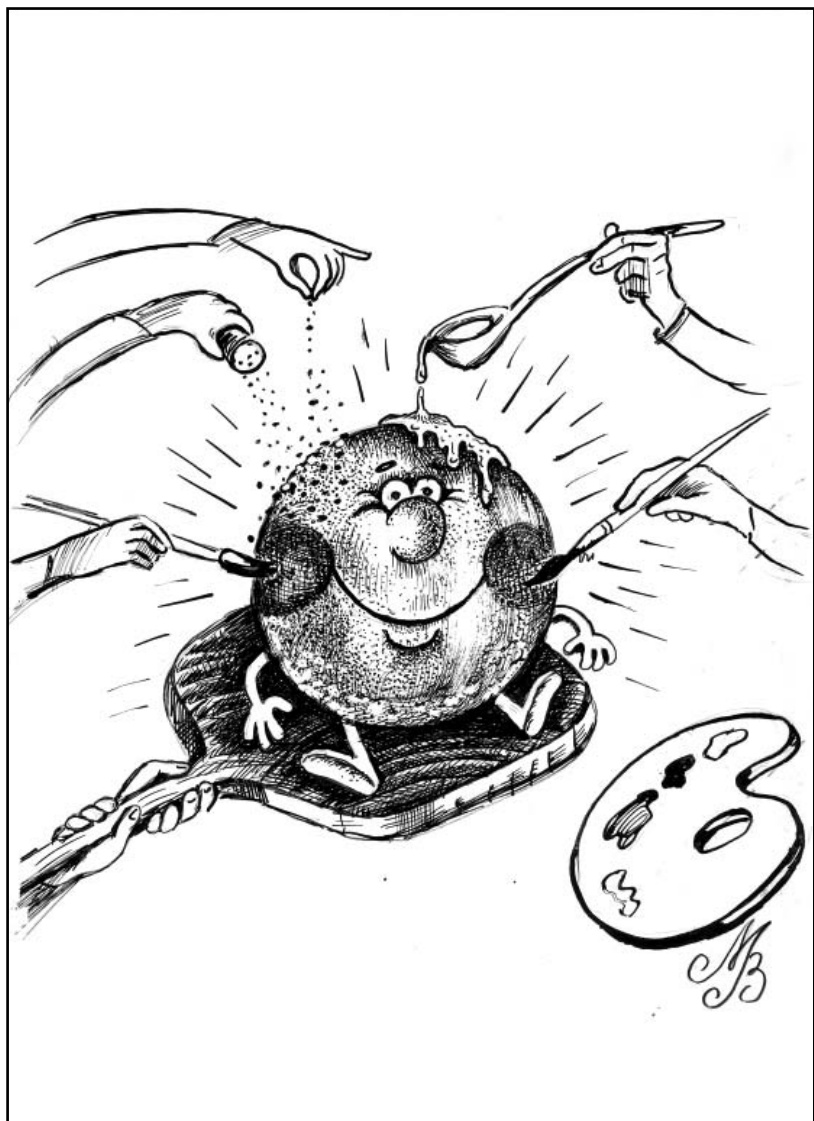
Отсутствие законодательно закрепленного на федеральном уровне определения технопарка не позволяет обеспечить адекватное развитие нормативной базы на уровне регионов. Большинство так называемых технопарков не несут в себе инновационной направленности, являясь в действительности промышленными парками. Оценка эффективности технопарков не представляется возможной или она очень низкая. Таким образом, следует неутешительный вывод – большая часть российских технопарков таковыми не являются.

Литература

1. Инкубатор для мысли // Российская газета. – 2014. – 10 июня. URL: <http://www.rg.ru/2014/06/10/inkubatory.html> (дата обращения: 13.07.2015).

2. URL: <http://www.gisip.ru/> (дата обращения: 15.07.2015).
3. Сайт рейтингового агентства «Эксперт». URL: <http://raexpert.ru/ratings/regions/2011/tab8> (дата обращения: 15.07.2015).
4. Указ Президента РФ от 07.07.2011 № 899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации».
5. Информационные формы для характеристики объектов инновационной инфраструктуры субъектов Российской Федерации и методические материалы по их заполнению 14.06.2012. // Официальный сайт Минэкономразвития РФ. URL: http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/innovations/index?WCM_PI=1&WCM_Page.556a41804309ce5898fbbb1aee474279=3 (дата обращения: 14.07.2015).
6. *Евпланов А.* Проще сдать, чем внедрять // Российская газета. – 2013. – 23 апр. URL: <http://www.rg.ru/2013/04/23/tehnopark.html> (дата обращения: 13.07.2015).
7. Постановление Правительства РФ от 30.10.2014 № 1119 «Об отборе субъектов РФ, имеющих право на получение государственной поддержки в форме субсидий на возмещение затрат на создание инфраструктуры индустриальных парков и технопарков».
8. URL: <http://nptechnopark.ru/upload/gost.pdf> (дата обращения: 13.07.2015).
9. *Инкижинова С.* Территории роста // URL: <http://expert.ru/expert/2012/19/territorii-rosta/> (дата обращения: 13.07.2015).
10. Крупные реализованные проекты // Инвестиционный портал Владимирской области. URL: <http://investvladimir.ru/pages/15#p26> (дата обращения: 13.07.2015).
11. Владимирский индустриальный парк на площадях бывшего завода «Автоприбор» // Инвестиционный портал Владимирской области. URL: <http://investvladimir.ru/uploads/ckeditor/attachments/372/25.12.2014.pdf> (дата обращения: 16.07.2015).
12. *Иванов А.* Технопарки – это реально! // Газета «Вперед». – 2013. – 13 дек. URL: <http://gazetavpered.munrus.ru/smi/archive/issue/article?cun=1096028&issue=1095648> (дата обращения: 13.07.2015).
13. Инвестиционный портал регионов России // Владимирская область. URL: <http://www.investinregions.ru/regions/vladimir/investment/> (дата обращения: 13.07.2015).
14. В интернет-источниках трактуется как Владимирский промышленный кластер инженерных, климатических систем и электроники, инициированный ТПХ «Русклимат». URL: <http://www.rusklimat.ru/news/2014/20141007/> (дата обращения: 13.07.2015).
15. *Татарина О.* Строим больше, добываем – меньше / Экономические итоги года в цифрах. URL: <http://trc33.ru/news/economy/stroimbolshe-dobuyvaem-menshe-ekonomicheskie-itogi-goda-v-tsirakh/> (дата обращения: 13.07.2015).
16. URL: <http://www.venture-news.ru/29662-tehnopark-kalininskiy-voronezhskaya-oblast.html> (дата обращения: 13.07.2015).
17. Сайт Ангарского технопарка. URL: <http://www.tp38.ru/residents> (дата обращения: 13.07.2015).

18. URL: <http://innovation.gov.ru/node/1017> (дата обращения: 15.07.2015).
19. Сайт технопарка Кировской области. URL: <http://www.tp.kirov.ru/> (дата обращения: 15.07.2015).
20. Инвестиционный портал регионов России // Краснодарский край. URL: <http://www.investinregions.ru/regions/krasnodarsky/investment/> (дата обращения: 13.07.2015).
21. Сайт «Технопарк-Липецк». URL: <http://www.technopark48.ru/residents/> (дата обращения: 13.07.2015).
22. Инвестиционный портал регионов России // Липецкая область. URL: <http://www.investinregions.ru/regions/lipetsk/investment/> (дата обращения: 13.07.2015).
23. URL: <http://www.gisip.ru/> (дата обращения: 15.07.2015).
24. Сайт технопарка М4. URL: <http://parkm4.ru/> (дата обращения: 20.07.2015).
25. Сайт Богородицкого технопарка. URL: <http://www.tula-park.ru/> (дата обращения: 13.07.2015).
26. Сайт технопарка «Тула». URL: <http://www.skladtula.ru/> (дата обращения: 13.07.2015).
27. Сайт технопарка «Первомайский». URL: http://pervomajskij.ucoz.net/index/tehnopark_quot_pervomajskij_quot/0-61 (дата обращения: 15.07.2015).
28. Сайт технопарка «Переславский». URL: <http://www.industrial-parks.ru/> (дата обращения: 13.07.2015).
29. Инвестиционный портал Ярославской области. URL: <http://yarinvestportal.ru/area/sinergia/> (дата обращения: 13.07.2015).
30. *Зачета Е.* На территории Белгорода появится второй технопарк – «Восточный» // Телерадиокомпания Мир Белгородья. – 2014. – 30 октября. URL: <http://mirbelogorya.ru/region-news/37-belgorod/13714-tehnopark-vostochnyj.html> (дата обращения: 13.07.2015).
31. Сайт промышленного парка «Северный». URL: <http://www.belprompark.ru/presentation/> (дата обращения: 16.07.2015).
32. Сайт Ассоциации индустриальных парков. URL: <http://www.indparks.ru/upload/medialibrary/1a7/Industrial%20Parks%202014.pdf> (дата обращения: 13.07.2015).
33. Официальный сайт Минэкономразвития России. URL: http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/innovations/index?WCM_PI=1&WCM_Page.556a41804309ce5898fbbb (дата обращения: 15.07.2015).
34. *Беркович М. И., Антипина Н. И.* Институциональное обеспечение инновационной деятельности на мезоэкономическом уровне: структурно-оценочный аспект. – Кострома: Изд-во Костром. гос. технол. ун-та, 2014.



Структурные и качественные трансформации на рынке хлеба (анализ современного состояния и проблем развития)

УСЕНКО Н.И., кандидат экономических наук, Кузбасский институт экономики и права, Новосибирский государственный университет.
E-mail: n. i.usenko@yandex.ru

ОТМАХОВА Ю.С., кандидат экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирский государственный университет. E-mail: otmakhovajs@yandex.ru

ПОЗНЯКОВСКИЙ В.М., доктор биологических наук, НИИ переработки и сертификации пищевой продукции Кемеровского технологического института пищевой промышленности. E-mail: tovar-kentipp@mail.ru

*«Худая, брат Пушкин, жизнь в Париже. Есть нечего.
Черного хлеба не допросишься...»*

(из письма графа С.Д. Шереметьева)

В статье анализируются особенности происходящей кардинальной трансформации и конкурентных процессов на рынке хлеба и их влияние на изменение структуры товарного предложения и качества продукции. Рассмотрены особенности инноваций в сфере производства хлеба и хлебобулочных изделий. *Ключевые слова:* рынок хлеба, конкурентные процессы, качество хлеба, инновации, продовольственная безопасность

Искусство хлебопечения в России развивалось на протяжении веков, в результате были созданы разнообразные национальные сорта и виды хлеба с особенными вкусами и ароматами. Важнейшим потребительским свойством хлеба, произведенного по классическим рецептам (состав: мука, вода, дрожжи и соль), является его «сытный вкус», связанный с высокой усвояемостью и содержанием широкого списка полезных веществ.

Для населения России хлеб и в настоящее время остается важной составной частью рациона. По данным Росстата [1], хлеб употребляют ежедневно или несколько раз в неделю 93,5% населения (в возрасте 14 лет и более), а российская

хлебопекарная промышленность обеспечивает около 10% выручки всей пищевой индустрии [2].

На первый взгляд, производство хлеба в России почти не затронули процессы глобализации. Рынок хлеба – слабо концентрированный, на нем присутствует большое количество средних и мелких российских игроков, использующих для изготовления хлеба и хлебобулочной продукции отечественное сырье, в достаточном количестве производимое в России. Но происходящие на этом рынке процессы носят противоречивый и неоднозначный характер. При большом количестве игроков, предлагающих широкий спектр продукции, непросто найти ассортиментные позиции, отвечающие классическим представлениям о качественном хлебе.

Конкурентные процессы на рынке хлеба

Особенность российского хлебопечения – концентрация производственных мощностей на крупных хлебозаводах при наличии большого числа малых предприятий разных форм собственности (95% от общего количества) [3]. Формированию такой структуры рынка предшествовала серьезная конкурентная борьба.

В начале рыночных реформ хлебопекарные предприятия столкнулись с острой конкуренцией со стороны мини-пекарен, которые предлагали «горячий хлеб»¹, а ассортимент «мелкоштучных изделий» у них был значительно шире. В ответ крупные и средние хлебопекарные предприятия стали осваивать новые виды продукции, развивали фирменную торговлю, открывали киоски по продаже хлеба и т. д. Тем не менее рыночная власть крупных и средних предприятий уменьшилась. Например, по оценкам Кемеровооблкомстата, в 1995 г. доля «малого хлеба» в общем объеме производимой продукции в Кемеровской области оценивалась примерно в 20–25% [4].

Однако из-за высокого уровня инфляции многие малые пекарни не выдержали конкуренции, кроме того, на них не всегда соблюдались санитарные требования и технологические режимы. По результатам проверок органов Государственной хлебной инспекции в 2001 г. из 16 тыс. т готового хлеба забраковано почти

¹ С точки зрения диетологии наиболее полезен хлеб через 4–6 часов после выпечки, то есть хорошо остывший.

700 т (4,3%), причем в малых пекарнях брака было в 20–30 раз больше, чем на хлебозаводах [5].

Однако крупным и средним хлебозаводам тоже с большим трудом удавалось поддерживать рентабельность производства: государственное регулирование цен на хлеб массовых сортов как продукт особой социальной значимости в условиях, когда росли все составляющие себестоимости, оборачивалось снижением эффективности их деятельности.

Так, в 2001 г. в рейтинге 300 крупнейших компаний Сибири шесть относились к хлебопекарной отрасли («Красноярский хлеб», «Иркутский хлебозавод», «Каравай», «КемеровоХлеб», «Хлеб», «НовосибХлеб»), а к 2003 г. сохранились только первые два из списка, при низкой рентабельности продаж (0,4% и 4,4%). Их сменили в рейтинге многопрофильные предприятия – «Сибирская хлебная корпорация» и «СибХлебпром» (Новосибирская область), АПК «Хлеб Алтай» (Алтайский край), с рентабельностью продаж 11; 1,1 и 5%.

Анализ данных бухгалтерских балансов хлебопекарных предприятий Новосибирской области за десятилетний период свидетельствует об отсутствии у большинства из них положительной динамики рентабельности, хотя показатель выручки у лидеров был относительно устойчивым (табл. 1).

Таблица 1. Динамика выручки и рентабельности продаж (по чистой прибыли) хлебопекарных предприятий Новосибирской области в 2001–2010 гг.

Предприятие	Выручка, млн руб.					Рентабельность, %				
	2001	2005	2007	2009	2010	2001	2005	2007	2009	2010
ОАО «Хлебообъединение "Восход"»	28,4	201,7	1040,3	1226,3	1213,8	4,0	0,7	2,8	9,1	5,3
ОАО «Бердский хлебокомбинат»	147,0	221,4	224,7	356,1	374,6	5,7	1,8	*	8,6	5,3
ЗАО «Писаревский»	8,9	22,7	31,3	52,0	52,8	6,9	1,5	0,9	1,7	2,0
ЗАО «Хлебокомбинат "Инской"»	88,5	155,1	172,8	239,1	255,3	5,7	*	*	3,8	1,8
ОАО «НовосибХлеб»	241,4	401,9	493,0	577,8	584,1	10,9	0,01	*	1,3	1,3
ОАО «Хлебник»	52,1	377,2	483,6	519,9	426,9	4,6	0,01	0,1	0,1	*

Источник: Рассчитано авторами по данным базы предприятий FIRA (ООО «Первое независимое рейтинговое агентство»).

* По данным баланса получен убыток.

Развитие сетевой торговли с начала 2000-х привело к следующему витку конкуренции на рынке хлеба: торговые сети стали сами выпекать хлеб по упрощенной (ускоренной) технологии с использованием специальных улучшителей и готовых хлебных смесей. Ограничив доступ продукции хлебопекарных предприятий к «покупательскому кошельку», продовольственный ритейл во многих регионах России нанес серьезный удар по объемам производства традиционной продукции, что снизило показатели рентабельности хлебопекарных предприятий.

В настоящее время зависимость производителей хлеба от требований торговли значительно возрастает. Диктат торговых организаций проявляется в требованиях бонусов «за место на полке», а также в «праве возврата» непроданного товара (такая возможность предусматривается ФЗ № 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009). Поскольку заказы торговли часто не совпадают с реальным спросом, растут объемы возврата продукции. По имеющимся у авторов данным, даже для средних хлебопекарных предприятий они исчисляются десятками, а иногда сотнями тысяч тонн в год, а в стоимостном выражении – миллионами рублей.

Проблемы возврата продукции связаны с желанием торговли иметь резервные запасы на случай повышенного спроса. При этом хлебулочные изделия возвращают уже после истечения срока годности, и только часть из них идет в переработку. Таким образом, возвраты могут приводить к банкротству хлебопекарных предприятий, а у потребителей повышается риск приобрести некачественный хлеб². Торговля требует соблюдения жестких графиков поставки продукции, наказывая любое отклонение штрафными санкциями, хотя сама ответственности за непроданную продукцию не несет.

В настоящее время в Госдуме на рассмотрении находится законопроект, который устанавливает порог возврата непроданного хлеба на уровне 5% (в СССР – всего 0,1%) через поправки

² Поясним, что при утилизации просроченной продукции хлебопекарное предприятие использует для приготовления теста предварительно замоченный и измельченный хлеб. Допустимые добавки для хлеба из ржаной муки – 10%, из смеси ржаной и пшеничной муки – 5%, из пшеничной муки – 2–2,5%; если этот объем повышен, хлеб быстро плесневеет.

в Закон о торговле. Данные законодательные инициативы дают надежду, что между производителями хлеба и предприятиями торговли будет найден консенсус в части определения объема заказов продукции.

На фоне стагнации большинства крупных и средних предприятий во многих регионах усилились процессы их слияния и поглощения, ликвидации и репрофилирования. Так, в Кемеровской области в марте 2011 г. было создано ООО «Кузбассхлеб» на базе хлебозаводов, расположенных в различных городах области, путем передачи их имущества вновь созданному обществу. В августе 2014 г. был проведен ребрендинг, и компания, получившая название ООО «Империя МОКС», объединяет теперь шесть хлебокомбинатов³ (14 хлебозаводов) и фирменную торговую сеть из 57 магазинов в девяти городах Кемеровской области.

На рынке хлеба присутствуют и иностранные производители. Например, финский концерн Fazer Bakeries Ltd. в середине 1990-х начал сотрудничество с ОАО «Хлебный дом» (Санкт-Петербург) в качестве стратегического инвестора, затем приобрел контрольный пакет и в дальнейшем выкупил этот бизнес и поменял название на ОАО «Фацер». В настоящее время финский холдинг Fazer Group объединяет свои активы в России в единую компанию в рамках конкурентной борьбы за рынок хлеба Северо-Запада и Москвы.

Конкурентные процессы на рынке хлеба способствовали изменению структуры товарного предложения путем значительного расширения ассортимента за счет так называемого «быстрого хлеба», в производстве которого широко используются хлебопекарные смеси, разнообразные хлебопекарные улучшители и пищевые добавки, которые предлагают более 20 компаний из Германии, Великобритании, Франции, Австрии, Турции и других стран.

В России данные виды продукции производят в основном зарубежные компании. Некоторые из них пришли на рынок еще в 1990-е годы – это мировой концерн IREKS (представительство в России – ООО «Ирекс»), международная группа компаний PURATOS, представленная более чем в 50 городах

³ОАО «КемеровоХлеб», ОАО «Прокопьевский хлебокомбинат», ОАО «Хлебокомбинат» (Междуреченск), ОАО «Юргахлеб», ОАО «ОсинникХлеб», ООО «БеловоХлеб».

России (ЗАО «Пуратос») и более чем в 100 странах мира, «Саф-Нева» – российское предприятие международной группы компании Lesaffre, предлагающее разнообразный ассортимент продукции для профессионального и потребительского рынка, в том числе сухие активные, инстантные, прессованные дрожжи и закваски.

Тенденции потребительского поведения: «хлеба поменьше ...»

Популярность хлеба как продукта, который традиционно считался основой потребительской корзины каждого россиянина, постепенно снижается. Новые модели потребительского поведения приводят к изменениям в структуре питания [6]. Так, с 2008 г. по 2013 г., согласно данным бюджетных обследований Росстата, общее потребление хлеба и хлебобулочных изделий снизилось. Заметим, что по данным обследования семейных бюджетов рабочих [7], в 1925 г. на душу населения в год потреблялось 174,1 кг хлеба. Больше всего упало потребление пшеничного хлеба (в 2013 г. – 81,5% от уровня 2008 г.), на долю которого приходилось 65% от общего объема потребления в 2008 г. и 62% – в 2013 г. При этом хлебобулочных изделий стали покупать больше.

С нашей точки зрения, можно выделить несколько групп факторов, определяющих изменение покупательских предпочтений относительно хлеба и хлебобулочной продукции.

1. *Рост доходов.* Население отказывается от покупки хлеба в пользу других, более дорогих продуктов.

2. *Мода на новые модели питания,* в частности безуглеводные диеты, которые ограничивают потребление хлеба, содержащего значительное количество углеводов.

3. *Развитие домашнего хлебопечения* в связи с появлением завоевавших большую популярность у населения «хлебопечек».

4. *Изменение моделей питания у молодежи* на фоне снижения роли родителей в формировании традиционных привычек питания и повышения влияния рекламы.

5. *Существенные изменения качества продукции*⁴. Изменившиеся потребительские свойства хлеба приводят к отказу

⁴ Под ним понимается совокупность ее потребительских свойств.

или уменьшению у части населения потребления данного вида продукции.

Первые четыре группы рассмотренных факторов вызваны происходящими социальными процессами в обществе, меняющими характер предпочтений индивидуумов, а пятая связана с проблемами самой отрасли – современными особенностями хлебопечения и качеством продукта.

Анализ развития рынка хлеба с позиций продовольственной безопасности

Согласно «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» от 12 мая 2009 г. № 537, одной из главных составляющих национальной безопасности является продовольственная безопасность, включающая физическую и экономическую доступность, качество и безопасность пищевых продуктов.

Физическую доступность в соответствии с Доктриной продовольственной безопасности России оценивают через наполняемость продукции в торговой сети и других каналах реализации. В настоящее время объемы производства определяются прежде всего спросом. Поэтому изменения в тенденциях потребления приводят к сокращению общих объемов выпуска хлеба и хлебобулочной продукции.

На основе данных Росстата по объему производства хлеба в РФ за 2000–2014 гг. была определена линия тренда (рис. 1) и прогнозная величина этого показателя производства в 2020 г.: 5,5 млн т в год.

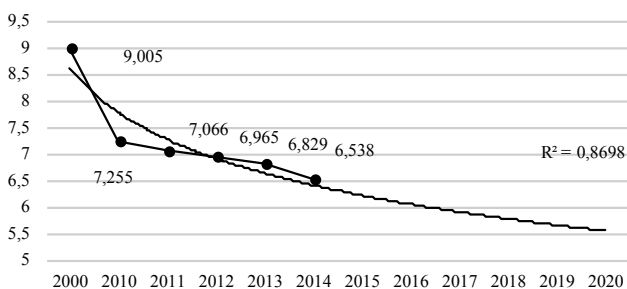
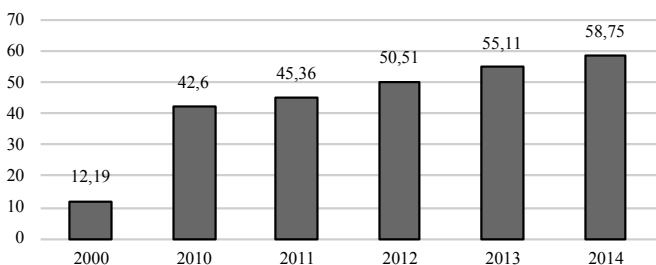


Рис. 1. Динамика производства хлеба и хлебобулочных изделий и линия тренда до 2020 г., млн т

Таким образом, при сохранении существующих тенденций в потреблении обеспечение физической доступности хлеба будет сопровождаться снижением общего объема его производства (прогнозная величина в 2020 г. на 15,9% меньше по сравнению с фактическим объемом 2014 г.) и соответствующим избытком мощностей.

Обеспечение экономической доступности хлеба как продукта № 1 в России было осуществлено за счет государственного регулирования цен на хлеб массовых сортов. Несмотря на сложное финансово-экономическое положение большинства хлебопекарных предприятий, ценовая ситуация на российском рынке хлеба остается достаточно стабильной (рис. 2).



Источник: Российский статистический ежегодник. 2014. – С. 355; Россия в цифрах. 2015. – С. 250.

Рис. 2. Средние потребительские цены на хлеб и булочные изделия из пшеничной муки высшего сорта (на конец года), руб./кг

По данным агентства «Агрофакт», за 2014 г. цены на хлеб из ржаной и смеси ржаной и пшеничной муки, а также хлеб и булочные изделия из пшеничной муки 1- и 2-го сортов не превышали 8% при уровне потребительской инфляции 15,7% [8]. Однако в крупных интегрированных компаниях хлеб массовых сортов занимает незначительную долю производства, так как приносит минимальную прибыль. Так, в структуре прибыли одного из лидеров российского хлебопекарного рынка компании ОАО «Каравай» (Санкт-Петербург) на долю дешевого ассортимента в 2014 г. приходилось всего 5% [9].

Все больше производителей выбирают стратегию выпуска хлебопекарной продукции с высокой добавленной стоимостью. Один из лидеров по производству пищевых ингредиентов

компания Puratos провела в 2013 г. в Москве мероприятие под интригующим названием «Вкус завтрашнего дня», на котором представила свое видение тенденций развития рынка хлебобулочных изделий. Будущее производителей хлеба, по мнению данной компании, может выглядеть весьма оптимистично только при постоянном использовании современных разработок и применении улучшителей, заменителей, модульных добавок и т. д. На сайте компании указывается прямая связь показателей эффективности хлебопекарных предприятий и внедрения инновационных улучшителей⁵, а с помощью «Калькулятора выгоды» предоставляется возможность оценить влияние улучшителей на общую стоимость рецептуры, упаковки, снижение производственных затрат.

Не вызывает сомнения, что компании используют улучшители для производства новых видов продукции прежде всего для повышения собственной эффективности, а не для того, чтобы ее удешевить и увеличить экономическую доступность. Для примера приведем розничные цены⁶ на некоторые виды продукции ООО «Хлебообъединение “Восход”». Хлеб экономкласса «Семейный» (из хлебопекарной смеси 1- и 2-го сорта) стоит 37,7 руб. в расчете на 1 кг, а сорта так называемой европейской серии «Льняной», «Живое зернышко» и «Гречишный» – соответственно 126, 104 и 120,3 руб. за 1 кг.

Следует заметить, что на большинстве предприятий, производящих премиальные сорта хлеба, расширение ассортимента связано преимущественно с использованием готовых хлебных смесей, которые можно использовать для выпуска пшеничного и ржаного хлеба, сдобы с включением нетипичных для хлеба злаков, для европейских национальных видов хлеба (чабатта, фокачча, французский багет), для хлеба с диетически-профилактическими свойствами. Поэтому цена на хлеб уже не так линейно связана с ценой и объемом производимого зерна. Зато

⁵ Согласно ГОСТ Р 51785–01 хлебопекарный улучшитель – это пищевая добавка (или смесь пищевых добавок), улучшающая свойства теста и качество хлебобулочных изделий. Комплексный хлебопекарный улучшитель – это взаимосвязанная и сбалансированная комбинация из различных компонентов (различной природы и принципа действия), которая может включать окислители, ферменты, эмульгаторы, восстановители, компоненты со специальным эффектом.

⁶ На 10 ноября 2015 г. в розничной сети «Холидей-Классик» (г. Новосибирск).

себестоимость новых сортов хлеба зависит от других факторов, в частности, от импорта ингредиентов для смесей. Запрет импортных смесей для производства в рамках продовольственного эмбарго – болезненная тема для крупных хлебозаводов, так как данные смеси используются при производстве высокомаржинальных сортов хлеба, за счет которых и обеспечивается доходность⁷.

В этих условиях требует научной проработки вопрос: какая хлебобулочная продукция должна быть объектом регулирования в изменившихся условиях? Сейчас так называемые премиальные сорта с широким применением разнообразных пищевых добавок (и не только натуральных) стоят дороже, чем хлеб, произведенный по классическим рецептурам из натурального сырья. При этом происходит «вымывание» классического ассортимента, уменьшение доли сортов, цены на которые регулируются, что может привести к снижению экономической доступности хлеба. Поэтому очень важно обратить внимание на *качество и безопасность* хлеба как продукта особой социальной значимости.

Проводимые надзорными органами проверки и экспертизы подтверждают ухудшение качества хлеба⁸ (изменение вкуса и структуры мякиша, пустоты в хлебе и толстые корки, сложность разрезания, повышенная крошливость и склонность к плесневению), поэтому часть населения уменьшает потребление хлеба или вовсе отказывается от него.

На качество хлебопекарной продукции во многом влияет стремление снизить затраты на муку. В рамках одного ГОСТа можно приобрести муку по разным ценам и с неодинаковыми показателями качества. Даже при соблюдении «ГОСТовских» требований ряд показателей качества муки (и что важно – уровень

⁷ Так, в марте 2014 г. Правительство Петербурга обратилось к заместителю председателя Правительства РФ А. Дворковичу с просьбой исключить из перечня продуктов, запрещенных к ввозу, пищевые добавки, необходимые для хлебопекарной промышленности. Данное предложение представляло собой оперативную реакцию местных властей на обращение хлебопеков, которые испытывали дефицит данных ингредиентов. URL: http://www.dp.ru/a/2014/08/18/Sankcii_pripekli_hlebnie/ (дата обращения: 29.08.2015).

⁸ В 2015 г. ФБУ Красноярский центр стандартизации, метрологии и испытаний провел экспертизу самых покупаемых сортов хлеба, по результатам которой с дегустации было снято 40% образцов. При этом только в категории хлеба из пшеничной муки первого сорта с дегустации были сняты пять образцов из десяти.

клейковины⁹) может значительно варьироваться, что существенно влияет на потребительские свойства хлеба. Кроме того, из-за неправильного хранения возникает «картофельная болезнь», которая не считается браком при промышленной переработке. Но если такую муку не обработать, в готовой продукции появится плесень.

Отсутствие контроля в рамках цепочки «зерно – мука – хлеб» и ликвидация Государственной хлебной инспекции привели к заметному ухудшению качества зерна и хлеба. Крестьяне не заинтересованы в высоком качестве зерна, а производители хлеба – в использовании качественной (а значит, дефицитной и дорогой) муки. Удельный вес зерна высокого качества в общем объеме зерновых катастрофически падает, в результате в России больше производится зерна 3-го, а то и 4-го класса (табл. 2).

Таблица 2. Структура качества зерна пшеницы в 2013 г., %

Зерно пшеницы	Из нее продовольственная, млн т	% от факт. сбора	В том числе класса:				Непродовольственная
			1-го	2-го	3-го	4-го	
Твердой	0,2	82,4	0,2	0,55	27,3	54,4	17,6
Мягкой	20,3	76,5	нет	0,001	38,7	37,7	23,5

Примечание: объем обследованного зерна составил более 50% от фактического валового сбора в обследованных регионах.

Источник: составлена авторами по данным мониторинга Минсельхоза России, выполненного с привлечением ФГБУ «Федеральный центр оценки и безопасности и качества зерна и продуктов его переработки», проводимого в трех основных зернопроизводящих регионах России в 2013 г. [10].

В данной ситуации многие предприятия считают неизбежным переход от производства традиционных сортов хлеба к так называемым премиальным, т. е. с высокой добавленной стоимостью, что может улучшить их финансово-экономическое положение, уменьшить зависимость от качественных характеристик муки. Кроме того, в этом случае можно значительно увеличить сроки хранения хлеба и расширить географию сбыта, а поскольку цены на булочные изделия не регулируются, можно добиться высокой рентабельности продукции.

В современном хлебопечении в качестве улучшителей применяется несколько десятков различных веществ как биологического,

⁹ Клейковина, глютен (лат. gluten – клей) – это сложный белок, который входит в состав зерна многих злаковых культур (пшеница, рожь, овес и ячмень).

так и химического происхождения. Ассортимент таких ингредиентов обширен, что позволяет подобрать такие виды улучшителей, которые идеально подойдут к задачам и особенностям технологических процессов на разных заводах.

Эффективность улучшителей повышается за счет введения в их состав наполнителей, имеющих технологическое значение (сухой клейковины, соевой муки, крахмалов и др.). В состав этих улучшителей входят также окислители, минеральные соли, добавки против плесневения и заболевания картофельной болезнью, а также наполнители – крахмал, мука, сахар.

Широкое применение улучшителей и хлебопекарных смесей значительно расширило ассортимент хлебобулочной продукции, однако часто на деле основные различия заключаются лишь в многообещающих текстах на упаковке. Такая продукция по своим потребительским свойствам не соответствует представлениям покупателей о качественном хлебе. Полагаем, что это связано, прежде всего, с тем, что при разработке нововведений основное внимание уделяется таким факторам, как прибыль, технологичность производства, устранение сезонности, экономия натуральных ресурсов, увеличение сроков хранения. Но то, что выгодно предприятиям, зачастую идет в ущерб качественным характеристикам продукции, а значит, и интересам потребителей.

В этих условиях представляется необходимым и важным поставить задачу возрождения незабываемого вкуса хлеба, который был одним из символов России на протяжении веков.

С нашей точки зрения, решение этого вопроса не должно находиться только в сфере ответственности хлебопекарных предприятий. Необходимо обеспечить базис хлебопекарного производства, прежде всего увеличить выпуск зерна, из которого можно получать муку с высокими хлебопекарными свойствами, чтобы производить хлеб из отечественной муки, а не из импортных хлебопекарных смесей. Полагаем, что качество хлеба как завершающего этапа продовольственной цепочки: «зерно – мука – хлеб» должно стать главным критерием ее эффективности.

Ранее нами рассматривались примеры нарушения продовольственной цепочки на рынке молока [11], восстановить которую очень непросто из-за сложных условий ведения молочного животноводства в России. В отношении цепочки «зерно – мука – хлеб» реализовать потенциал значительно проще, прежде всего потому,

что зерно – это быстро воспроизводимый и восполняемый ресурс. А возможности современной науки позволяют найти новые подходы к решению этой задачи.

Необходимы не только поддержка сельскохозяйственного зернового производства, но и внедрение существующих инновационных разработок в области средств защиты пшеницы от болезней с высокой агроэкологической и технологической эффективностью, позволяющих получать высокопродуктивную пшеницу с необходимыми качественными, технологическими и хлебопекарными показателями [12].

Сельхозпредприятиям и агрохолдингам надо шире использовать разработки российских научно-исследовательских институтов в сфере селекции сортов пшеницы [13]. Расшифровка геномов растений и современные биотехнологические подходы [14] открывают новые перспективы получения зерна необходимого хлебопекарного качества.

Чтобы высокосортные зерно и мука были востребованными, предприятия торговли надо заинтересовать в продаже высококачественной продукции из натурального сырья, производителям хлеба – дать возможность получать необходимую доходность при использовании качественной муки по сравнению с химическими синтезированными пищевыми добавками и улучшителями за счет роста добавленной стоимости. За счет введения действенной системы надбавок при соответствии качества зерна требованиям стандарта сельхозпроизводителей можно мотивировать в выращивании зерна с высоким содержанием и качеством клейковины.

Безопасность хлебобулочной продукции не ограничивается недопущением микробиологического заражения продукта в процессе производства, а также использования просроченного сырья и т. д. Для пищевой промышленности обратная сторона постоянных инновационных усовершенствований проявляется во влиянии на здоровье человека. Потребители не всегда могут адекватно оценить продукт с точки зрения его качества и пищевой ценности, так как производители хлеба часто не указывают полный состав компонентов на упаковке продукции (хотя технологи получают всю информацию о них на обучающих семинарах компаний по торговле ингредиентами).

Необходимо контролировать, чтобы на упаковке содержался полный состав хлеба и хлебобулочных изделий, поскольку потребители должны иметь адекватное представление об особенностях

состава продукции. Так, покупатели нередко предпочитают новые сорта хлеба потому, что по составу они приближены к сдобным хлебобулочным изделиям. Например, если в хлебе «Бородинский» по традиционной технологии содержание жиров в 100 г продукта равно 1,0%, то хлеб «Толенто» овсяный [15] с использованием зерновой смеси содержит 8,1% жира из-за введения в рецептуру маргарина. Кроме того, потребитель не имеет полной информации обо всех ингредиентах. Так, например, модульная добавка «Софтр интенс фреш», в состав которой входит Е 471, может быть добавлена к любой рецептуре хлеба, и указывать эту информацию на этикетке не считается обязательным. Вместе с тем ряд исследований показывают, что за счет присутствия эмульгатора Е 471 значительно повышаются жирность и калорийность продуктов.

Вопросы о допустимости применения пищевых добавок регламентируются медико-биологическими требованиями и санитарными нормами. В нормативных документах разных стран эти требования различаются, поскольку многие вопросы о степени отрицательного влияния пищевых добавок на человеческий организм остаются достаточно спорными с научной точки зрения. Кроме того, нельзя забывать и о возможности прессинга со стороны пищевых лобби и о появлении новых знаний в сфере оценки эффектов и последствий применения пищевых добавок.

В настоящее время исключены из перечня разрешенных к применению пищевых добавок улучшители для отбеливания муки – бромат калия (Е 924) и бромат кальция (Е 924b), обладающие выраженными канцерогенными свойствами, а также пероксид кальция (Е 930), который считают сильным аллергеном. Однако в России продолжается использование пищевой добавки Е 928 (пероксид бензоила), которая применяется в США, Великобритании и частично в Нидерландах, но запрещена в Евросоюзе. На наш взгляд, этот достаточно агрессивный способ обработки исходного сырья следует заменить более щадящей технологией. Так, в Институте органической химии им. Н. Д. Зелинского РАН ведутся разработки в области особого класса пероксидов [16], синтез которых можно промышленно осуществлять на российских производственных мощностях. Они позволяют отбеливать муку без токсичных примесей.

Считаем, что необходимо усилить экспертную роль науки в мониторинге и оценке влияния на здоровье человека исполь-

зуемых пищевых добавок в производстве продуктов питания в целях обеспечения их безопасности.

Производство хлеба сопровождается серьезными проблемами как для производителей, так и для потребителей. Тенденции падения объемов производства хлеба и рентабельности данной отрасли, проблемы с сырьем (ухудшение структуры и качества зерна), развитие сегмента инновационных рецептур по ускоренным технологиям приводят к «вымыванию» традиционного ассортимента, чрезмерному увеличению в хлебопекарном производстве применения пищевых добавок и хлебопекарных улучшителей, потере ВКУСА и КАЧЕСТВА хлеба. Поэтому в условиях санкций и продовольственного эмбарго требуются особые меры со стороны государства в сфере контроля качества продукции и стимулирования собственных предприятий, предлагающих традиционные, исконно русские продукты, в частности, хлеб. Для этого нужны новации в области государственного регулирования на рынке хлеба в части ценовой политики с соблюдением паритетов экономических интересов как сельхозпроизводителей и производителей хлеба, так и интересов населения. С целью недопущения манипулирования потребительским поведением в интересах производителей необходимо уменьшить информационную асимметрию путем создания нормативно-законодательной базы, обеспечивающей информационную прозрачность при разработке инновационных рецептур хлебных продуктов.

С нашей точки зрения, сохранение и преумножение традиций на рынке хлеба требуют иницилирующего государственного участия в рамках комплексной агропродовольственной и научно-технической политики. Считаем, что особое значение в качестве обоснований данных программ должны иметь интеграционные и междисциплинарные научно-практические проекты по перспективным направлениям развития рынка хлеба с учетом вариативности схем и механизмов регулирования качества продукции по всей продовольственной цепочке «зерно – мука – хлеб». Разработка данных программ позволит расширить основания для обеспечения продовольственной безопасности (физической и экономической доступности, качества и безопасности) на рынке хлеба – традиционного русского продукта.

Литература

1. Выборочное наблюдение рациона питания населения. Федеральная служба государственной статистики, 2013 г. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/food1/index.html (дата обращения: 15.08.2015).
2. Отраслевая целевая программа «Развитие хлебопекарной промышленности Российской Федерации на 2014–2016 годы».
3. Мукомолов беспокоит качество хлеба // Экономика и жизнь. – 2014. – № 26 (9542). URL: <http://www.eg-online.ru/article/251239/> (дата обращения: 27.07.2015).
4. Усенко Н., Сафьянов В. Проблемы пекарей Кузбасса в новых условиях // Хлебопродукты. – 1996. – № 8. – С. 9–11.
5. Рынок зерна за 2003 г. Отчет Министерства сельского хозяйства РФ // Агробюллетень. – 2004. – № 4. – С.6–10.
6. Выборочное наблюдение рациона питания населения. Федеральная служба государственной статистики, 2013 г. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/food1/index.html (дата обращения: 15.08.2015).
7. Российский стат. ежегодник. 1994. Стат. сб./ Госкомстат России. – М., 1994. – 799 с.
8. Изменение цен на хлеб в России вдвое ниже прогнозов. URL: <http://k-vedomosti.ru/news/detail/140287/> (дата обращения: 24.08.2015).
9. URL: http://www.dp.ru/a/2014/08/18/Sankcii_pripekli_hlebnie/ (дата обращения: 29.08.2015).
10. О продовольственной безопасности в 2013 году и прогнозе ее обеспечения в 2014 году. URL: <http://government.ru/orders/12150/> (дата обращения: 24.08.2015).
11. Усенко Н. И., Позняковский В. М., Отмахова Ю. С. «Пальмовый рай» или «пальмовый спрут»? Современные тренды и угрозы продовольственного рынка//ЭКО. – 2014. – № 9. – С. 135–152.
12. Глинушкин А. П. Пшеница и хлеб: агроэкологическая и технологическая эффективность защиты яровой пшеницы в условиях степной зоны Южного Урала. – Саратов: ИЦ «Наука», 2009. – 198 с.
13. Морозова Е. В., Пшеничникова Т. А., Симонов А. В., Щукина Л. В., Чистякова А. К., Хлесткина Е. К. Сравнительный анализ генетической изменчивости по агрономически важным признакам среди сортов яровой мягкой пшеницы, возделывавшихся в Сибири в XX веке // Материалы объединенного мероприятия «VI Съезд Вавиловского общества генетиков и селекционеров и ассоциированные генетические симпозиумы», 15–20 июня 2014 г., Ростов-на-Дону. – С. 144–145.
14. Хлесткина Е. К. Молекулярные маркеры в генетических исследованиях и в селекции // Вавиловский журнал генетики и селекции. – 2013. – Т. 17. – С. 1044–1054.
15. URL: <http://bahettle.com/ownproduction/view/category/2/item/65/>
16. URL: <http://peroxide.ucoz.org/>

Становление субъекта труда на промышленных предприятиях Сибири

В.Ю. КОМБАРОВ, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск. E-mail: vkombarov@gmail.com

В статье на данных обследования ИТР, проведённого на четырёх сибирских предприятиях ОПК, рассматривается типология инженеров, отличающихся по типу, уровню и траекториям становления субъектности – от полного отсутствия субъекта труда до ярко выраженного его присутствия в этом процессе.

Ключевые слова: субъект труда, кластерный анализ, инженеры, социальная структура, промышленные предприятия, эмпирическое исследование, становление

Воскрешение субъекта?

«Человек как субъект труда обладает огромными творческими резервами» – эту справедливую максиму мы находим во введении к ставшей уже классической книге по проблемам социологии труда [1. С. 3]. Однако, несмотря на то, что понятие субъекта укоренено в социологии, используется оно скорее в несколько общем значении, обозначающем, как правило, одностороннее действие индивида относительно некоторого объекта его деятельности, например содержания труда. Большая работа проделана известными исследовательскими коллективами под руководством Т.И. Заславской, О.И. Шкаратана, Р.В. Рывкиной и другими относительно роли различных факторов, повышающих эффективность труда работников и их участия в производственных процессах [2. С. 15–33; 3]. Но сама социальная природа субъектности, механизмы её генезиса и функционирования в социальном пространстве есть по-прежнему terra incognita.

При этом потребность в открытии новых смыслов и значений феномена субъектности все еще велика; её В.А. Ядов так выразил в привязке к постмодернизму: «... Важным поворотом новейших исследований современной теоретической социологии является переосмысление масштабов социального пространства... общество представляется уже не столько в качестве объекта (группы, организации и т. д.), но как своего рода “поле

возможностей” социальных субъектов для проявления их деятельной активности. Ключевой единицей анализа становится то, что можно назвать “событием”, действием социальных агентов. Последствия этих действий жестко не заданы, многовариантны» [4. С. 25]. Так, в данной статье мы попытаемся внести свой скромный вклад в изучение проблематики становления ИТР как субъектов труда по версии деятельностного и процессуального подходов в социологии.

В знаменитом фильме «Рабочий класс идёт в рай» режиссёр Элио Петри показал (если переводить с кинематографического языка на социологический), какие общественные силы и группы принимают участие в формировании субъектности человека труда, как они действуют в самой сердцевине его личности, пытаются породить такого социального агента, который отвечал бы их интересам. Причём сам главный герой фильма (субъект драмы) отнюдь не является главным действующим лицом собственной жизни. Попадаясь попеременно на уловки и увещевания то одних, то других «благотетелей» (представителей профсоюза, левых революционных активистов, фабричного руководства) и испытывая на себе негативные последствия включения в тот или иной дискурс «социального освобождения рабочего», он возвращается в итоге к изначальной точке своего жизненного неблагополучия – тотальному отчуждению. Поэтому ключевая проблема субъекта – это способность к резистентности, противостоянию различным видам воздействия на него власти/знания и выработке способности к самоорганизации, поиску основ социального действия в себе самом. Такой субъект не должен рассматриваться как изолированный, или замкнутый исключительно в его личностных границах: конституирующие его смыслы субъект находит в универсальных основаниях – этических представлениях о добре и зле, справедливости, свободе, равенстве.

Это созвучно критическому направлению в социально-экономических науках, которое проявило скепсис относительно определения социального индивида как существа мыслящего, критически подходящего к разного рода социальным ситуациям, с собственной позицией и волей [5–7]. Всеобщая обезличенность, снижение рефлексивности, унификация интеллектуальной и творческой активности были на рубеже XX столетия и выступают в наши дни свидетельствами исчезновения такого

понятия, как личность, и появления социального типа конформиста, функционера, выступающего проводником чужой воли и власти.

Неудивительно, что многовековая научная вера в субъекта как автора своей собственной жизни серьёзно пошатнулась, когда на социологической авансцене зазвучали голоса постмодернистов – представителей философско-социологического течения последней четверти XX – начала XXI века, фиксирующих гибель независимого индивида, сгинувшего под прессом «общества спектакля и потребления» [8–9]. Иррациональность нашей эпохи, низвержение «единственно достоверных» картин мира и ценностных ориентиров опрокидывают «субъекта» с пьедестала смысла в тотальное бессмыслие и фрагментарность [10]. Тезис постмодернистов заключается в том, что в условиях современного общества такого субъекта не существует, он – не более чем часть мифа о всемогущей способности к познанию и бесконечном общественном и технологическом прогрессе.

Мы же в своих воззрениях на субъекта придерживаемся точек зрения, которые снимают двойственные, диаметрально противоположные взгляды на него в зависимости от научной парадигмы, – либо как на объект воздействия (постмодернизм), либо как на творца истории (модернизм). Являясь сторонниками отечественной и зарубежной научной мысли, провозгласившей постулаты о единстве сознания и деятельности (Рубинштейн, Леонтьев), укоренённости сознания человека в мире, раскрытии в его мышлении или дискурсе самого бытия (Жожев), интерсубъективности, бытийности субъекта (Бахтин), открытости субъекта событию, участия в нём безотносительно к доминирующей исторической традиции (Бадью), мы рассматриваем субъекта через процессуальность его становления субъектом той или иной *предметной деятельности*.

Методология и эмпирическая база исследования

Обозначив некоторые границы мнений относительно природы и свойств такого социального явления, как субъект, попытаемся выявить, какое положение он занимает в одной из основных сфер, где происходит его становление – экономической, в труде. Данные обследования, проведённого нами в 2009–2010 гг. на волне

актуализации проблем модернизации отечественной экономики, очень важны и сегодня, когда мы находимся во власти нового тренда – реиндустриализации.

Инженерно-технические работники (ИТР) как эмпирический объект исследования были выбраны нами целенаправленно. Мы полагаем, что сознание данной группы сотрудников российских промышленных предприятий является отражением тех социальных, экономических, культурных и иных процессов, которые протекают в современной России, в частности в отечественной промышленности. Корифей теории субъективации Альтюссер говорил, что «способ производства» – это не только средства и отношения производства, но и социальные условия их существования и воспроизводства, он имеет отношение не только к экономике, но и к политическим и идеологическим (культурным) отношениям. Поэтому субъект труда для нас – это субъект определённой экономической формации в целом, охватывающей не только материальное промышленное производство, но и производство культурное, идеологическое, социальное. ИТР как группа высококвалифицированных специалистов, работающих с технологиями и информацией, являет собой пример субъекта труда, роль которого увеличивается и, надеемся, будет увеличиваться в ходе реиндустриализации экономики России.

Всего в анкетном опросе приняло участие 305 инженерно-технических работников четырёх крупных новосибирских предприятий (со средней численностью – 1350 человек). На этапе отбора наш интерес был сфокусирован на десяти наиболее успешных и перспективных предприятиях города, из которых только четыре дали согласие на проведение социологического обследования. Названия предприятий не приводятся по соображениям анонимности: анкета содержала в себе довольно много острых и «больных» вопросов, затрагивающих трудовую сферу и проблематику взаимоотношений между работником (ИТР) и работодателем (руководство предприятия).

Заполнение анкеты инженерами осуществлялось по большей части в специально подготовленных помещениях предприятий. К обследованию привлекались и работники конструкторских бюро (порой почти полностью), а также относительно свободные на момент опроса технологи и экономисты. Иными словами, выборка респондентов на предприятии основывалась на принципе,

близком по содержанию к методу «снежного кома»: ее можно назвать и доступной неслучайной.

В целом выборка предприятий является гомогенной: в структуре видов промышленного производства заводы относятся к двум группам экономической деятельности: 1) производство машин и оборудования (предприятия 2-А и 4-S); 2) производство транспортных средств и оборудования (предприятия 1-S и 3-N) (табл. 1).

Таблица 1. Распределение сотрудников, инженерно-технических работников и респондентов по обследуемым предприятиям, чел.

Предприятие	Сотрудников, всего	Из них ИТР	Опрошено ИТР
1-S	1948	310	120
2-A	1300	190	137
3-N	650	100	25
4-S	1500	210	23
Итого	5398	810	305

Сопоставление данных не выявило каких-либо отличительных характеристик инженеров, в зависимости от того, на каком из четырёх предприятий они трудятся. По возрастному составу преобладают две группы: 20–29 лет (26% опрошенных) и 50 лет и старше (35%); инженеры в возрасте 30–39 лет составляют 16%, 40–49 – 18%. Мужчин и женщин среди опрошенных примерно поровну. Около половины респондентов на момент проведения опроса имели зарплату от 16 до 25 тыс. руб.¹

Применив кластерный анализ данных, нам удалось наметить контуры трёх типов респондентов, которые можно соотносить с тремя различными режимами становления субъектности – условиями деятельности, существования субъектов. Гипотеза исследования о том, что структура субъектов труда на промышленных предприятиях неоднородна, нашла своё отражение в представленной далее классификации инженеров. Машинная классификация данных проводилась на основании ответов на вопросы о мотивации деятельности ИТР, содержащихся в табличной форме и призванных раскрыть степень их приверженности

¹ Более полно с содержанием данного социологического обследования можно ознакомиться в монографии «Трансотчуждение как социологический феномен современности» [10].

различным социальным благам, ценностным императивам (табл. 2). Респондентам было предложено ответить на вопрос анкеты «В какой мере в вашей жизни присутствуют сегодня следующие жизненные блага?» (в каждой строке надо было отметить одну из цифр, придерживаясь следующего принципа: 1 – благо отсутствует, 2 – присутствует слабо, 3 – присутствует в той же мере, в какой отсутствует, 4 – присутствует, 5 – максимально присутствует). (В таблице 2 перечислены 19 позиций из 23, за исключением четырех переменных, так как их факторные нагрузки были низкими.)

Таблица 2. Траектории и стратегии субъектности

Фактор	Факторные нагрузки	Переменные
Профессиональные мотивация и самореализация	0,804	Возможность реализовать себя, свои способности
	0,763	Возможность работать с полной отдачей
	0,678	Служебный рост, продвижение по службе
	0,670	Признание заслуг со стороны руководства
	0,619	Уважение и признание со стороны коллег
Стремление к этическим константам	0,757	Вера в справедливое устройство мира, в то, что добро победит зло
	0,737	Вера в будущее России
	0,695	Возможность быть свободным
	0,517	Уверенность в завтрашнем дне
	0,515	Безопасность существования
Свободная социализация	0,780	Возможность общения с людьми своего круга, друзьями
	0,698	Свободное время для занятий любимым делом (спорт, огородничество, рыбалка, музыка и т. д.)
	0,545	Свобода, независимость существования
Финансовое, материальное благополучие	0,759	Финансовое благополучие
	0,702	Хорошие жилищные условия
	0,635	Возможность путешествовать
	0,632	Полноценное питание
Счастливый эрос	0,891	Счастливый брак
	0,855	Семейный комфорт, хорошая семья

При построении типологии субъектов мы обращались к высказываниям респондентов о литературе, об их убеждениях, особенностях трудовой мотивации, рассматривая их под «пржекторами» современной социальной формации: «Капиталистическая этика менее требовательна к индивидам и общественным группам и менее способна основывать свои требования на “возвышенных” принципах, а потому даёт возможность для

более свободной субъектификации, нежели это было в средневековой христианской традиции» [11. С. 141]. Здесь мы подошли к проблеме устойчивости, резистентности субъекта к внешнему давлению: в этой области выделяется работа Ю. Кристевой, точка зрения которой сводится к тому, что существование субъекта возможно через бунт [12]. Мы приняли её как значимую и отразили в построении типологии инженеров.

На первом этапе были выделены пять факторов, которые характеризуют различные траектории субъективации респондентов в сфере труда (мотивация к труду), частной жизни, в сфере удовлетворения материальных и высших потребностей и т. д.

Далее на данных факторного анализа была проведена кластеризация данных методом К-средних. Основными критериями в выборе трёх кластеров послужили количественная наполняемость и недублируемость классов наблюдаемых явлений.

Следующими этапами были построение таблиц сопряжённости (между полученными кластерами и другими характеристиками эмпирического объекта, содержащимися в ответах на почти сотню вопросов анкеты) и их анализ с учётом величины стандартного смещения при 5%-м уровне (превышает по модулю значение 1,96). Мы приблизились к более детальному описанию типов субъектов по ряду разнообразных характеристик. Статистическая обработка данных осуществлялась при помощи программы SPSS.

Наше исследование показало, что разные типы субъектности и субъекта, присутствующие среди инженеров российских промышленных предприятий, отражают глубинную ориентацию личности: 1) либо на внешний, предметный мир, с которым индивид связывает качество своей (трудовой) жизни и оценивает самого себя с точки зрения того, насколько он овладевает материальными ценностями; 2) либо не только на внешний, но и на внутренний мир, который индивид осознанно выбирает в качестве точки отсчета для непрерывного (этического) становления собственной личности через заботу о себе самом. Третий тип респондентов демонстрирует качества, свойственные скорее антисубъекту² (антипод субъекта труда, жёстко фиксированный в отведённой ему

² Работник с недостаточно выраженной субъектностью находится как бы на периферии системы, выступает объектом восприятия и исполнения доходящих до него по централизованным каналам приказов, норм и обязанностей, заработной платы и прав.

точке социального пространства на предприятии, возможности его социального действия линейно детерминированы).

Анкета содержала около ста вопросов, охватывающих сферы труда, производственных отношений, частной жизни, ценностей, мировоззрения, культурных предпочтений. Считаем, что нам удалось уловить предметное содержание различных видов деятельности, в которых принимает участие сознание респондентов. Соответственно, можно вести речь о разных режимах становления субъектности, воспроизводя которые, инженеры осуществляют становление самих себя именно как субъектов той или иной деятельности.

Несмотря на то, что всем трём группам инженеров присуще базисное стремление к повышению уровня своего материального положения, своими «надстроечными» характеристиками они отличаются довольно разительно.

Рационалист/Спорадический бунтарь (материальный режим субъективации)

В соответствии с традицией, заложенной Рене Декартом, существенными характеристиками такого субъекта являются его чёткое отграничение от предметной сферы, объективного мира, который выступает для индивида целью его познавательной, манипулятивной, утилитарной, прикладной деятельности. Рациональность, интеллект определяют характер взаимодействия такого индивида с окружающим миром. Субъект зависим от объективного мира и не существует отдельно от него, стремится подчинить себе последний и приспособить под свои нужды и цели.

Данный кластер (36 человек) объединил в основном мужчин с высшим или двумя высшими образованиями, в массе своей молодых (20–39 лет), занимающих исполнительную инженерную должность и получающих среднюю и ниже средней заработную плату. В этой группе сосредоточено большинство тех, кто принимает участие в протестных акциях и забастовках на предприятии, мотивируя свой бунт низким уровнем материального вознаграждения труда и задержками зарплаты. Эти респонденты в негативном ключе отмечают расхождение между их профессиональным, образовательным уровнем, способностью к профессиональному росту и теми возможностями, которые предлагает предприятие для развития таковых.

Такие «материалисты» работали бы лучше, если бы им «лучше платили» и было больше самостоятельности и инициативы

на рабочем месте. Они полагают, что в жизни стоит учитывать прежде всего свои интересы (а не интересы других), а добиваться реализации своих целей можно ценой попрания собственных жизненных принципов. В личных отношениях для них первичной ценностью являются сексуальная гармония между партнёрами и возможность свободно осуществлять свои индивидуальные устремления.

К числу своих трудовых достоинств они относят хорошее образование и умение быстро ориентироваться в любой обстановке. При этом в данной группе наблюдается концентрация тех, кто по отношению к инновациям на предприятии причисляет себя к новаторам и ранним последователям. Отношение к природе у «материалистов» пользовательское – они считают, что последнюю нужно покорять. Судя по всему, они не особенно заботятся о своём здоровье – регулярно употребляют алкоголь, курят. Считают себя атеистами; воспринимают окружающих их индивидов как людей агрессивных и полагают в массе своей, что «зло в итоге сильнее добра». Вера в справедливость и добро им не свойственна. Свобода для таких материалистов в целом важна. Литературные вкусы этой группы инженеров формируются чтением американской и английской литературы (помимо отечественной), а гастрономические предпочтения – потреблением мяса и в целом калорийных блюд. Мир для них ограничивается планетой Земля, а активная жизненная позиция выражается в девизе: «Только вперед!».

Конформист/Подавленный (Антисубъектный режим)

Индивид, по постмодернистской традиции, есть не более чем проводник довлеющих над ним власти, знания, информации, капитала: пассивность не позволяет ему проявлять самостоятельность в выборе целей, жизненных стратегий и ценностей. В принципе такой индивид является воплощением нормальности – он аморфен, податлив, пластичен. Такому субъекту отказано в автономности, независимости, воле и креативности.

Этот кластер (71 человек) объединил женщин и мужчин среднего и старшего возраста (40–60 лет), занимающих руководящую инженерную должность и оценивающих свою зарплату как недостаточно высокую. Среди входящих в эту группу лишь единицы принимали участие в протестах на производстве, а в целом желания бунтовать у них не возникало. Отмечают, что не протестуют, так как протестовать на предприятии не принято.

Свобода и независимость существования для них не является насущной жизненной потребностью, а возможность открыто выражать свои взгляды, мысли и чувства совсем не важна. В целом не могут похвастаться отсутствием вредных привычек. Выполняемый труд вполне соответствует их профессиональным интересам. Являются атеистами, но среди них много и тех, кто причисляет себя к светским верующим.

В данном кластере присутствует наибольшее число респондентов, не имеющих определённой точки зрения относительно преобладания в мире «добрых или злых» людей, а также о доминировании в мире конструктивных или деструктивных тенденций, среди них велико число тех, кто затруднился с ответом. В семейных отношениях в приоритете дружеские, и примечательно, что «любовь и нежность» в семейном союзе для них не играют большой роли. Широта восприятия окружающего пространства, мира для данного типа респондентов ограничивается страной проживания.

Идеалист/Убеждённый бунтарь (этический режим субъективации)

Быть собой – значит становиться тем, кем ты ещё не был. Способности к критическому анализу и защите своей автономности от вмешательства внешних структур знания и власти позволяют такому индивиду (становящемуся в таком случае личностью) производить собственные социальные смыслы, независимо определять траекторию своих действий, искать опору в самом себе, а не только во внешних авторитетах.

Данный кластер (171 человек) объединил мужчин и женщин с высшим и средне-специальным образованием, занимающих исполнительную инженерную должность. Отличает эту группу преобладание, хотя и в небольшой степени, доли женщин. Активность в практиках протеста не такая высокая, как у группы «материалистов», но заметно выделяется на фоне отсутствия бунтарских настроений у группы «подавленных». В отличие от кластера «материалистов», этих бунтарей толкает «на баррикады» не материальная, а скорее этическая сторона дела: среди причин, вынудивших их принимать участие в стачках, они выделяют прежде всего игнорирование интересов работников руководством, солидарность с товарищами, желание выразить протест против существующих на предприятии порядков. Причём, отвечая на вопрос о том, какие факторы могут сдерживать

их участие в акциях протеста, эта страта респондентов отвергла вариант «боязнь притеснений и угроз».

Для этих бесстрашных донкихотов чрезвычайно важны свобода и независимость существования в жизни, а также свобода в выражении своих взглядов и мнений. Так же, как и для их коллег-рационалистов, высокой ценностью для них является возможность самореализации в труде, а негативными сторонами их трудовой сферы выступают недостаточно высокое денежное вознаграждение и невозможность в полной мере реализовать профессиональные интересы и способности. К числу своих достоинств относят трудолюбие, а среди качеств, приводящих порой к неудачам, выделяют излишнюю доверчивость, честность и порядочность. Полагают, что, претворяя в жизнь собственные планы, стоит учитывать в равной степени не только свои, но и чужие интересы. Отмечают, что в настоящее время перед ними стоят задачи по продолжению учёбы и получению образования, совершенствованию профессиональных качеств (продолжающаяся работа над собой, забота о себе).

С бунтарским религиозным мировоззрением Льва Толстова их роднит то, что они смотрят на мир как на место, где доминирует добро, веруют в Бога, Абсолют (но к конкретной церкви себя не относят): это позволяет им (по собственному мнению) сохранять надежду на справедливость и даёт силы переносить невзгоды.

Если «рационалисты» оправдывают применение физического насилия в целях защиты жизни, то данная группа выступает против насилия в принципе, считая, что его нельзя оправдать ничем. Примечательно, что восприятие мира (широта сознания) у данной группы простирается до космических масштабов; в гастрономических пристрастиях преобладает (в большей степени, чем в других кластерах) интерес к вегетарианской диете, в отличие от «рационалистов», отдающих предпочтение англо-саксонской литературе, «идеалисты» в целом более привержены испанской литературной традиции (после русской). Их жизненный девиз – «Надежда на лучшее».



Таким образом, приведённые выше виды режимов субъективации располагают субъектов труда между двумя крайними полюсами: от яркого присутствия субъектности до практически

полного её отсутствия. Напомним, что субъект – это не то же самое, что индивид, а скорее характеристика человека с присущими ему ярко выраженными личностными свойствами. Поэтому мы склонны полагать, что количество индивидов среди наших респондентов не равно количеству субъектов, первых больше, чем вторых.

Таковы социальная структура субъектов труда и виды режимов субъективации среди инженеров обследованных предприятий ОПК. Для большего проникновения в феномен субъектности и современного субъекта труда (источника свободной активности, автора социального действия) мы планируем сосредоточиться на той форме социального самовыражения субъекта, которую принято называть дискурсом, и надеемся, что сможем в недалёком будущем провести серию глубинных интервью. Впрочем, мы полагаем, что на данном этапе нашей работы «схватить» фактологию времени, места и особенности социального действия субъекта труда нам всё же удалось.

Литература

1. Рабочий и инженер: Социальные факторы эффективности труда / Под ред. О. И. Шкаратана. – М.: 1985.
2. Заславская Т. И. Экономическое поведение и экономическое развитие // ЭКО. – 1980. – № 3. – С. 15–33.
3. Социально-управленческий механизм развития производства: Методология, методика и результаты исследований / Авт. коллектив: Р. В. Рывкина, С. Ю. Павленко, Л. Я. Косалис и др. – Новосибирск, 1967.
4. Ядов В. А. Стратегия социологического исследования. Описание, объяснение, понимание социальной реальности. – М., 2003.
5. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. – Ивано-Франковск: Ист-Вью, 2002. – 352 с.
6. Лебон Г. Психология народов и масс. – М.: Терра, 2008. – 272 с.
7. Ортега-и-Гассет Х. Эстетика. Философия культуры. – М.: Искусство, 1991. – 588 с.
8. Бодрийяр Ж. Общество потребления. – М.: Культурная революция, 2006. – 269 с.
9. Дебор Ги-Э. Общество спектакля. – М.: Логос, 1999. – 224 с.
10. Смерть субъекта // Всемирная энциклопедия философии. – М., 2001. – С. 951–953.
11. Комбаров В. Ю. Трансотчуждение как социологический феномен современности. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2013. – 211 с.
12. Дьяков А. Феликс Гваттари: Шизоанализ и производство субъективности. – Курск, 2006. – 246 с.

Информационно-статистические проблемы пенсионной реформы*

А.К. СОЛОВЬЁВ, доктор экономических наук, Финансовый университет при Правительстве РФ, Департамент актуарных расчетов и стратегического планирования ПФР, Центр прикладных актуарных исследований ГУ ВШЭ, заслуженный экономист России, Москва. E-mail: sol26@100.pfr.ru

С.А. ДОНЦОВА, Департамент актуарных расчетов и стратегического планирования ПФР, Москва. E-mail: 2605@100.pfr.ru

В статье анализируются состав и структура статистической информации, используемой для проведения актуарного оценивания финансового состояния современной пенсионной системы России. Исследуются проблемы информационно-статистического ресурсного обеспечения для оценки экономических и социальных последствий мероприятий в рамках пенсионной реформы, в частности, недостаточность статистической информации для прогнозной оценки сбалансированности пенсионной системы на долгосрочную перспективу.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионная реформа, база данных актуарных расчетов ПФР, система персонифицированного учета

Пенсионная реформа 2015 г. вызвала активные обсуждения и количественные оценки как современного состояния государственного пенсионного обеспечения, так и экономических последствий осуществленных и планируемых мероприятий.

Выявились серьезные несовпадения в результатах, вызванные как принципиальными расхождениями в методологии актуарных расчетов, так и недостаточными полнотой, достоверностью и адекватностью используемых информационно-статистических ресурсов.

Пенсионная статистика более других отраслей социальной статистики пострадала в результате перехода на рыночные отношения в социально-трудовой сфере, поскольку «советские» показатели не могут отразить все аспекты современной социальной политики. Да и сама пенсионная система России постоянно реформируется и представляет собой очень сложный

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета при Правительстве РФ 2015 г. Статистический анализ проведен при участии В. И. Гавришовой, Н. В. Мележик.

объект государственного управления, из-за многоукладности и многообразия видов пенсионных выплат, а также максимально продолжительного периода их реализации (отдельные виды пенсионных обязательств перейдут в следующее столетие).

Чтобы обеспечить долгосрочную финансовую устойчивость и сбалансированность бюджета ПФР на протяжении всего пенсионного цикла, требуется соответствующее информационно-статистическое обеспечение, позволяющее не только всесторонне проиллюстрировать происходящее сегодня в пенсионной системе и влияющих на нее сферах, но и дать ясное представление о возможной реакции на реализацию различных (зачастую еще не сформулированных) преобразований. Дополнительную ответственность на информационную составляющую бюджетных расчетов накладывает переход от условно-накопительной к так называемой «трансфертной» пенсионной модели, которая опирается на конкретные параметры трансфертных взаимосвязей бюджета ПФР и федерального бюджета.

Для решения этих задач показатели статистики должны широко охватывать многочисленные элементы функционирования пенсионной системы и связанных с ней сфер экономической и социальной жизни общества, максимально достоверно и детально отслеживать изменения на всех уровнях без потери широты охвата изучаемой проблемы, оперативно группироваться в различные конфигурации в зависимости от поставленной задачи, быть актуальными и доступными.

В настоящее время статистики, отвечающей перечисленным требованиям и позволяющей прогнозировать последствия изменений в пенсионной системе, ни на государственном, ни на ведомственном уровнях не существует.

Для целей актуарных расчетов, долгосрочного прогнозирования и стратегического планирования в системе обязательного пенсионного страхования первоочередной потребностью является наличие статистики о застрахованных лицах, формировании и реализации ими пенсионных прав. Очень малая часть нужной информации содержится в двух формах государственной статотчетности, представляемых Пенсионным фондом Российской Федерации в Росстат: № 9-Ф (Сведения о поступлении и расходовании средств ПФ РФ) и №94-Ф (пенсии) (Сведения о численности пенсионеров и суммах назначенных пенсий).

Но указанные формы не содержат всей информации о численности застрахованных лиц, их занятости, о различных видах стажа (страхового, льготного, нестраховых периодах стажа) и их продолжительности, доходах, страховых взносах и объемах пенсионных прав в зависимости от пола, возраста, инвалидности и категории застрахованных лиц и т. п., которая является базой для прогнозирования государственных пенсионных обязательств.

Основной проблемой при получении информации становится противоречивость содержащихся в ней сведений, обусловленная тем, что она формируется под интересы и задачи определенного потребителя. В связи с этим возникают различия в методологии, порядке сбора и обработки данных. В результате использование одних и тех же по экономическому смыслу показателей в одних случаях является некорректным, а в других – невозможным.

Практические проблемы статистического обеспечения

Приведем в качестве примера проблему использования данных о численности работающих по найму для оценки объемов формируемых застрахованными лицами пенсионных прав и государственных пенсионных обязательств.

Средне- и долгосрочные прогнозы основных показателей социально-экономического развития Российской Федерации (далее – макропрогнозы), разрабатываемые Минэкономразвития России, содержат ряд ключевых для прогнозирования параметров бюджета ПФР показателей, в том числе среднемесячную номинально начисленную заработную плату и фонд заработной платы. В основу этих расчетов закладываются ретроспективные данные по одноименным показателям Росстата, базирующимся на показателе среднесписочной численности работников организаций.

Динамический анализ среднесписочной численности наемных работников по методологии Росстата и численности наемных работников, рассчитанной на основе данных системы индивидуального (персонифицированного) учета ПФР (далее – СПУ), показывает растущее расхождение между ними.

Если в 2002 г. по данным СПУ, численность работников (60,7 млн чел.) превышала среднесписочную численность по данным Росстата (50,6 млн чел.), на 20%, или на 10 млн чел.,

то в 2011–2012 гг. – уже на 34%, т. е. более чем на 15 млн чел. Причем среднесписочная численность уменьшилась за рассматриваемый период на 4,7 млн чел. (9,4%) – до 45,9 млн, тогда как численность работников, по данным СПУ, возросла на 1,1% – до 61,35 млн чел.

Расхождения вызваны принципиальными различиями в методологии их расчетов, которые ориентированы на решение узковедомственных задач без учета функциональных задач иных органов государственного управления.

По методологии Росстата средняя численность работников определяется как среднесписочная их численность плюс внешние совместители и работающие по гражданско-правовым договорам. А «среднесписочная численность работников» определяется в расчете на месяц, квартал, год на основании ежедневного учета численности списочного состава (включая праздничные (нерабочие) и выходные дни) и деления соответственно на 30 (31), 3, 12. Показатель «Среднесписочная численность за месяц» вычисляются путем суммирования списочной численности работников за все дни месяца и деления суммы на 30 (31), а «Среднегодовая численность работников организаций» – путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы года с последующим делением полученной суммы на 12.

В списочную численность работников организаций включаются работавшие по трудовому договору и выполнявшие постоянную, временную или сезонную работу один день и более, как фактически работавшие, так и отсутствовавшие на работе по каким-либо причинам (находившиеся в ежегодных, дополнительных, учебных отпусках; не явившиеся на работу по болезни; женщины, находившиеся в отпусках по беременности, родам, по уходу за ребенком и др.).

При этом часть работников, вошедших в показатель «списочной численности», не включаются в «среднесписочную численность». Это:

- женщины, находившиеся в отпусках по беременности, родам, а также по уходу за ребенком;
- лица, находившиеся в отпусках в связи с усыновлением новорожденного ребенка непосредственно из родильного дома;
- работники, обучающиеся в образовательных учреждениях и находившиеся в дополнительном отпуске без сохранения заработной платы;
- работники, поступающие в образовательные учреждения, находившиеся в отпуске без сохранения заработной платы для сдачи вступительных экзаменов.

Те, кто работал неполный рабочий день или неполную рабочую неделю, учитываются в среднесписочной численности пропорционально отработанному времени.

В результате численность лиц, фактически работавших в отчетном году по найму, в действительности намного выше, чем отраженная в отчетности Росстата по показателю среднесписочной численности, в которой не учтены или учтены в сокращенном виде (пропорционально) лица:

- работавшие по найму не в организациях;
- занимавшие одно и то же рабочее место в разное время отчетного года (например, при увольнении одного сотрудника и приеме на его место другого);
- работавшие неполный рабочий день или неполную неделю;
- исключенные из среднесписочной численности в соответствии с вышеприведенной методикой подсчета.

Для актуарных расчетов долгосрочных государственных пенсионных обязательств необходимы четкие данные и конкретные параметры выполнения законодательно установленных условий по формированию пенсионных прав различных категорий застрахованных лиц: размер их заработка, виды экономической деятельности, продолжительность и структура трудового стажа, подтверждение суммы начисленных и уплаченных страховых взносов, наличие льгот и т. д.

Для целей актуарных расчетов каждое застрахованное лицо в составе общей численности наемных работников должно учитываться один раз как целая единица, независимо от продолжительности рабочего времени в течение дня, месяца, квартала, года, без разделения на основных работников и внешних совместителей. Это позволяет исключить двойной учет в случае работы застрахованного лица в течение года последовательно или одновременно у нескольких работодателей.

Отмеченные выше расхождения только в одном показателе – численности наемных работников – в случае непрофессионального использования приведут к значительным просчетам в оценке и прогнозировании объемов государственных пенсионных обязательств. В частности, использование меньшей численности работников (в случае расчетов по методологии Росстата) ведет к **некорректному прогнозированию численности лиц, формирующих пенсионные права, и грубым ошибкам в прогнозе численности пенсионеров, которым в долгосрочной перспективе будут назначаться пенсии; завышению суммы заработной платы, приходящейся в среднем на одного человека, занятого по найму.** И, как следствие, к занижению уровня пенсионного обеспечения по отношению к заработной плате работающих (как известно, коэффициент замещения, исчисляемый как соотношение средней пенсии со средней зарплатой в экономике, – один из важнейших на сегодняшний день показателей, характеризующих благосостояние пенсионеров и эффективность функционирования пенсионной системы). Кроме того, некорректный расчет объема доходов работников до и после верхней границы базы для начисления страховых взносов приводит к погрешностям в оценке доходов бюджета ПФР по солидарному и индивидуальному частям

тарифа страховых взносов и другим проблемам с достоверностью средне- и долгосрочных прогнозов бюджета ПФР.

Использование данных, рассчитанных по актуарной методологии на основании сведений программно-технического комплекса СПУ, для прогнозирования перспектив развития системы обязательного пенсионного страхования и бюджета ПФР дает достоверные результаты. Однако их применение не регламентировано нормативными актами, так как они не являются официальной отчетностью и не принимаются в качестве основных макроэкономических характеристик для разработки прогнозов на бюджетный период.

В целом государственная статистическая отчетность не отвечает необходимым требованиям и условиям для актуарной оценки развития системы обязательного пенсионного страхования, разработки мероприятий по ее совершенствованию и оценки их эффективности.

В большинстве форм государственной статотчетности, содержащей информацию о трудовой деятельности населения, отсутствуют принципиально важные для оценки и прогнозирования государственных пенсионных обязательств характеристики населения: пол, возраст, стаж и т. п. Отчетность, где эти сведения в том или ином объеме присутствуют, часто строится на неполной выборке, которую невозможно распространить на всех работающих.

Эти замечания относятся и к основным формам, предоставляющим сведения о численности и заработной плате работающих:

- № П-4 «Сведения о численности и заработной плате работников»;
- № 1 «Сведения о распределении численности работников по размерам заработной платы»;
- № 57-Т «Сведения о заработной плате работников по профессиям и должностям».

Форма № П-4 относится к сплошному федеральному статистическому наблюдению и является наиболее полной по перечню выплат, учитываемых в составе заработной платы. Данные форм № 1 и № 57-Т сформированы при выборочном статистическом наблюдении. Здесь представлены неполные данные по заработной плате: не включаются вознаграждения работникам по итогам за год, за выслугу лет, единовременные премии, поощрения, материальная помощь к отпуску; другие выплаты, носящие разовый характер.

В приведенных статистических формах различаются также и сведения о численности работников. Так, если в форме № 1 указаны данные о работниках списочного состава, принятых на постоянную, временную, сезонную работу (включая работавших неполное рабочее время в соответствии с трудовым договором), которым была начислена заработная плата за апрель, за исключением некоторых групп работников, то в форме № 57-Т среднесписочная численность работников (только за октябрь) определяется путем суммирования работников списочного состава (без учета отдельных лиц, перечень которых также отличается от рассмотренной выше формы). При этом имеются различные подходы и при расчете среднесписочной численности работников, оформленных в соответствии с трудовым договором на неполное рабочее время.

Таким образом, численность работников и начисленная заработная плата, учтенные в этих формах статотчетности, не вполне сопоставимы по составу, а установленная периодичность сбора данных форм № 1 и № 57-Т (раз в два года) неприемлемо редка в условиях нестабильной социально-экономической ситуации.

Для решения задач бюджетного планирования и долгосрочного прогнозирования существенным недостатком этих форм по сравнению с формой № П-4 является неполнота охвата ими видов экономической деятельности, состава обследуемых организаций (обследования не проводятся на малых и микропредприятиях) и численности наемных работников. Разделение по полу имеется только в форме № 57-Т, а информации о возрасте работников не содержится ни в одной из них.

Использование любой из этих форм для актуарных расчетов доходов ПФР по страховым взносам и для прогнозирования объемов накопленных пенсионных прав граждан и государственных пенсионных обязательств приведет к некорректным результатам.

Для повышения достоверности прогнозов бюджета не только ПФР, но и других государственных внебюджетных фондов, федерального и региональных бюджетов, макроэкономических прогнозов развития Российской Федерации, назрела острая необходимость в **выработке единой методологии для ключевых статистических показателей, превращении аналитических**

показателей, полученных из информационных систем ПФР, из отчетности для внутреннего пользования в официальную отчетность для реализации норм федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

Создание и учет каких показателей, характеризующих формирование и реализацию пенсионных прав застрахованных лиц, является в этой связи первоочередной задачей?

Проблемы выбора показателей

В мировой практике для общегосударственных пенсионных систем параметры, на основе которых учитываются пенсионные права и исчисляются пенсии, как правило, предусматриваются в нормативных документах. Однако в российской системе подобная нормативная формализация серьезно затруднена тем, что в рамках государственных пенсионных обязательств, управляемых органами ПФР, консолидированы права граждан, формировавшиеся в ходе нескольких пенсионных реформ. В результате пенсия граждан представляет собой конгломерат многочисленных элементов, которые различаются для разных людей в зависимости от времени и места наступления страхового случая, возраста, семейного положения, вида деятельности, а в условиях трансфертной модели – еще и от «внешних» (макроэкономических и бюджетных) факторов и т. п.

Так, например, при наступлении страховых случаев получателям пенсии на «общих основаниях» должно быть выплачено несколько законодательно-установленных видов страхового возмещения: страховая пенсия, фиксированная выплата к страховой пенсии, накопительная пенсия.

Для исчисления пенсионных прав по каждой выплате предусмотрен набор подлежащих учету характеристик застрахованного лица (табл. 1), который, в свою очередь, по-разному исчисляется в зависимости от вида пенсии, а также наличия льгот и привилегий.

Соответственно в статистике эти характеристики должны быть отражены таким образом, чтобы обеспечить представление пользователю целостной картины развития ситуации по каждой из них в максимально дифференцированном виде и достоверно.

Таблица 1. Характеристики застрахованного лица, учитываемые при исчислении страховой пенсии, фиксированной выплаты к страховой пенсии и накопительной пенсии

Показатель	Условия назначения		
	страховой пенсии	фиксированной выплаты	накопительной пенсии
Пол	+	+	+
Возраст	+	+	+
Продолжительность страхового стажа	+		
Наличие / продолжительность стажа, дающего право досрочного выхода на пенсию по старости («льготный стаж»)	+		
Нестраховые периоды, засчитываемые в страховой стаж	+		
Страховые взносы	+		+
Сумма индивидуальных пенсионных коэффициентов (ИПК)	+		
Нетрудоспособность (иждивенство) членов семьи умершего кормильца	+	+	
Наличие инвалидности	+	+	+
Сведения, учитываемые для назначения пенсии в повышенном размере:			
Стаж работы (проживание) в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях		+	
Продолжительность периода отказа от получения пенсии и стажа, выработанного за этот период	+	+	
Стаж работы (не менее 30 лет) в сельском хозяйстве		+	
Наличие иждивенцев, инвалидности 1-й группы, достижение возраста 80 лет	+	+	

Необходимая для выполнения бюджетно-финансовой функции ПФР статистика должна формироваться по двум принципам:

1) для оценки расходов ПФР (пенсионных прав застрахованных лиц) каждый человек должен учитываться в отчетном году один раз как отдельная статистическая единица (независимо от того, у скольких страхователей последовательно или одновременно он работает, какую продолжительность рабочего дня имеет), и его страховые взносы должны учитываться в течение года суммарно по всем страхователям;

2) для оценки доходов ПФР каждый работающий должен учитываться каждый раз, в полном соответствии с числом страхователей, у которых в течение года он работал, поскольку база

для обложения страховыми взносами рассчитывается отдельно по каждому страхователю.

В современной статистике ни выборочные обследования, ни сплошное статистическое наблюдение, являющиеся основными способами получения информации Росстатом, не позволяют организовать учет работающих (со всеми их характеристиками) должным образом. В этой связи для формирования необходимой статистики объективно требуется использование информации программно-технических комплексов ПФР.

Информационное обеспечение актуарных расчетов

До проведения рыночной – страховой – пенсионной реформы ПФР был ориентирован на выполнение одной главной функции – назначение пенсий. На это же была нацелена и его статистика. Другие функции, в частности, выполнение актуарных расчетов долгосрочного развития пенсионной системы, не были в должной мере обеспечены информационными ресурсами и, соответственно, статотчетностью.

Тем не менее для информационного обеспечения актуарных расчетов в системе ПФР на протяжении 15 лет формируется база данных актуарных расчетов, в рамках которой осуществляется широкомасштабная работа по сбору, упорядочиванию и анализу самых разнообразных данных, необходимых как для актуарных исследований долгосрочных перспектив развития пенсионной системы, так и для совершенствования самой актуарной технологии.

Одним из таких источников информации для формирования базы данных актуарных расчетов являются программно-технические комплексы (ПТК) СПУ (система индивидуального (персонифицированного) учета) и НВП (назначения и выплаты пенсий).

В процессе выполнения работ по формированию базы данных актуарных расчетов ПФР разработан фундаментальный комплекс – *Система анализа данных для актуарных расчетов*, содержащий методики и алгоритмы расчёта показателей на основе данных СПУ, обеспечивающие их однозначную интерпретацию, и позволяющий оперативно формировать различные показатели в зависимости от требований задач актуарных расчетов и стратегического планирования. Рассмотрим основные этапы формирования показателей.

На первом этапе выполняется извлечение из программно-технического комплекса СПУ данных о каждом застрахованном лице и их деперсонификация (т. е. замена реального страхового номера застрахованного лица (СНИЛС) на фиктивный, не позволяющий идентифицировать человека). Деперсонифицированные данные выгружаются для дальнейшей обработки в область хранения.

На втором этапе осуществляются обработка извлеченных данных и расчеты показателей. В процессе обработки информации формируются массивы данных, отвечающие требованиям методик расчета аналитических показателей. Затем производятся предварительные (тестовые) расчеты необходимых показателей (в разрезе нескольких субъектов РФ, выбранных в качестве тестовых), а после проверки и устранения выявленных недочетов в алгоритмах и программном обеспечении – полный расчет для всех регионов.

Третий этап предусматривает загрузку структурированных по показателям данных в OLAP-куб витрины данных для заключительной проверки аналитиками Департамента актуарных расчетов и стратегического планирования, и последующей высокопроизводительной обработки агрегированных данных.

По каждому застрахованному лицу в базе данных содержатся либо формируются на основе исходных сведений, загруженных из ПТК СПУ, 10 характеристик, которые играют ключевую роль в последующих расчетах показателей:

- деперсонифицированный (видоизмененный) номер (на основе СНИЛСа);
- регион регистрации в СПУ – субъект РФ, в котором застрахованному лицу было впервые выдано страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования (такой регион может быть только один);
- регион подачи индивидуальных сведений – субъект РФ, в котором за данное застрахованное лицо в отчетном году подавались индивидуальные сведения, т. е. регион, в котором человек работает (таких регионов может быть несколько);
- отчетный период – данные о формировании пенсионных прав застрахованных лиц, начиная с 2002 г. (данные по продолжительности стажа для лиц, формирующих пенсионные права, – с даты начала трудовой деятельности);
- пол;
- возраст;
- признак жизни (каждое застрахованное лицо должно входить в две из трех групп: живые, умершие в отчетном году, живые + умершие в отчетном году. Если застрахованное лицо умерло в годы, предшествующие отчетному, оно в расчетах показателей не участвует);
- территориальный разрез в зависимости от места регистрации в СПУ (подачи индивидуальных сведений) – субъект РФ, федеральный округ, Российская Федерация в целом;
- категория застрахованного лица по индивидуальным сведениям (наемный работник, работник сельскохозяйственной организации, лицо, уплачивающее фиксированный платеж, безработное лицо и др.) – имеется только в те годы, когда застрахованное лицо является занятым;
- категория застрахованного лица, занятого на местах, дающих право досрочного выхода на пенсию (подземные, работы с вредными условиями труда и в горячих цехах, с тяжелыми условиями труда, педагогическая деятельность в школах, иных учреждениях для детей, лечебная и иная работа по охране здоровья и др.), – имеется только в те годы, когда застрахованный был занят в соответствующих условиях (рабочих местах).

Расчет прогноза доходной части бюджета

Для группировки застрахованных лиц в целях получения показателей, характеризующих особенности формирования пенсионных прав, разработаны расчетные характеристики по шести направлениям.

Первая группа – стажевые характеристики (табл. 2). Они отражают выработанную к отчетному периоду или другому определенному году либо возрасту застрахованного лица продолжительность страхового и льготного (дающего право досрочного выхода на пенсию по старости) стажа. Стаж группируется в одногодичные интервалы.

Таблица 2. **Стажевые характеристики численности застрахованных лиц**

Перечень измерений	Значения
Продолжительность страхового стажа	Всего, в том числе: до 1 года, от 1 до 2 лет ... от 44 до 45 лет, 45 лет и выше
Продолжительность стажа, дающего право досрочного выхода на пенсию (льготный стаж) – по видам стажа	Всего, в том числе: до 1 года, от 1 до 2 лет ... от 44 до 45 лет, 45 лет и выше
Нестраховые периоды	Отпуск по беременности и родам Отпуск по уходу за ребенком Получение пособия по безработице, участие в оплачиваемых общественных работах, переезд по направлению службы занятости в другую местность
Продолжительность периода работы в течение года	Всего, в том числе: до 1 месяца, 1 месяц, 2 месяца ... 12 месяцев
Количество смен мест работы в течение года	Всего, в том числе: не менявшие место работы в течение года, менявшие в течение года: 1 раз, 2 раза ... 5 раз и более
Количество мест одновременной работы в течение года	Всего, в том числе: 1 место работы, 2 места работы ... 5 мест работы и более
Тип договора, заключенного с застрахованным лицом	Всего, в том числе: трудовой договор, гражданско-правовой договор

В показателе продолжительности стажа необходимо дифференцированно выделять так называемые «нестраховые периоды» стажа, но только те из них, которые законодательно предоставляют актуальные пенсионные льготы. Для этого указанные сведения по стажевым периодам подлежат загрузке в программно-технический комплекс СПУ.

Продолжительность стажа для наемных работников исчисляется на основе подаваемых работодателем индивидуальных сведений о начале и окончании периода трудовой деятельности, для самозанятых категорий населения, уплачивающих страховые взносы в фиксированном размере, – исходя из суммы уплаченных взносов (в случае, если уплаченная за отчетный год сумма взносов ниже установленной, то с учетом соотношения внесенной и полной сумм).

Продолжительность стажа должна дифференцироваться для двух периодов: с 2002 г. (после начала пенсионной реформы) и до 2002 г. (так называемые «конвертированные пенсионные права» – по застрахованным лицам, которым не назначена страховая пенсия), а с 2015 г., в связи с вступлением в действие нового законодательства, добавляется третий период стажа.

Для целей анализа продолжительности стажа, вырабатываемого занятыми застрахованными лицами в течение года, и влияния его на объемы доходов ПФР и пенсионных прав, разработаны три характеристики: продолжительность периода и количество смен мест работы, а также количество мест одновременной работы (все это – в течение года).

Так, по данным СПУ, застрахованные лица, ни разу не менявшие работу в течение года, составляют 83,9% от их общей численности, сменившие в течение года одно место работы – 13,3%, от двух до пяти мест – 2,8%. Доля застрахованных лиц, имеющих одно место работы, составляет 76,6%, два – 19,5%, три и более – 3,7%.

При построении показателей на основе стажевых характеристик учитывается также тип договора, заключенного при приеме на работу: гражданско-правовой или трудовой.

Вторая группа расчетных характеристик предусматривает группировку застрахованных лиц в зависимости от объема годового дохода, на который начисляются страховые взносы.

Для систематизации показателей формирования пенсионных прав застрахованных лиц предлагается выделять следующие группировки доходов, учитываемых для исчисления прав:

- по профилю годового дохода, в котором застрахованные лица разделены на 38 групп, сформированных с учетом групп заработной платы, используемых Росстатом в апрельском обследовании распределения работников по заработной плате;

- по укрупненным группам дохода, соответствующим установленным в различные годы пенсионной реформы границам шкалы регрессии ЕСН и верхним границам дохода, на который начисляются страховые взносы;

- соответственно по соотношению среднемесячного дохода застрахованного лица (исчисленного из годового дохода) с прожиточным минимумом трудоспособного населения (ПМТ) и со среднемесячной номинально начисленной заработной платой наемных работников, представленной в отчетности Росстата.

Третья группа расчетных характеристик, используемых для построения показателей на основе данных СПУ, основана на учете суммы страховых взносов, поступивших на лицевой счет застрахованного лица в ПФР и подразделяемых на начисленные и уплаченные. Характеристика «начисленные взносы» имеется только у работающих по найму. У самозанятых категорий подобные начисления отсутствуют – есть только уплаченные взносы.

Показатель «уплаченные взносы» для наемных работников, в свою очередь, должен подразделяться на уплаченные по начислениям отчетного года и прошлых лет.

Начисленные и уплаченные страховые взносы подразделяются в зависимости от того, на какую часть пенсии – страховую или накопительную – они направляются (с 2015 г. – на страховую и на накопительную пенсии). Кроме того, для целей контроля платежной дисциплины работодателей до 2010 г. (пока собиралась необходимая для этого отчетность, с 2010 г. она отменена), они формировались в группы, по проценту своевременно уплаченных страховых взносов (12 групп, от 0 до 100% уплаты).

Четвертая группа предназначена для анализа объемов, структуры и местонахождения пенсионных накоплений. Пенсионные накопления в соответствии с законодательством включают в себя несколько составных частей: страховые взносы на накопительную пенсию, взносы в рамках программы финансирования пенсионных накоплений (которые в свою очередь подразделяются на добровольные взносы застрахованного лица, его работодателя и государства), материнский (семейный) капитал, направлений на накопительную пенсию, доходы от временного размещения и доходы от инвестирования пенсионных накоплений.

Эти составные части автоматически выделяются в структуре пенсионных накоплений. Кроме них для пенсионных накоплений в базе данных актуарных расчетов ПФР введены два измерения:

признак передачи в отчетном году и признак нахождения – в государственной управляющей компании (ГУК), одной из частных управляющих компаний (УК) или в НПФ. Соответственно, передаваться они могут между указанными видами организаций в установленном законом порядке.

Пятая группа расчетных характеристик введена для оценки эффективности реализации программы софинансирования пенсионных накоплений в актуарных расчетах. Взносы в рамках программы софинансирования пенсионных накоплений застрахованное лицо может уплачивать самостоятельно либо через своего работодателя. Кроме того, работодатель может осуществлять уплату взносов за своего работника – участника программы. В рамках OLAP-куба суммы уплаченных взносов могут быть дифференцированы по 17 интервалам. Если они уплачиваются через работодателя или работодатель участвует в программе софинансирования, имеется возможность определить, в каких видах экономической деятельности заняты застрахованные лица, а также категорию и организационно-правовую форму его страхователя.

Шестая группа измерений характеризует процесс выдачи сертификатов на материнский (семейный) капитал и его использование: по статусу заявителя, по очередности рождения (усыновления) ребенка, по году выдачи сертификата, по числу и видам направлений его использования. На основе перечисленных измерений показателей материнского (семейного) капитала в витрине базы данных должны быть сформированы семь блоков тематических отчетов, содержащих в общей сложности 158 отчетов, наполняемость блоков – от 1 до 49 отчетов, в зависимости от потребности в разноплановом представлении информации по соответствующему направлению.

Полученные результаты применяются для анализа и оценки долгосрочных условий в системе обязательного пенсионного страхования в части обеспечения доходной составляющей бюджета ПФР и формирования пенсионных прав застрахованных лиц с учетом особенностей всех возрастных групп, уровня доходов (заработка) и различных видов экономической деятельности застрахованных лиц.

Представленный в статье анализ информационно-статистического обеспечения современной российской пенсионной

системы показал, что в настоящее время в государственной и ведомственной статистической отчетности отсутствует полный и актуальный массив данных по основным показателям пенсионного обеспечения, прежде всего, о застрахованных в системе обязательного пенсионного страхования лицах, формировании и реализации ими пенсионных прав.

Для обеспечения достоверности анализа текущего состояния пенсионной системы и актуарного оценивания долгосрочных перспектив ее развития и сопряженных с ней областей (макроэкономики, демографии и пр.) необходимо как можно скорее обеспечить формирование системы показателей и системы учета и соответствующей ей отчетности, учитывающей не только внутренние потребности ПФР и государства по информационному обеспечению задач управления пенсионной системой, но и международные стандарты отчетности (МСФО, актуарной отчетности и проч.). Система показателей и условия их формирования должны быть включены в федеральный план статистических работ, что нормативно закрепит обязательность формирования показателей на государственном уровне.

Литература

1. Курс социально-экономической статистики: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Статистика» / Под ред. М.Г. Назарова. – М.: Омега-Л, 2010. – 1013 с.
2. Социальная статистика: учебник для академического бакалавриата / С.Г. Бычкова. – М.: Юрайт, 2014. – 864 с. – Серия: Бакалавр. Академический курс.
3. Овчаров А. О. Статистическая методология в системе научных методов финансовых и экономических исследований / Учебник. Серия: Магистратура. – М.: Инфра-М., Магистр, 2013. – 464 с.
4. Соловьев А. К., Донцова С. А., Коржов М. А. Учет и отчетность по пенсионным правам и обязательствам государства / Роль учетных практик в обеспечении устойчивого развития предприятий: Материалы II Международной научно-практической конференции. 25–26 ноября 2011 г. – М.: РУДН, 2011. – С. 428–432.
5. Соловьев А. К., Коржов М. А. Актуальные проблемы формирования пенсионной статистики / Российская государственная статистика и вызовы XXI века: материалы Междунар. научно-практической конф., посвященной 200-летию образования российской статистической службы (Москва, 23–24 июня 2011 г.) / Федер. служба гос. статистики. – М., 2011. – С. 229–231.
6. Соловьев А. К., Мележик Н. В., Нуриева Н. Н. Актуарный анализ пенсионного обеспечения застрахованных лиц, работающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях // Вопросы статистики. – 2013. – № 3. – С. 60–70.

Оценка издержек закупочной деятельности региональных госзаказчиков (на примере Калужской области)*

А.А. ЯКОВЛЕВ, кандидат экономических наук, директор Института анализа предприятий и рынков НИУ «Высшая школа экономики», профессор Департамента государственного и муниципального управления факультета социальных наук НИУ ВШЭ, Москва. E-mail: ayakovlev@hse.ru

О.Н. БАЛАЕВА, кандидат экономических наук, Школа бизнеса и делового администрирования факультета бизнеса и менеджмента НИУ ВШЭ, Институт анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ. E-mail: obalaeva@hse.ru

А.В. ТКАЧЕНКО, кандидат физико-математических наук, Институт анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ, Департамент прикладной экономики факультета экономических наук НИУ ВШЭ, Москва. E-mail: tkachenko_av@hse.ru

В статье анализируются издержки администрирования закупочной деятельности для большой совокупности госзаказчиков, действующих в рамках одного региона (на примере Калужской области). Полученные результаты позволяют сделать выводы об эффективности закупочных процедур и типов госзакупок, а также дают основания для более широких рекомендаций об изменениях в регулировании системы закупок в РФ.

Ключевые слова: государственные закупки, издержки администрирования госзакупок, региональный госзаказчик, Калужская область

Конечной целью регулирования государственных закупок является повышение их социально-экономической эффективности – что включает в себя не только экономию расходов бюджета в результате снижения цен в ходе торгов, но также и обеспечение поставок необходимых товаров, работ и услуг с должным качеством и в установленные сроки. Именно такой подход был заложен в федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения

* Основано на результатах исследования сотрудников Института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ, проводимого в рамках проекта ЦФИ ТЗ-141 по теме: «Мониторинг внедрения инструментов контрактной системы».

Авторы выражают искреннюю признательность за содействие в проведении исследования С.А. Чериканову, Е.Г. Голобородько и другим сотрудникам Министерства конкурентной политики Калужской области, а также представителям организаций-госзаказчиков, предоставивших свои данные и принявших участие в проведении интервью.

государственных и муниципальных нужд». Однако регулирование закупок, как для экономических агентов, так и для надзорных органов, всегда связано с определенными издержками, которые иногда могут даже перекрывать ожидаемые позитивные эффекты от регламентации закупочных процедур.

В российских и зарубежных исследованиях по госзакупкам до недавнего времени этот фактор практически упускался из виду. Можно отметить лишь единичные работы, посвященные оценке издержек осуществления госзакупочной деятельности (см., например, [1, 2, 3, 5, 7, 9]). Наиболее масштабной работой по данной тематике является проведенное в марте 2011 г. компанией PricewaterhouseCoopers (PwC) исследование эффективности систем госзакупок стран Европейского союза (ЕС), в котором особое внимание уделялось оценке издержек заказчиков и поставщиков [4].

В докладе PwC отмечалось, что средний уровень совокупных издержек в системе госзакупок стран ЕС достигает 1,4% от общей их стоимости – применительно к контрактам стоимостью свыше 125 тыс. евро, подпадавшим под действие директив ЕС. Из них около 0,4% составляли издержки заказчиков, а 1% – издержки поставщиков (включая тех, кто участвовал в тендерах, но не получил заказ). При этом измеренные в человеко-часах трудозатрат издержки на проведение процедур закупок и мониторинг исполнения контрактов практически не связаны со стоимостным объемом закупки (за исключением крупнейших заказов). В результате для контрактов с «пороговой» стоимостью 125 тыс. евро суммарные издержки заказчиков и поставщиков составили от 18% до 29% от суммы контракта, для среднего контракта (около 390 тыс. евро) – от 6 до 9%.

Исследование PwC, проведенное на основе анализа данных о 540 тыс. закупок в 30 странах Европы за 2006–2010 гг., а также опроса 5500 государственных заказчиков и 1800 поставщиков, показало, что при выигрыше в прозрачности и уровне конкуренции госзакупки в ЕС в сравнении с закупками частного сектора требуют больше времени и больших финансовых затрат.

Актуальность учета и анализа издержек на осуществление закупочной деятельности в России сегодня возрастает в связи с действием закона о контрактной системе (ФЗ № 44), который предъявляет к заказчикам дополнительные требования

по прогнозированию и планированию закупок, проведению процедур отбора поставщиков, мониторингу исполнения договоров. Новые требования – по мониторингу, контролю и аудиту соблюдения требований законодательства – выдвигаются и к регулирующим органам.

Авторы впервые в российской практике попытались оценить издержки госзакупок не для отдельной организации, а для большой совокупности госзаказчиков, действующих в рамках одного региона. Акцент на региональных закупках был сделан в силу того, что на этом уровне действует наибольшее число типичных госзаказчиков, и оценка именно их издержек может дать представление о необходимых мерах по оптимизации регулирования.

Основные характеристики закупок на уровне региона

Для дальнейшего анализа нами была выбрана Калужская область Российской Федерации. Этот выбор во многом определялся достаточно высокими оценками качества организации закупок в регионе², а также готовностью региональной администрации к взаимодействию в рамках проведения данного исследования.

По данным Федеральной службы государственной статистики, региональными заказчиками Калужской области за 2013 г. и первую половину 2014 г. было проведено более 117 тыс. процедур и заключено контрактов на сумму свыше 24 млрд руб. (табл. 1).

Как видно из данных таблицы 1, в Калужской области средние размеры контрактов были примерно на 20% ниже, чем в других субъектах РФ. Но в целом, несмотря на отклонения от среднероссийских данных по ряду параметров, приведенные показатели позволяют рассматривать Калужскую область как достаточно типичную для РФ.

Для системы госзакупок Калужской области характерна централизация процесса определения поставщиков и организации совместных торгов различных заказчиков. При проведении открытого конкурса, конкурса с ограниченным участием или

² В частности, по оценкам «Национального рейтинга прозрачности закупок» за 2013 г., Калужская область находилась на 14-й позиции и входила в категорию регионов с высокой прозрачностью государственных закупок (URL: http://nrpz.ru/raiting_2013.html).

двухэтапного аукциона в электронном виде выбор поставщиков для органов исполнительной власти, казенных и бюджетных учреждений области (автономные учреждения в данную систему не входят) осуществляет уполномоченный орган – Министерство конкурентной политики области. На него возложены полномочия по определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей).

Таблица 1. Сопоставление закупочной деятельности Калужской области и РФ за 2013 г. и первое полугодие 2014 г., %

Субъект	Доля		Средний размер контракта, тыс. руб.	Снижение цены от начальной	Конкуренция, ед.	Доля контрактов с малыми предприятиями по конкурентным процедурам
	закупок малого объема	аукционов (без закупок малого объема)				
Калужская область (2013)	85,5	70,9	196,13	18,7	2,3	15,8
ГРБС* субъектов РФ (2013)	83,9	37,6	263,38	10,3	2,8	15,2
Калужская область (2014)	49,7	59,5	298,87	19,5		17,3
ГРБС субъектов РФ (2014)	64,8	47,6	390,60	16,4		19,0

*ГРБС – главный распорядитель бюджетных средств.

Источник: Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru

Данные о региональных организациях-заказчиках Калужской области и заключенных ими контрактах были собраны с официального сайта государственных закупок [6]. Информация о контрактах включала: процедуру закупки, сумму контракта, дату проведения процедуры и заключения контракта, организацию-заказчика с ее классификацией по ОКВЭД.

За 2013 и 2014 гг. было заключено 22255 контрактов на сумму 29,9 млрд руб. (без малых закупок у единственного поставщика на сумму до 100 тыс. руб., так как не все государственные заказчики публиковали эту информацию). Чтобы учесть издержки всех закупок, была проанализирована статистика Росстата по Калужской области, которая включала полную информацию о закупках малого объема по региону.

На основании информации о видах экономической деятельности (ОКВЭД) региональных организаций-заказчиков Калужской области было выделено семь секторов: «Здравоохранение», «Образование», «Социальные услуги», «Деятельность в области

культуры, спорта и отдыха», «Государственное управление», «Строительство», «Прочие виды деятельности». Поскольку статистика Росстата по закупкам малого объема давала лишь общую информацию по региону без деления на указанные секторы, то учет таких закупок по секторам экономической деятельности проводился в пропорциях тех закупок малого объема, которые были представлены на официальном сайте государственных закупок [6].

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что наиболее крупными заказчиками являются организации из сфер государственного управления, здравоохранения и строительства. По количеству заключенных контрактов также можно выделить секторы «Социальные услуги» и «Образование». В строительном секторе более 93% закупок приходится на государственное казенное учреждение Калужской области «Управление капитального строительства». Выделенные в данном исследовании шесть видов экономической деятельности (без «прочего») охватывают около 80% организаций-заказчиков и покрывают более 93% всех контрактов (по суммам – более 96%).

Таблица 2. Распределение закупок Калужской области по секторам экономической деятельности в 2013–2014 гг., %

Сектор деятельности	Закупающие организации, ед.	2013		2014	
		сумма	кол-во	сумма	кол-во
Здравоохранение	69	16,3	54,0	25,5	57,9
Образование	57	2,8	7,4	1,5	3,2
Культура, спорт и отдых	23	1,2	2,8	1,2	4,2
Социальные услуги	40	1,7	8,9	1,5	13,4
Строительство	3	13,8	2,9	19,9	2,2
Государственное управление	35	60,5	17,1	45,3	12,4
Прочее	60	3,7	6,8	5,2	6,6
Общий итог	287	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник табл. 2 и 3: официальный сайт государственных закупок РФ [6].

В таблице 3 приведены базовые закупочные показатели каждого сектора. Наиболее крупные контракты также свойственны заказчикам из секторов «Строительство» и «Государственное управление». Можно отметить достаточно редкое использование конкурентных процедур (в частности аукционов) для секторов

«Образование» и «Культура, спорт и отдых», а наиболее часто их используют в секторах «Государственное управление» и «Здравоохранение».

Таблица 3. Показатели закупочной деятельности Калужской области по секторам экономической деятельности за 2013–2014 гг., %

Сектор деятельности	Средний размер контракта, тыс. руб.	Доля конкурентных процедур	Доля аукционов
Здравоохранение	418,4	92,6	86,9
Образование	561,9	23,2	20,2
Культура, спорт и отдых	641,3	18,8	14,2
Социальные услуги	219,7	80,7	70,3
Строительство	9625,4	51,9	50,7
Государственное управление	5285,7	91,5	87,3
Прочее	763,7	78,8	72,4

За рассматриваемый период уполномоченный орган Калужской области провел 89% всех конкурентных закупок, по результатам которых были заключены контракты. При этом 93% всех конкурентных процедур пришлось на электронные аукционы. Анализ показал, что госзакупки организаций-заказчиков Калужской области, относящихся к разным видам экономической деятельности, весьма различаются как по масштабам закупок, так и по используемым процедурам. При этом по всем секторам значительную часть закупочного процесса осуществляет уполномоченный орган. Таким образом, при анализе издержек закупок необходимо учитывать профиль деятельности организаций-заказчиков, а также уделять внимание издержкам уполномоченного органа.

Сбор данных и расчет средних издержек на проведение закупочных процедур

Для оценки издержек закупочной деятельности был адаптирован к российским условиям подход, реализованный в исследовании PwC [4]. При этом учтен опыт апробации разработанной ранее методики на примере Воронежского государственного университета [8].

Расчет издержек на осуществление госзакупочной деятельности основывается на данных о суммарных трудозатратах

сотрудников организации на осуществление госзакупочной деятельности и о средней оплате их труда (к ним могут относиться сотрудники подразделения закупок, юридического отдела (если они занимаются юридическим сопровождением закупочного процесса), члены конкурсной комиссии, представители руководства, курирующие закупочную деятельность, сотрудники бухгалтерии, подразделений-заказчиков, которые участвуют в планировании закупок и составлении технического задания, привлеченные эксперты). Другие составляющие издержек, связанные с использованием помещений, оборудования, программного обеспечения и т. д., как показало предыдущее исследование [8], оказались несопоставимо малы и в дальнейших расчетах не учитываются. Кроме того, используются экспертные данные об относительной трудоемкости различных закупочных процедур³. За наименее трудоемкую принимается закупка у единственного поставщика.

Сбор данных для расчета издержек производился с помощью формализованного опроса госзаказчиков и представителей уполномоченного органа. Для ответов на вопросы анкеты уполномоченным органом были выбраны 18 организаций-госзаказчиков из разных сфер деятельности, которые могут рассматриваться как типичные и в которых закупками занимается опытный специалист. Также был организован очный семинар с участием респондентов из обследуемых организаций-заказчиков и представителей уполномоченного органа, на котором специалисты НИУ ВШЭ разъясняли цели анкетирования и проводили структурированные интервью по уточнению информации, представленной респондентами в анкетах.

Выбор организаций-респондентов основывался на общих характеристиках закупок региональных заказчиков Калужской области и делении на секторы экономической деятельности организаций-заказчиков. Всего были опрошены: три организации из сектора «Здравоохранение», четыре – из сектора «Культура, отдых и спорт», пять – из сектора «Образование», одна – из сектора «Социальные услуги», четыре – из сектора «Государственное

³ Под трудоемкостью здесь понимается суммарное время, потраченное на реализацию процедуры всеми задействованными в ней сотрудниками.

управление», одна организация из сектора «Строительства». При этом закупки организаций-респондентов по суммам контрактов составили около 24% от закупок всей области.

В качестве показателей были выбраны средняя цена контрактов внутри организации; доля конкурентных процедур и доля аукционов. Для рассматриваемых организаций-респондентов эти показатели сопоставлялись с показателями других организаций области из соответствующего сектора экономической деятельности за 2013 г.⁴ Было выявлено, что опрошенные организации – в целом более крупные, они чаще проводят большие закупки с использованием конкурентных процедур (в том числе аукционов). Сочетание этих условий обычно приводило к эффекту экономии на масштабе, так как издержки на деятельность закупочного подразделения и других обеспечивающих служб соотносились с бóльшим объемом закупок. Кроме этого, крупные организации могут позволить себе привлечь высококвалифицированных специалистов, поэтому их закупочные процедуры, как правило, более эффективно организованы. В связи с этим приведенные далее результаты оценки издержек их закупочной деятельности могут рассматриваться как нижняя граница тех издержек, которые несут региональные заказчики в каждом секторе.

Основываясь на данных заполненных анкет, были рассчитаны как общие издержки на закупочную деятельность (в человеко-часах и рублях) для каждого госзаказчика в отдельности, так и доля издержек в общей стоимости закупок. Кроме того, для каждого госзаказчика, а также для уполномоченного органа определены издержки на каждый тип процедуры. Далее был произведен расчет усредненных показателей по области: доля издержек в общей стоимости закупок и издержки (в человеко-часах и рублях) на каждый тип процедуры. При расчете средних издержек заказчика на каждый тип процедуры необходимо учитывать, что процедуры электронного аукциона и конкурса, как правило, проводит уполномоченный орган, а организация-госзаказчик, по оценкам экспертов, осуществляет планирование закупок, обоснование цены, подготовку документации о закупке,

⁴ Анализируемыми периодами в данном случае являются 2013 и 2014 гг. Однако авторы считают более корректным для принятия решения о возможности экстраполяции рассматривать 2013 г., так как 2014 г. не отражает полную картину из-за принятия нового законодательства с этого года.

мониторинг исполнения контракта, закрытие контракта, работу с контрольно-надзорными органами и судами (частично). Поэтому для получения соответствующего показателя по региону предлагается к общим издержкам организации-госзаказчика на проведение одной процедуры электронного аукциона или открытого конкурса добавить величину издержек уполномоченного органа на проведение данной процедуры (согласование документации, выполнение самой процедуры).

Анализ результатов

Анализ проводился по данным за 2013 и 2014 гг. Так как 2014 г. – начальный период перехода на новое законодательство о госзакупках с «налаживанием» бизнес-процессов, то необходимо учитывать, что многие организации постарались осуществить ряд закупок 2014 г. заранее – еще в конце 2013 г., а также увеличили численность сотрудников, ведущих закупочную деятельность. **В углубленных интервью практически все респонденты связывали изменение законодательства о госзакупках с увеличением издержек на осуществление закупочной деятельности – вследствие усложнения процедур, заметного роста документооборота, «неналаженности» процесса и «привыкания» к новому законодательству. По мнению респондентов, значительно возросли трудозатраты на этапы планирования закупок и обоснования цены. Увеличение трудозатрат на этапы работы с судами и контрольно-надзорными органами в большей степени коснулось уполномоченного органа.**

Как показали расчеты, общие трудозатраты на осуществление одной процедуры закупки составили в 2013 г. в среднем по области 24,3 чел.-час. (табл. 4). Наименее трудоемкой оказалось процедура закупки малого объема⁵ (9,7), наиболее трудоемкой – открытый конкурс (57,8) чел.-час. Несмотря на однозначно более высокие оценки респондентами трудоемкости процедуры запроса котировок по сравнению с процедурой закупки у единственного поставщика, среднее значение трудозатрат на осуществление запроса котировок в целом по региону оказалось ниже, чем на закупку у единственного поставщика. Это объясняется тем,

⁵ Здесь мы говорим о трудоемкости процедуры закупки малого объема (до 100 тыс. руб.) с размещением информации на сайте.

что процедуры запроса котировок, как правило, проводились на «простые» закупки, тогда как закупка у единственного поставщика зачастую оказывалась «сложной»⁶. Увеличение времени на реализацию процедуры «сложной» закупки, которое респонденты также отмечали в анкетах, учитывалось при расчете средней трудоемкости процедуры.

Таблица 4. Издержки на осуществление и на администрирование одной процедуры по Калужской области за 2013 г.

Показатель	Закупки малого объема (до 100 тыс. руб.)		Закупка у единственного поставщика (свыше 100 тыс. руб.)		Запрос котировок		Электронный аукцион		Открытый конкурс		Всего*	
	общ.	адм.	общ.	адм.	общ.	адм.	общ.	адм.	общ.	адм.	общ.**	адм.
Чел.-час.	9,7	0	13,7	2,7	10,4	2,9	26,2	17,6	57,8	28,7	24,3	15,5
Тыс. руб.	2,4	0	3,2	0,6	2,5	0,7	7,7	5,6	16,2	10,0	7,0	4,9

* Средневзвешенная по числу процедур.

** Для сопоставимости с колонкой «издержки администрирования» здесь даны средние цифры без учета закупок малого объема.

Средние трудозатраты непосредственно на администрирование закупок в среднем по региону составили около 15,5 чел.-час. В данном исследовании за трудозатраты администрирования закупок принимается разность между трудозатратами на осуществление закупочной процедуры, предусмотренной законодательством о госзакупках, и на осуществление закупки малого объема (считаем их базовыми для закупочной деятельности). Таким образом, трудозатраты администрирования закупок малого объема в наших последующих расчетах будут равны нулю.

Помимо трудозатрат на осуществление и администрирование закупок с учетом средних издержек на оплату труда сотрудников, задействованных в закупочной деятельности, за 2013 г. были рассчитаны соответствующие издержки в денежном выражении (в среднем по Калужской области – около 7 тыс. руб.) (см. табл. 4). Совокупные издержки на проведение процедуры закупки малого объема составили примерно 2,4 тыс. руб., про-

⁶ Под «сложными» здесь понимаются закупки, для которых подготовка технического задания требует значительно больше времени, чем для простых (типовых, стандартных). Это закупки сложного оборудования и аппаратуры, их обслуживание, строительные работы, услуги по проектированию и т. п.

цедуры закупки у единственного поставщика – 3,2, запроса котировок – 2,5, электронных аукционов – 7,7 и открытого конкурса – 16,2 тыс. руб.

Издержки только на администрирование одной процедуры закупки в денежном выражении (по закупке малого объема они приняты за ноль) у единственного поставщика составили 0,6 тыс. руб., запроса котировок – 0,7, электронных аукционов – 5,7 и открытого конкурса – 9,7 тыс. руб. В среднем по региону издержки на администрирование одной процедуры закупки составили 4,9 тыс. руб. (см. табл. 4).

Оценивая долю издержек на администрирование закупок в общих издержках на осуществление закупочной деятельности, отметим, что в среднем по Калужской области этот показатель составил 46%, доля издержек на администрирование в их общей стоимости – 0,3%. Варьирование данного показателя по секторам можно объяснить как различной долей закупок малого объема с нулевыми издержками администрирования, так и стоимостными масштабами закупок. Наименее «затратные» – секторы «Строительство» и «Государственное управление», где средние размеры контракта выше в 10–15 раз, наиболее «затратный» – сектор «Социальные услуги», где преобладают мелкие закупки.

В разрезе закупочных процедур наиболее «затратным» является запрос котировок, где издержки администрирования для заказчика составили в 2013 г. 0,4% от общей стоимости закупки. Это можно объяснить относительно небольшой средней стоимостью одной закупки, проводимой посредством запроса котировок (примерно в четыре раза меньше, чем по электронным аукционам). Наиболее «дешевая» процедура – закупка у единственного поставщика, которая объявляется на закупки большей стоимости (доля издержек на администрирование – всего 0,07% от средней стоимости закупки). Также является относительно «недорогой» процедура электронного аукциона (издержки администрирования – 0,2%).

Однако по секторам картина различается – доля издержек на администрирование процедуры запроса котировок по большинству секторов ниже, чем электронных аукционов. Это связано с тем, что превышение средней стоимости закупки посредством электронных аукционов и запроса котировок не компенсируется превышением издержек администрирования электронных аукци-

онов по сравнению с запросом котировок. Так, по сектору «Здравоохранение» в 2013 г. средняя стоимость закупки посредством электронных аукционов примерно вдвое выше, чем через запрос котировок, тогда как соответствующие издержки администрирования больше примерно в четыре раза.

Анализируемые закупки по Калужской области были классифицированы на «мелкие» (до 100 тыс. руб.), «средние» (от 100 до 500) и «крупные» (свыше 500 тыс. руб.) закупки. При этом «мелкие» и «средние» осуществлялись в основном посредством закупок у единственного поставщика и запроса котировок, «крупные» – через электронный аукцион и открытый конкурс, в существенно меньшей степени – у единственного поставщика.

Результаты расчетов показывают, что «мелкие» и «средние» закупки – наиболее затратные. В среднем по региону издержки администрирования на осуществление «мелкой» закупки в 2013 г. составили 14,7% от общей стоимости закупки, «средней» – 2,1, «крупной» – 0,1. Соответственно, возникает вопрос об экономической оправданности применения для таких «мелких» и «средних» контрактов предусмотренных законодательством процедур.

Основные тенденции изменения издержек администрирования за 2014 г.

Как уже упоминалось выше, 2014 г. не может служить четким «отражением» результатов перехода на новое законодательство, однако на основе проведенных расчетов можно с определенными оговорками представить основные тенденции изменения издержек администрирования госзакупок в новых условиях функционирования системы.

Трудозатраты на администрирование одной закупки (табл. 5) практически по всем секторам и в среднем по региону с 2013 г. по 2014 г. возросли почти в два раза, с 15,5 до 44,6 чел.-час., а по сектору «Здравоохранение» – примерно в три раза. Издержки на администрирование в денежном выражении увеличились в среднем в 2,2 раза, с 4,9 до 11,1 тыс. руб., а по сектору «Здравоохранение» – почти в 2,5 раза. Это объясняется ростом численности и загруженности сотрудников, задействованных в закупочной деятельности, в том числе за счет более высокооплачиваемых категорий (практически во всех организациях в 2014 г. отмечалась большая вовлеченность руководителей

в закупочные процессы). При этом на фоне такого роста общее число закупочных процедур (без учета закупок малого объема) заметно снизилось.

Таблица 5. Трудозатраты и издержки на администрирование одной процедуры закупки по Калужской области в 2013–2014 гг.

Трудозатраты, чел.-час.		Издержки, руб.	
2013	2014	2013	2014
15,5	44,6	4924	11134

Несмотря на то, что издержки на администрирование одной процедуры по всем секторам в 2014 г. возросли, их доля в общих издержках на осуществление закупочной деятельности по секторам «Строительство» и «Государственное управление» снизилась. Это связано со структурой закупочных процедур – например, в секторе «Государственное управление» и без того значительное число закупок малого объема в 2014 г. еще более увеличилось, а других процедур – сократилось. В итоге в среднем по региону доля издержек на администрирование закупок в общих издержках на осуществление закупочной деятельности практически не изменилась (выросла с 46% в 2013 г. до 47% в 2014 г.).

Доля издержек на администрирование закупок в их общей стоимости увеличилась с 0,3% в 2013 г. до 1,2 % в 2014 г., что в целом связано с ростом таких издержек и снижением средней стоимости закупки.

Доля издержек на администрирование одной процедуры закупки в ее стоимости в 2014 г. по сравнению с 2013 г. (выросла по всем секторам и категориям закупок в 2–3 раза в зависимости от стоимости контракта) (табл. 6). Это объясняется, помимо роста издержек на одну процедуру, еще и спецификой структуры закупок (например, уменьшение в 2014 г. стоимости закупок, проведенных посредством электронных аукционов).

Таблица 6. Доля издержек на администрирование одной процедуры закупки в ее стоимости (в зависимости от стоимости контракта), %

Закупка до 100 тыс. руб.		От 100 до 500 тыс. руб.		Свыше 500 тыс. руб.	
2013	2014	2013	2014	2013	2014
14,74	30,13	2,05	4,72	0,08	0,24

Полученные результаты подтверждают наличие «эффекта масштаба»: применение более сложных процедур экономически оправданно, прежде всего, для более крупных закупок, а для мелких следует использовать простые процедуры.

Основные выводы

На примере эмпирических данных о закупках в Калужской области были оценены издержки госзаказчиков в основных отраслях бюджетного сектора применительно к разным видам закупочных процедур и закупкам разного размера.

Хотя исследование было сфокусировано на оценке издержек администрирования закупок, связанных с выполнением норм ФЗ № 94 (в 2013 г.) и № 44 (в 2014 г.), было выявлено, что для госзаказчиков очень существенными оказываются общие издержки оформления контрактов, не подпадающих под требования законодательства о закупках. В частности, на оформление закупки малого объема на сумму до 100 тыс. руб. требуется от 5 чел.-час. до 3,6 чел.-дн. При этом в большинстве из рассмотренных секторов издержки, не связанные с законодательством о закупках, составляют 60% и более от совокупных на осуществление закупочных процедур (в секторе «Здравоохранение» – до 25%). По нашему мнению, это означает, что претензии к сложности и трудоемкости закупочных процедур, которые все чаще звучат в последнее время, на самом деле лишь частично касаются законодательства о закупках. Природа этих издержек во многом обусловлена растущими требованиями разнообразных контрольно-надзорных органов, которые предъявляются к государственным организациям в процессе расходования ими бюджетных средств. Соответственно, и решение этой проблемы (связанное с упрощением регулирования) выходит за рамки внесения возможных изменений в ФЗ № 44.

При анализе издержек на администрирование в соответствии с требованиями законодательства о закупках была выявлена заметная вариация в трудозатратах на осуществление разных видов закупочных процедур. Они составляют примерно от 3 чел.-час. в случае запроса котировок и закупки у единственного поставщика (на сумму свыше 100 тыс. руб.) до 2,2 и 3,5 чел.-дн. соответственно для электронных аукционов и открытых конкурсов. Однако с учетом различий в объемах контрактов, характерных

для разных способов закупок, относительные величины издержек госзаказчиков будут меняться в обратном порядке – от 0,2% от стоимости контракта для электронных аукционов до 0,4% – для котировок.

Существенно различается величина издержек администрирования закупок для разных отраслей бюджетного сектора. Так, если в секторах «Строительство» и «Государственное управление» они составляют менее 0,1% от стоимости закупок, то в секторе «Социальные услуги» они возрастают до 0,6, а в медицинских учреждениях превышают 1,2%, что может быть связано с различиями средних объемов закупок на одну организацию. Тем не менее, как показали интервью, помимо объемов закупок на величину издержек также влияет необходимость (даже если эти объемы невелики) иметь в штате специалистов, которые способны правильно оформить требуемые по законодательству документы.

Издержки на администрирование закупочных процедур также очень заметно различались для контрактов разной стоимости. Если для крупных, на сумму от 500 тыс. руб. и более, они составляли около 0,1%, а для средних (100–500 тыс. руб.) – 2%, то закупки малых объемов были сопряжены с издержками почти в 15% от их стоимости.

Международные сравнения (с данными исследования PwC) в этом случае не вполне корректны, так как мы анализировали все, в том числе и мелкие, закупки, а зарубежные эксперты – только объемом свыше 125 тыс. евро, подпадающие под действие директив Еврокомиссии. При этом в проекте PwC были оценены совокупные издержки госзаказчиков. Но если мы будем рассматривать только относительно крупные по российским меркам закупки (свыше 500 тыс. руб.) и примем во внимание совокупные издержки заказчиков (а не только издержки администрирования в соответствии с ФЗ № 94 и № 44), то окажется, что **регуляторная нагрузка на госзаказчиков в РФ и ЕС сопоставима**. В частности, в ЕС средние общие издержки организаций-заказчиков в 2011 г. достигали 0,4%, а в РФ (на примере Калужской области) по закупкам от 500 тыс. руб. в 2013 г. – около 0,3%.

Поскольку мы располагали полными данными лишь по первому полугодью 2014 г., и так как часть закупок на 2014 г. сознательно проводилась многими заказчиками в конце 2013 г.,

было сложно дать корректную количественную оценку издержек закупок в условиях нового регулирования. Тем не менее на качественном уровне **большинство респондентов отмечали как минимум удвоение трудозатрат, связанное с необходимостью подготовки большего объема документов на стадии планирования закупок и обоснования цен, а также с взаимодействием с регулирующими органами** (например, при согласовании закупок у единственного поставщика по итогам конкурентных процедур, признанных несостоявшимися).

Комментируя полученные результаты с точки зрения возможных рекомендаций для экономической политики, можно подчеркнуть три момента.

Во-первых, значительная часть издержек падает на закупки малой стоимости, для которых и так вроде бы действуют самые простые процедуры, не регламентированные законодательством о закупках. Но, по оценкам наших респондентов, для оформления всех документов на закупку в несколько тысяч рублей может потребоваться до 3,5 рабочих дней. Одним из решений здесь может быть централизация функций закупок для небольших учреждений – с созданием единых закупочных служб на уровне их вышестоящих органов управления. Такое решение, однако, может вступать в противоречие с интересами заказчиков в оперативном и гибком удовлетворении их текущих потребностей. В этой связи, по нашему мнению, снижение указанных явно нерациональных издержек возможно только при **изменении самой модели контроля – с фокусом на анализ и мониторинг конечных результатов деятельности бюджетных организаций вместо нынешнего тотального контроля над их бизнес-процессами**. В известном смысле здесь можно проводить аналогию с упрощенной системой налогообложения, действующей для малого бизнеса.

Во-вторых, необходимо принимать во внимание издержки основных участников процесса при каждом изменении регулирования. Здесь также возможна аналогия с процедурой «оценки регулирующего воздействия» (ОРВ), применяемой с 2010 г. при согласовании предложений по изменению законодательства о предпринимательской деятельности. Для этих целей вполне может подойти использованная авторами методика – с опорой на формы статистической отчетности, заполняемые каждым госзаказчиком.

В-третьих, в дальнейшем при оптимизации закупочных процедур необходима оценка издержек не только заказчиков, но и поставщиков (как это, в частности, было сделано в проекте PwC для Еврокомиссии). По мнению авторов, именно неоправданно высокие издержки на оформление документов и подачу заявок для поставщиков могут объяснить низкий уровень конкуренции на торгах (в особенности – по электронным аукционам).

Литература

1. *Costantino, N., Dotoli, M., Falagario, M., Fanti, M.P. and Iacobellis, G.* A Decision Support System Framework for Purchasing Management in Supply Chains, Special Issue on Purchasing Orientation // Journal of Business and Industrial Marketing. – 2009. – № 24. – P. 278–290.
2. *Costantino, N., Dotoli, M., Falagario, M., Fanti, M.P. and Iacobellis, G.* Evaluating the Total Cost of Purchasing Via Probabilistic and Fuzzy Reasoning // Fuzzy Economic Review. – 2006. – Vol. 11, № 1. – P. 69–92.
3. *Häkkinen, K., Kettunen, O.* Incorporating coordination costs into purchasing lot size decisions // International Journal of Procurement Management. – 2015. – Vol. 8, № 4. – P. 476–493.
4. PwC. Public Procurement in Europe: cost and effectiveness. PricewaterhouseCoopers. A Study on Procurement Regulation Prepared for the European Commission. – 2011. – March.
5. *Singer, M., Konstantinidis, G., Roubik, E., and Beffermann, E.* Does e-Procurement Save the State Money? // Journal of Public Procurement. – 2009. – Vol. 9, № 1. – P. 58–78.
6. Официальный сайт государственных закупок. URL: <http://zakupki.gov.ru>
7. *Авдашева С. Б., Крючкова П. В., Горейко Н. А., Захаров О., Круглова Е., Галашин С.* Законодательная регламентация закупок регулируемых компаний и компаний госсектора: экономические эффекты правовых новаций. Доклад / Науч. ред. С. Б. Авдашева. – М.: МАКС Пресс, 2013.
8. *Балаева О. Н., Коробейникова Л. С., Чупандина Е. Е., Яковлев А. А.* Оценка издержек заказчика в российской системе госзакупок (на примере Воронежского государственного университета) // Университетское управление: практика и анализ. – 2014. – № 2 (90). – С. 54–69.
9. *Яковлев А. А., Аллилуева О. Г., Кузнецова И. В., Шамрин А. Т., Юдкевич М. М., Якобсон Л. И.* Система госзакупок: на пути к новому качеству // Вопросы экономики. – 2010. – № 6. – С. 88–107.

Студенческое предпринимательство в Приморском крае

В.К. ХОЛОДНЫЙ. E-mail: 1995vlad-95@list.ru

М.Е. ВАСИЛЕНКО, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. E-mail: Marina.Vasilenko@vvsu.ru

В статье приведены результаты социального опроса, который показывает предпринимательскую активность молодежи, достаточность знаний у современных молодых людей, обучающихся в высших учебных заведениях, экономическую активность студентов. Также предложен ряд рекомендаций, исполняя которые, можно улучшить климат для бизнеса.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, бизнес-инкубатор, студент, поддержка обучающихся

Молодежь и предпринимательство

В последние годы в России активно развивается малое предпринимательство среди молодежи, студентов. Разрабатываются различные программы по развитию малого бизнеса в этой среде. Но, к сожалению, многие даже не знают о подобных проектах государства или опасаются, что им не хватит для этого опыта или знаний.

Одной из серьезных проблем в Дальневосточном регионе, как и в России в целом, является то, что выпускники вузов не могут найти рабочее место, особенно в период кризиса. В сложившейся ситуации открытие своего дела – оптимальный выход для молодого человека [1]. Но ввиду отсутствия опыта лишь немногие достигают успеха в своем бизнесе и получают высокие доходы [2].

Развитие студенческого предпринимательства тормозится рядом проблем, которые должно решать государство. Несовершенная система налогообложения, административные барьеры, отсутствие должной поддержки и недостатки финансово-кредитной политики – все это сдерживает инициативу молодых людей, не дает проявиться их предпринимательским способностям [3]. Основным недостатком государственной поддержки малого бизнеса является то, что проблемы его развития предприниматель

должен решать лично, отсутствует его связь со структурой хозяйственного комплекса и специализацией регионов [4].

В Государственной программе «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края на 2013–2017 годы» и её подпрограмме № 2 «Развитие малого и среднего предпринимательства в Приморском крае на 2013–2017 годы» именно развитие молодежного предпринимательства поставлено в качестве одной из основных задач [5], но необходимые для этого меры отсутствуют.

Результаты исследования

Авторами было проведено исследование для определения отношения студентов трех вузов (Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Дальневосточный федеральный университет и Дальневосточный рыбохозяйственный университет) Владивостока к организации малого бизнеса [1, 3].

В опросе приняли участие 383 чел., из них 229 девушек и 154 юношей. Опрашивались студенты всех курсов бакалавриата, а также специалитета; с каждого курса было выбрано примерно по 40–90 человек разных направлений обучения, отражающих структуру университета. Из числа опрошенных 39% обучаются по различным экономическим направлениям, 31% – юридическим, 30% – получают специальности по психологии, культурологии и т. д.

Социологический опрос, проведенный по специально разработанной анкете, включал 12 вопросов относительно самооценки студентов в части наличия достаточных знаний и компетенций, выбора наиболее привлекательного для бизнеса региона, достаточности информации и т. п.

Проведенное исследование показало, что свыше 65% опрошенных хотели бы организовать собственный бизнес, более 19% не смогли определиться либо затруднились ответить на этот вопрос. Таким образом, заинтересованность студентов в организации собственного дела довольно высока. Но 66% опрошенных готовы создать свое дело только после окончания обучения в вузе и всего 11% – уже сейчас, в период учебы. С точки зрения возрастной структуры никаких различий между студентами не обнаружено.

Большинство желающих открыть собственный бизнес – это студенты экономических и юридических специальностей (около 90% опрошенных по данным направлениям). Это вполне объяснимо: как правило, студенты-экономисты и юристы более четко понимают действие рыночных механизмов и особенности законодательства.

Около 58% респондентов отметили, что им не хватает знаний для открытия собственного бизнеса, в основном в непрофильных областях: студенты-экономисты считают, что им необходимы юридические знания, а юристы – экономические. Девушки и юноши о нехватке знаний упоминали в равной мере.

Около 94% студентов 1–2-х курсов не работают, но с 3-го курса и выше у них возникает потребность в дополнительных доходах. Здесь основной проблемой является то, что они заняты не по специальности, поэтому по окончании вуза не представляют особой ценности для работодателя. Тем не менее стремление современных студентов к финансовой независимости может служить предпосылкой для создания собственного бизнеса во время учебы или после окончания вуза.

Чаще всего работают студенты экономического направления (89% всех экономистов), гуманитарного и технического (78%), меньше – юристы (28%). При этом 68% работающих – юноши. В качестве основной причины поиска работы молодые люди называли финансовую независимость от родителей. А вот среди девушек стремление работать наблюдается только у тех, кто до поступления проживал в небольших поселках: работа для них является способом помочь родителям и компенсировать их затраты на содержание в городе.

Хотя студенты приехали из различных регионов страны, около 75% из планирующих открыть свой бизнес хотели бы сделать это во Владивостоке, 11% – в центральной России, 5% – в Приморском крае и только 9% не определились с местом (примечательно, что практически все неопределившиеся – девушки).

Исходя из представленных данных, можно охарактеризовать типичную модель поведения студента по отношению к созданию собственного бизнеса. Современный студент готов заниматься предпринимательской деятельностью, но только после окончания учебы в вузе. Как правило, это студент-экономист или юрист, он отмечает определенную нехватку знаний в смежных

областях, а также недостаток опыта практического применения этих знаний. Обращает на себя внимание то, что студенты, несмотря на готовность заниматься собственным бизнесом, плохо представляют, в какой конкретно области они хотели бы начать свой бизнес.

Во Владивостокском университете экономики и сервиса студент может попробовать открыть свое дело, чему способствует «Инновационный бизнес-инкубатор». Цели его создания следующие: развитие молодежного предпринимательства, помощь в создании и первоначальная поддержка малых предприятий, выполняющих инновационные проекты; информационно-ресурсное обеспечение малых инновационных предприятий для продвижения на рынок региона новых бизнес-идей и технологий. Ежегодно проводится несколько конкурсов, направленных на привлечение инициативной молодежи в предпринимательскую деятельность и поддержку инновационных проектов. Действуют семь малых инновационных предприятий, созданных в соответствии с ФЗ № 217 [6].

Бизнес-инкубатор Дальневосточного федерального университета Terra Creativa, помимо комплексной поддержки молодежного инновационного бизнеса, особенно на этапе открытия и становления компании, предоставляет развитую инфраструктуру, ведет консалтинговую деятельность, содействует привлечению инвестиций [7].

Во Владивостоке также действует программа «Молодежный бизнес России», которая является частью международной программы поддержки молодежного бизнеса, разработанной Международным форумом лидеров бизнеса совместно с Фондом принца Уэльского. Целью программы является финансовая и информационная поддержка молодых людей, решающих открыть свой бизнес [6].

При этом студенты отмечают необходимость дополнительной информации о возможностях предпринимательства, что ставит вопрос об эффективности применяемых источников информирования.

Выводы и рекомендации

На основании проведенного исследования сформулированы предложения о необходимости:

- развивать бизнес-инкубаторы в каждом вузе, чтобы студенты могли реализовывать свои знания, получить опыт работы в сфере бизнеса. А также для выявления наиболее успешных студентов, которые способны в большей мере реализовывать свои предпринимательские способности с наименьшими издержками;

- усилить информационную поддержку бизнес-инкубаторов, используя интернет-ресурсы и регулярные встречи студентов с действующими резидентами бизнес-инкубаторов;

- предоставлять консультации по особенностям организации малого бизнеса в различных сферах;

- развивать школы предпринимательства с привлечением студентов различных специальностей с целью обмена знаниями между студентами разных направлений;

- привлекать студентов-предпринимателей на территории опережающего социально-экономического развития (ТОР) с комфортным предпринимательским климатом, где введены различные налоговые преференции, активно формируется инфраструктура, реализуются различные государственные проекты;

- расширить возможности дополнительного образования по необходимым для предпринимательства предметам, а также пересмотреть вопрос оплаты за эти занятия, чтобы все студенты могли получать дополнительные знания.

Проблема развития молодежного предпринимательства заключается не столько в нехватке финансовой поддержки, сколько в трудностях информационного характера [8]. Зачастую молодые люди просто не понимают, как организовать и вести малый бизнес, или боятся сделать неверный шаг, который приведет их дело к краху. Именно первоначальный этап является самым важным для большинства небольших компаний, и возможность получения информации об аналогичном опыте могла бы помочь решить многие возникающие проблемы.

Литература

1. *Иванова А. В.* Студенческое предпринимательство в Уральском государственном университете: условия развития и потенциал // Университетское управление: практика и анализ. – 2010. – № 3. – С. 21–26.
2. *Терентьева Т. В., Смицких К. В.* Оценка влияния на эффективность деятельности предприятий стройиндустрии // Вестник

Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2013. – С. 193–201.

3. Резник Г. А. Студенческое предпринимательство в вузе: проблемы и перспективы развития // Проблемы современной экономики. – 2010. – С. 411–415.

4. Смицких К. В., Шумик Е. Г., Шеломенцев А. Г., Козлова О. А. Сравнительные межрегиональные оценки направлений региональной политики развития малого предпринимательства на Дальнем Востоке // Экономика и предпринимательство. – 2014. № 12 (ч. 3). – С. 924–931.

5. Государственная программа Приморского края «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края» на 2013–2017 гг., утв. Постановлением Администрации Приморского края от 7 декабря 2012 г. № 382-па «Об утверждении государственной программы Приморского края “Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края” на 2013–2017 годы» (в редакции постановлений Администрации Приморского края от 17 апреля 2014 года № 139-па).

6. Дальневосточный центр развития гражданских инициатив и социального партнерства. URL: http://www.fe-centre.org/projects/projects_3.html/ (дата обращения: 02.04.2015).

7. Бизнес-инкубатор Дальневосточного федерального университета «Terra creative». URL: <http://oldnew.dvfu.ru/bincubator/o-biznes-inkubatore-dvfu/>

8. Терентьева Т. В., Шумик Е. Г. Особенности развития студенческого предпринимательства в Приморском крае // Сб. конференции: V уральский демографический форум с международным участием «Институты развития демографической системы общества», 2014. – С. 166–170.

Уважаемые авторы!

Начиная с первого номера 2016 г. мы будем высылать авторский экземпляр журнала не в бумажном, а в электронном виде (формат pdf). Если Вы желаете получить традиционный, бумажный вариант, пожалуйста, сделайте заказ заранее, чтобы мы могли учесть его при определении тиража. Цена одного номера на первое полугодие 2016 г. – 360 руб., на второе – 440 руб. (подробнее см. раздел «Подписка» на сайте «ЭКО»).

Трудовая мобильность и рынок рабочей силы в СССР в годы Великой Отечественной войны (1941–1945 гг.)¹

Р.Е. РОМАНОВ, кандидат исторических наук, Институт истории СО РАН, Новосибирск. E-mail: rromanov1981@mail.ru

В статье рассматривается проблема влияния трудовой мобильности, инициируемой и направляемой государством, на мобилизацию людского потенциала СССР в условиях кадрового кризиса в годы войны. Доказано, что центральная власть на основе выстраивания отраслевой и региональной иерархии всесоюзного рынка труда сумела мобилизовать резервы рабочей силы преимущественно в оборонную и гражданскую тяжелую индустрию экономических районов страны, являвшихся в военное время решающими участками хозяйственного строительства.

Ключевые слова: Великая Отечественная война, рынок рабочей силы, трудовая мобилизация, управляемая мобильность

Сегодня в России в условиях обострения кадровой проблемы в ряде отраслевых и региональных сегментов встает вопрос об активизации государственной политики в области управления мобильностью рабочей силы. В частности, необходимо стимулирование притока новых кадров в высокотехнологичные отрасли, без которых реализация любых программ экономической модернизации, в том числе реиндустриализации, будет обречена на неудачу. С учетом прогнозов о сокращении числа трудоспособных граждан РФ к 2025 г. на 10 млн чел. [1], для политического руководства страны и бизнеса весьма актуальной становится тема массового привлечения в страну иностранных мигрантов. Другим способом смягчения кадрового кризиса может быть мобилизация внутренних резервов рынка труда для повышения занятости населения с помощью управляемой социально-профессиональной мобильности.

В сложившейся ситуации имеет смысл обратиться к анализу сформированной в СССР системы управления трудовыми ресурсами, которая позволяла отчасти сглаживать нехватку производственных кадров. Ее мобилизационная роль максимально раскрылась в годы Великой Отечественной войны в условиях колоссального оттока рабочих и служащих с предприятий

¹ Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 14–18–01725).

в действующую армию. За 1940–1942 гг. в целом по СССР их численность сократилась с 31,2 до 18,4 млн чел, но уже к 1945 г. выросла до 27,3 млн чел. [2], что стало следствием организованного замещения незанятым населением миллионов вакантных мест в народном хозяйстве.

Регулирование сферы занятости в довоенный период

В советский период первым шагом к управлению трудовой мобильностью со стороны большевистского правительства стали учрежденные в январе 1918 г. государственные биржи труда. Они занимались учетом и распределением рабочей силы между отраслями, упорядочением ее спроса и предложения, выплатой пособий по безработице.

В условиях Гражданской войны с января 1920 г. взрослое население повсеместно привлекалось на временные или постоянные работы в порядке трудовой повинности или мобилизации. Руководство данными кампаниями возлагалось на Совет рабочей и крестьянской обороны, их проведение – на Главный комитет по всеобщей трудовой повинности, в подчинении которого находились аналогичные губернские, уездные и городские структуры. За уклонение от организованных социально-профессиональных перемещений полагалась судебная ответственность [3]. То есть «пролетарское государство» временно администрировало рынок рабочей силы для максимального использования его потенциала в интересах восстановления народного хозяйства. В начале 1920-х годов в связи с частичной либерализацией экономики советское руководство вернулось к биржевой практике трудоустройства безработных, которая просуществовала вплоть до окончания нэпа.

В начале 1930-х годов в связи с индустриализацией и исчезновением безработицы в городах ставка была сделана на организационный набор колхозников и крестьян-единоличников, обязавшихся регистрировать в колхозных правлениях договоры, заключенные с предприятиями. Однако такие меры не останавливали селян, массово уходивших в города без административных санкций. Кроме того, при проведении оргнабора, носившего децентрализованный характер, преобладали ведомственные

и местные интересы, у работников отсутствовала устойчивая мотивация к плановой трудовой миграции.

В 1938 г. советское правительство попыталось упорядочить систему оргнабора с помощью создания на базе Экономического совета при СНК СССР, Совнаркомов РСФСР, УССР и БССР, обл- (край) и райисполкомов комиссий по организованному набору отходников, а также прикрепления к каждому региону с избыточным трудоспособным населением в колхозах от одного до трех отраслевых наркоматов [4]. Но разукрупнение целого ряда отраслевых наркоматов в 1939–1940 гг. увеличило их число, что усилило межведомственную борьбу за рабочие руки. Если в области или крае действовали вербовщики из одного-двух хозяйственных ведомств, то колхозники теряли возможность выбора места работы и уезжали в соседние регионы. При этом интенсивное включение селян в производство происходило при недостаточном вовлечении в него незанятого городского населения.

В сложившейся ситуации Госплан СССР в справке от 4 мая 1940 г., адресованной Экономическому совету, предлагал создать Комитет по учету и распределению рабочей силы с соответствующими органами на местах [5]. Реализация данного предложения стала бы решающим шагом к формированию институтов централизованного управления организованной мобильностью и как следствие – территориальной и отраслевой иерархии все-союзного рынка рабочей силы. Однако до начала войны успели создать лишь систему государственных трудовых резервов, что стало прологом к дальнейшей мобилизации людского потенциала с помощью управляемых социально-профессиональных перемещений.

Управляемая трудовая мобильность

Июнь 1941 г. – февраль 1942 г. Война оказала негативное влияние на баланс трудовых ресурсов СССР: сократилась общая численность и деформировалась половозрастная структура населения рабочего возраста в связи с мобилизацией в армию военнообязанных мужчин и частично – женщин. Всего в РККА было направлено 29,6 млн чел. [6. С. 6], или 30% трудоспособных граждан (данные на первое полугодие 1941 г.). В результате на предприятиях и стройках, в колхозах, совхозах и в организа-

циях образовалось около 30 млн вакантных мест. Из них почти 13 млн вакансий появились во втором полугодии 1941–1942 гг. [7]. Таким образом, уже в первые месяцы войны в народном хозяйстве возник острейший кадровый кризис, борьба с которым потребовала мобилизации больших резервов рабочей силы.

Кризисную ситуацию усилила и массовая промышленная эвакуация – во втором полугодии 1941 г. из прифронтовой полосы в глубокий тыл было перебазировано 2593 предприятия [8. С. 10]. Основная масса их оборудования была вывезена в восточные районы страны. Переброска тысяч заводов и фабрик из западной и центральной части СССР в Поволжье, на Урал, в Сибирь, Казахстан и Среднюю Азию привела к созданию миллионов новых рабочих мест, которые также требовалось заполнить кадрами, подготовленными из неработающего населения.

Насколько незадействованный в народном хозяйстве людской потенциал мог заполнить огромные бреши, возникшие на рынке рабочей силы в начале войны? Согласно справке отдела труда Госплана СССР за август 1940 г., общая численность незанятых горожан, главным образом, домохозяйек и вступавшей в трудовой возраст молодежи, оценивалась в 7 млн чел. [9]. После эвакуации 1941–1942 гг. часть данного потенциала оказалась сосредоточенной в тыловых районах, часть – на оккупированной территории. Всего на восток страны было эвакуировано 17 млн чел. [8. С. 15]. С учетом доли трудоспособных эвакуантов (40–45%) возможный трудовой потенциал можно оценить в 7–7,5 млн чел. К нему следует прибавить городских иждивенцев в возрасте от 16 до 59 лет, не включившихся в эвакуационный процесс.

В целом в начальный период войны совокупный трудовой потенциал неоккупированных регионов СССР мог достигать ориентировочно 10 млн чел. (с учетом потенциальных работников, а также лиц, не подлежащих приему на работу по состоянию здоровья, из-за наличия малолетних детей и т. д.). Данные людские ресурсы, находившиеся преимущественно в городах, позволяли лишь отчасти восполнить кадровые потери в ведущих отраслях военной экономики. В связи с этим необходимо было привлечь на производство жителей села, а также подростков, не учитывавшихся в мирное время в трудовом балансе страны.

К началу войны в СССР была создана система гострудерзервов, позволявшая распределять по приоритетным отраслям рабочие кадры, подготовленные из молодежи в ремесленных, железнодорожных училищах и школах ФЗО. Но для заполнения огромных профессиональных ниш этого источника явно не хватало. Требовались мобилизация всего трудового потенциала страны и его первоочередное направление на важнейшие участки производства и строительства.

В этих условиях постановлением СНК СССР от 30 июня 1941 г. был образован Комитет по распределению рабочей силы. В его компетенцию входили сбор заявок отраслевых наркоматов, учитывавших кадровые запросы предприятий, выявление неработающего трудоспособного населения в городах и селах, составление мобилизационных планов и руководство призывными кампаниями. В союзных и автономных республиках аналогичные функции выполняли специальные бюро, создававшиеся при местных совнаркомах, в краях и областях – при исполкомах. В начале 1942 г. на местах действовало 156 бюро, в середине 1944 г. – 427 [10. С. 110]. В целом за военные годы сеть региональных и местных органов, занимавшихся учетом и распределением рабочей силы, существенно расширилась.

Создание общесоюзного института по регулированию трудовых потоков еще не означало, что организованная мобильность населения стала жестко координироваться из единого центра. Например, во втором полугодии 1941 г. Комитет направил в промышленность, строительство и на транспорт 120,8 тыс. чел. [11. С. 186]. За этот же период только предприятия Новосибирской области (в границах 1941 г.) по призыву получили около 128 тыс. чел. [12], что свидетельствовало о децентрализованном характере мобилизации резервов рынка рабочей силы, зависевшей преимущественно от местных управленческих инициатив. Но, как показал опыт довоенных пятилеток, децентрализация затрудняла его администрирование «сверху», необходимое для гарантированного обеспечения кадрами оборонных заводов.

Для решения этой проблемы потребовалось принятие общесоюзного закона, регламентировавшего мобилизационные кампании. Таким законом стал Указ Президиума Верховного

Совета СССР от 13 февраля 1942 г. [13], закрепивший проведение первоочередного призыва неработающих граждан в авиационную и танковую индустрию, промышленность вооружения и боеприпасов, металлургическую, химическую и топливную отрасли исключительно с санкции Совнаркома СССР. Указом была введена судебная ответственность за уклонение от общеобязательного набора на имевшие военно-экономическое значение предприятия. Данный законодательный акт установил перечень важнейших отраслей, в которых должен был прежде всего использоваться трудовой потенциал, полную централизацию институтов и механизмов его распределения и репрессивные меры, принуждавшие людей к замещению вакантных рабочих мест. В целом организованная мобильность окончательно превращалась в централизованно управляемый со стороны государства-работодателя процесс, позволявший ему с помощью выстраивания отраслевой и региональной иерархии мобилизовать всесоюзный рынок труда для решения важнейших хозяйственных задач военного времени.

Февраль 1942 г. – июль 1945 г. С принятием Указа Президиума Верховного Совета СССР от 13 февраля 1942 г. высшие органы государственной власти получили необходимые рычаги для принудительного стимулирования занятости неработающего населения. Формально закон распространялся только на горожан (мужчин – от 16 до 55 лет и женщин – от 16 до 45 лет), которые должны были призываться на предприятия и стройки по месту жительства. На практике же мобилизационные мероприятия проводились не только в городских поселениях, но и сельских районах, а повестки о направлении на заводы вручались не только работоспособным гражданам, но и подросткам, сидевшим за школьной партой. Кроме набора рабочих по месту жительства, осуществлялась также их переброска из одного населенного пункта, региона, экономического района в другой.

С февраля 1942 г. по июль 1945 г. Комитетом по учету и распределению рабочей силы были зафиксированы миллионы организованных перемещений незанятых граждан, связанных с их вынужденным трудоустройством или профессионально-техническим обучением. За это время, согласно заданиям Совнаркома СССР, путем призыва предполагалось заместить 4,1 млн

вакансий в промышленности, строительстве, на транспорте, 7,8 млн – на сельскохозяйственных, лесо- и торфозаготовительных работах, а также 2 млн учебных мест в училищах и школах трудрезервов. В действительности же удалось заполнить 3 млн постоянных (72,6%), 6,8 млн сезонных (87,2%) рабочих и 2,1 млн учебных мест (102,9%). За счет внутрирегионального передвижения людских ресурсов на вакантные рабочие места были привлечены 9,5 млн чел., или 96,7% мобилизованного контингента, межрегионального – 0,32 млн, или 3,3% [14].

Следовательно, советское правительство управляло преимущественно отдельными региональными сегментами рынка труда, т. е. мобилизационные инициативы центральной власти становились внешними волевыми импульсами, порождавшими волны организованной мобильности на местах. При этом динамика, масштабы и направленность данных волн обуславливались положением экономических районов и/или административных регионов, зависевшим от их значимости для развития народного хозяйства в рассматриваемый период.

В условиях военного времени управляемые трудовые потоки, протекавшие внутри неоккупированных регионов и между ними, существенно возросли. В 1942–1944 гг. число вынужденных передвижений из среды неработающего населения в категории постоянных и сезонных рабочих увеличилось с 2,0 до 3,4 млн. В январе – июле 1945 г. данный показатель снизился до 1,3 млн (таблица).

При этом всесоюзная динамика не совпадала с тенденциями на уровне отдельных экономических районов. В 1943 г. при некотором сокращении по сравнению с 1942 г. количества граждан, трудоустроенных в Центре, оно значительно выросло на Северо-Западе (в 1,6 раза), Юге (в 32,5 раза), Востоке (в 4,4 раза) и Юго-Востоке (в 2,3 раза). В 1944 г. тенденция к снижению численности мобилизованных контингентов продолжала развиваться в Центральном, Южном, Восточном и Юго-Восточном районах. Одновременно произошел ее резкий прирост на Западе (в 7,4 раза) и более плавный – на Северо-Западе (в 1,08 раза). В январе–июле 1945 г. масштабы призывных кампаний заметно уменьшились во всех крупнейших регионах СССР. В целом всплеск и затухание интенсивности включения незанятого населения в различные

сферы были вызваны директивно определяемыми изменениями в территориальной структуре плановой экономики. Последние влияли на специфику объема и вектора его организованных перемещений в различных экономических районах страны.

Объем, динамика и направленность управляемой трудовой мобильности населения по экономическим районам СССР в 1942 г. – середине 1945 г., тыс. чел.

Число мобилизованных на работы в районе	Всего		В том числе:							
	абс.	%	1942		1943		1944		7 мес. 1945	
			абс.	%	абс.	%	абс.	%	абс.	%
Запад										
Постоянные	883,4	29,2	-	-	155,6	16,8	598,1	46,6	129,7	46,2
Сезонные	934,9	14,2	-	-	20,0	1,0	693,0	32,8	221,9	21,8
Всего	1818,3	18,9	-	-	175,6	6,0	1291,1	38,0	351,6	27,0
Северо-Запад										
Постоянные	74,2	2,5	2,7	0,5	11,4	1,2	29,8	2,3	30,3	10,8
Сезонные	537,7	8,2	114,6	7,9	174,4	8,8	169,3	8,0	79,4	7,8
Всего	611,9	6,6	117,3	5,9	185,8	6,4	199,1	5,8	109,7	8,4
Центр										
Постоянные	960,1	31,8	206,9	38,9	305,6	33,1	392,5	30,6	55,1	19,6
Сезонные	3201,7	48,8	1101,0	76,0	944,0	47,5	703,3	33,3	453,4	44,5
Всего	4161,8	43,2	1307,9	66,1	1249,6	42,9	1095,8	32,3	508,5	39,1
Юг										
Постоянные	229,6	7,6	5,7	1,1	102,8	11,1	100,8	7,9	20,3	7,2
Сезонные	132,0	2,0	-	-	58,7	3,0	66,5	3,2	6,8	0,7
Всего	361,6	4,2	5,7	0,3	161,5	5,5	167,3	4,9	27,1	2,1
Восток										
Постоянные	652,6	21,6	244,3	46,0	250,5	27,1	124,4	9,7	33,4	11,9
Сезонные	1648,9	25,1	231,8	16,0	717,7	36,1	448,6	21,3	250,8	24,6
Всего	2301,5	23,9	476,1	24,1	968,2	33,3	573,0	16,9	284,2	21,9
Юго-Восток										
Постоянные	220,4	7,3	71,8	13,5	98,1	10,6	38,3	3,0	12,2	4,3
Сезонные	109,6	16,7	0,6	0,04	72,7	3,7	29,2	1,4	7,1	0,7
Всего	330,0	3,5	72,4	3,7	170,8	5,9	67,5	2,0	19,3	1,5
Всего по СССР										
Постоянные	3020,3	100,0	531,4	100,0	924,0	100,0	1283,9	100,0	281,0	100,0
Сезонные	6564,8	100,0	1448,0	100,0	1987,5	100,0	2109,9	100,0	1019,4	100,0
Всего	9585,1	100,0	1979,4	100,0	2911,5	100,0	3393,8	100,0	1300,4	100,0

Статистические данные Комитета по учету и распределению рабочей силы позволяют показать то, как изменявшаяся региональная динамика управляемой мобильности воздействовала на количественные параметры и отраслевую направленность мобилизации всесоюзного рынка рабочей силы в его пространственном измерении. В 1942 г. две трети перемещений, обусловленных вынужденным трудоустройством неработающего населения, приходилось на неоккупированные области и автономии центральной части СССР. Незанятые горожане и селяне призывались на заготовки леса и торфа, посевную и уборочную страду, поглощавшие огромную массу неквалифицированной рабочей силы (три четверти всех трудовых ресурсов, привлеченных на сезонные работы по всей стране). В промышленность, строительство и транспорт поступило лишь примерно две пятых общесоюзного контингента, мобилизованного в оборонную индустрию. Такое соотношение удельных показателей Центра как экономического района, доминировавшего до войны в индустриальном развитии, в процессе организованного замещения постоянных и сезонных рабочих вакансий свидетельствует о снижении его первостепенного статусно-иерархического значения среди территорий Советского Союза, находившихся в активном хозяйственном обороте. Это было связано с временным ослаблением позиций Центра в ведущих отраслях военной экономики из-за крупномасштабной эвакуации предприятий в глубокий тыл во втором полугодии 1941–1942 гг.

В связи с эвакуационными мероприятиями в 1942 г. малонаселенный Восток стал лидером в призывных кампаниях, способствовавших направлению свободных людских ресурсов на военно-промышленное производство и крупнейшие стройки. В Поволжье, на Урале, в Сибири и на Дальнем Востоке было задействовано около половины и одна шестая часть трудового потенциала, мобилизованного соответственно на постоянные и сезонные рабочие места. А ряд поволжских, уральских и западносибирских областей стали основной базой развертывания массового выпуска вооружения и боеприпасов, где требовались относительно компактные контингенты квалифицированных рабочих. Все это привело к интенсивному стимулированию занятости местного и эвакуированного населения в первую очередь в тех отраслях промышленности, которые по Указу от 13 февраля 1942 г. получили преимущества в удовлетворении кадровых потребностей.

В 1943 г. – первом полугодии 1945 г. ситуация на рынке труда кардинально изменилась, что обуславливалось смещением основного вектора мобилизации в сторону западных границ СССР. В этот период по общему числу перемещений из среды незанятого населения в отраслевые отряды работников народного хозяйства поочередно доминировали Центр и Запад. В 1943 г. в полностью освобожденной центральной части СССР было зафиксировано свыше двух пятых всех случаев такой смены социального статуса, в 1944 г. – примерно треть, в первые семь месяцев 1945 г. – около двух пятых.

При сокращении в 1943–1944 гг. доли Центра в общем объеме управляемой трудовой мобильности, произошло сближение удельных показателей численности горожан и селян, призванных в качестве постоянных и сезонных рабочих. Так, в производство было привлечено около трети всесоюзного людского потенциала, мобилизованного в промышленность, строительство и на транспорт; на лесо- и торфозаготовки, сельскохозяйственные работы – от трети до половины. Такое положение отражало постепенное повышение роли Центра в отраслях военной экономики, имевших приоритет в пополнении кадров. Этому способствовало и восстановление предприятий и инфраструктуры на освобожденных территориях, потребовавшее усиленного вливания туда рабочей силы. К началу 1945 г. острота кадровой проблемы на заводах и стройках была снижена, что привело к перенаправлению трудовых потоков в сферы сезонной занятости при общем падении значения призывов в их регулировании.

В завершающий период войны в условиях ликвидации хозяйственной разрухи в регионах страны, освобожденных от оккупации, управляемые социально-профессиональные перемещения особенно резко возросли в Западном экономическом районе. В 1943 г. на него приходилась лишь одна семнадцатая часть всего объема организованной мобильности, в 1944 г. – около двух пятых, январе–июле 1945 г. – более четверти. В частности, в последние полтора военных года Запад занял ведущее место в мобилизации неработающего населения на производство и стройки. В это время промышленные предприятия и строительные тресты Прибалтики, Белоруссии, Украины и Молдавии получили около половины людских ресурсов, привлеченных в общесоюзную индустрию. Одновременно на сезонные работы было призвано

лишь от одной пятой до трети рабочих рук, направленных в целом по стране на разработку торфяников и лесных массивов, посевную и уборочную кампании.

Такое соотношение числа постоянных и сезонных работников, мобилизованных в соответствующие сферы занятости, свидетельствовало о начавшемся росте статусно-иерархического положения западных регионов, традиционно игравших одну из ключевых ролей в советской экономике. Особенно это касалось ряда областей Украины и Белоруссии, где возрождались отрасли тяжелой промышленности, в том числе приоритетные, по Указу от 13 февраля 1942 г. Последний фактор способствовал особому стимулированию в них регулируемой «сверху» мобильности работоспособного населения, вновь включенного в трудовой баланс СССР. В целом интенсификация этого процесса была связана с постепенным возрастанием экономического веса Запада, ставшего главной площадкой восстановления индустриальной базы народного хозяйства (в меньшей степени это было характерно для Северо-Запада, частично оккупированного противником в начале войны).

В условиях нарастания темпов хозяйственного строительства в западной части Советского Союза происходило плавное понижение статусного ранга Востока, остававшегося основной военно-экономической базой, что отразилось в уменьшении доли потенциальных работников, призванных в оборонно-промышленный комплекс Поволжья, Урала и Сибири, в составе мобилизованных трудовых ресурсов страны. Например, в 1943 г. данный показатель составлял свыше четверти всего людского потенциала, привлеченного на предприятия СССР, в 1944 г. – около одной десятой, в январе–июле 1945 г. – одной восьмой. В то же время удельный вес восточных регионов в организованных потоках рабочей силы, поступавшей в сезонные отрасли, оставался более высоким.

Такая ситуация была вызвана тем, что в тылу к концу войны произошло относительное насыщение кадрами крупных заводов, выпускавших продукцию оборонного значения. Кроме того, во втором полугодии 1943 г. – 1945 г. была проведена эвакуация ряда индустриальных объектов на места прежнего размещения, что привело к некоторому снижению хозяйственного и экономического потенциала Востока, и как следствие – к сокращению стимулирования вынужденной занятости неработающего

населения. Подобное положение складывалось и на Юго-Востоке, в частности в Казахстане и Средней Азии.

Прекращение трудовых мобилизаций в июле 1945 г. способствовало частичному возвращению к довоенным практикам организации мобильных людских потоков с целью преимущественного обеспечения кадрами тяжелой индустрии. Отойдя от чрезвычайной мобилизационной практики, советское правительство перешло к широкому использованию оргнабора, вновь ставшего одним из основных механизмов регулирования социально-профессиональных перемещений в масштабах всей страны. Однако опыт жесткого администрирования рынка труда в условиях войны, позволявшего осуществить рациональное с точки зрения государства-работодателя распределение рабочих рук по отраслям и регионам, не был полностью забыт.

В частности, Указом ПВС СССР от 15 мая 1946 г. Комитет по учету и распределению рабочей силы и Главное Управление трудовых резервов при Совете министров СССР были реорганизованы в Министерство трудовых резервов СССР, на которое возлагалось проведение комплексной кадровой политики в интересах ведущих отраслевых и региональных сегментов народного хозяйства. Данная трансформация институтов централизованного управления мобильностью работоспособного населения привела к их переходу из экстраординарного режима функционирования в ординарный, что означало дальнейшее движение к формированию административного рынка рабочей силы в послевоенных социально-экономических реалиях.

Годы Великой Отечественной войны, ставшие временем широкого применения мобилизационных практик управления трудовыми ресурсами, можно рассматривать как решающий этап становления советского рынка рабочей силы в характерных для экономической системы «зрелого сталинизма» жестких командно-административных формах. Последние были унаследованы послевоенным СССР в виде реорганизованных центральных институтов (Минтрудрезервы) и частично сохранившихся механизмов мобилизации неработающего населения (призыв молодежи в гострудрезервы). В период правления Хрущева и Брежнева осуществлялось согласованное распределение организованной рабочей силы по отраслям и экономическим районам. В целом, несмотря на полную невозможность воспроизведения этого

уникального исторического опыта, обращение к нему позволяет сегодня актуализировать проблему поиска и мобилизации внутренних резервов отечественного рынка труда в качестве альтернативы массовому привлечению иностранных работников в современную российскую экономику.

Литература

1. ФМС: Трудоспособное население России к 2025 г. сократится на 10 млн чел. // Деловая газета «Взгляд». URL: <http://vz.ru/news/2012/10/17/603004.html> (дата обращения: 10.08.2015).
2. Народное хозяйство СССР в годы Великой Отечественной войны 1941–1945 гг.: Стат. сборник. – М., 1990. – С. 17.
3. Декрет Совета народных комиссаров РСФСР от 29 января 1920 г. «О порядке всеобщей трудовой повинности» // Библиотека нормативно-правовых актов СССР. URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_518.htm (дата обращения 10.08.2015).
4. Постановление Совета Народных Комиссаров СССР от 21 июля 1938 г. «Об упорядочении дела оргнабора рабочей силы из колхозов» // Библиотека нормативно-правовых актов СССР. URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_4148.htm (дата обращения: 10.08.2015).
5. История индустриализации СССР 1938–1941 гг. Документы и материалы. – М., 1973. – С. 240.
6. *Исупов В. А.* К вопросу о масштабах воинских мобилизаций в Западной Сибири в годы Великой Отечественной войны // Гуманитарные науки в Сибири. – 2015. – Т. 22. – № 2. – С. 5–10.
7. Подсчитано по: Народное хозяйство СССР в годы Великой Отечественной войны 1941–1945 гг.: Стат. сборник. – М., 1990. – С. 17.
8. *Куманев Г. А.* Война и эвакуация в СССР. 1941–1942 гг. // Новая и новейшая история. – 2006. – № 6. – С. 10–15.
9. История индустриализации СССР 1938–1941 гг. Документы и материалы. – М., 1973. – С. 249.
10. *Земсков В. Н.* Организация рабочей силы и ужесточение трудового законодательства в годы войны с фашистской Германией // Международные отношения. – 2014. – № 1. – С. 104–114.
11. *Митрофанова А. В.* Рабочий класс Советского Союза в годы Великой Отечественной войны. – М.: Наука, 1971. – 525 с.
12. Государственный архив Новосибирской области (ГАО). – Ф. П-4. – Оп. 6. – Д. 38. – Л. 25.
13. Указ Президиума Верховного Совета СССР от 13 февраля 1942 г. «О мобилизации на период военного времени трудоспособного городского населения для работы на производстве и строительстве» // Библиотека нормативно-правовых актов СССР. URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_4341.htm (дата обращения: 10.08.2015).
14. Государственный архив Российской Федерации. – Ф. 9517. – Оп. 1. – Д. 25. – Л. 80, 138–140.

В следующих номерах Вы прочтете:

Тема номера: **Осмысливая происходящее.**

К выходу 500-го номера «ЭКО»

- Как преодолеть рецессию и стагнацию?
- Особенности российской экономики, или почему Россия не стала Америкой. И не будет, если...
- Экономические дискуссии времен перестройки: невыученные уроки?
- Высшее образование: прочные мосты в будущее
- Что думают предприниматели об экономической политике

А также:

- Внешняя торговля Алтайского края. Взгляд через Программу, ретроспективу и текущие проблемы
- Российская Арктика: возможности финансового развития
- Что не так с отраслевыми документами стратегического планирования
- Репатриационная политика России и Казахстана
- Берлинские принципы ранжирования российских университетов
- Как добиться лекарственной независимости России
- Гудвилл: токсичный актив с благозвучным названием
- Конкуренция в телевизионной отрасли: российские реалии
- Медицинский туризм — бизнес на путешествиях с пользой для здоровья
- Динамика социальной устойчивости и уровень жизни в северных регионах
- Северные города: общие тренды и национальные особенности
- Бухгалтерский учет: достоверность и добросовестность
- Влияние промысловой деятельности крестьян России на развитие их хозяйства (конец XIX — начало XX века)

Kibalov Ye. B., Bykadorov S.A., Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Siberian State Transport University (STU), Novosibirsk

Trans-Siberian Railway and BAM: the System View on the Problem of Competitiveness Increase

In article the problem of «BAM-Trans-Siberian Railway» system competitiveness in a situation of world instability is comprehensively analyzed. Alternative variants of a historical and new Silk Road and its northern expansion at the expense of railway routes passage on territory of Russia are discussed. Theoretical and practical arguments in favor of the cooperation strategy choice with the Chinese railways for the competitiveness increase of the «BAM-Trans-Siberian Railway» system are formulated.

BAM, Trans-Siberian Railway, Competitiveness, Silk Road, Sea Transportations, «Prisoner's dilemma», Cooperation, Commercial Effectiveness

Zausaev V.K., Burdakova G.I., Kruchak N.A. Far Eastern research Institute of market economy, Khabarovsk

Development Scenarios and Economic Competitiveness of the Far East of Russia

This article is described possible scenarios of socio-economic development of the Far East of Russia, formulated the basic points of the national scenario, given the essential condition of its realization, based on reducing the cost of the regional economy.

Far East of Russia, development scenarios, national scenario, condition of realization, state paternalism, growth poles, institutional transformation

Kalugina Z.I., Fadeeva O.P., Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk

Eastern Near-Border Russian Regions: Alternatives of Rural Development

The article deals with the possibility of socio-economic development of the Eastern border regions of Russia at the expense of unused agricultural land involving to economic turnover. On the example of separate regions are analyzed opportunities and constraints for economic and socio-cultural integration with neighboring countries. As one of the main drivers of rural development has proposed to use already existing points of local activity, including informal entrepreneurship. It concludes that the outlines of the state policy should aim at creation of a favorable business climate in the border areas and their integration with other regions of Russia and the border areas of neighboring countries.

Border areas, rural development, land resources, economic and human potential

Kolomak E.A., Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk

Does Urban Structure Influence the Economic Development?

The paper presents empirical analysis of the interregional differences in the Russian urban system and estimates of influence of the urbanization and of the urban structure on the economic development of the territories. The analysis shows essential differences in the level of the urbanization and in the internal urban structure among the regions, but does not reveal tendency to a divergence. The estimates confirm positive influence of the urbanization and the urban diversity on the regional economic development; however the high concentration of the urban population has negative effect on the productivity. We concluded that a diversified spatial policy is more effective.

Urban system, interregional disparities, economic development, empirical analysis

Fedorova E.A., Levina A.M., Nikolaev A.E., Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Evaluating the Effectiveness of Companies with FDI in Russia: Regional Dimension

The paper assessed the performance of companies with FDI in Russia, taking into account the regional dimension. The methodology includes an enlarged model of the Cobb-Douglas to include horizontal, vertical spillover effects from PII. Empiricheskaya base includes analysis Statements 31 150 companies for 2006-2013 year. The study can be said that regional policy to equalize the socio-economic situation of the subjects of inter-budgetary subsidies by a positive impact on the performance of companies with FDI in economically

weak regions. Measures to stimulate imports in the regions are also able to have a beneficial effect on the effectiveness of international and, indirectly, the Russian companies.

FDI, spillover-effect, exports, imports, regional policy

Nizova L.M., Malinkina I.V., Volga State University of Technology, Yoshkar-Ola Entrepreneurship at the Regional Level Priorities and Issues

On the basis of monitoring data and case study identified problems and perspectives of entrepreneurship development in the case of the Republic of Mari El.

Business, businessman, self-employment, the economy, investments, turnover, wages, profit, loss of business incubator

Voronov Yu.P., Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk

The Bridge Between Microeconomics and Macroeconomics (about Nobel Prize in Economics 2015)

Article is devoted professor Angus Deaton's researches results, that became argument for Nobel prize awarding to him. Special attention is directed to restoration of connection between microeconomics and macroeconomics. Problems of well-being self-estimation and foreign aid are touched upon also.

Nobel prize on economics, well-being, health, income inequality, height, foreign aid, self-estimation

Berkovich M.I., Antipina N.I., Kostroma State Technological University, Kostroma Region Agency of Investments and Project Support, Kostroma

Can we Consider that the Technoparks are Technoparks?

In article the experience in forming and operation of technoparks in view their regulatory support on federal and regional levels was generalized. The innovative orientation analysis of technoparks resident's activity was revealed that regional "technoparks" don't correspond to quantitative characteristics and signs of their effectiveness.

Innovations, technopark, region, industrial park, branch specialization

Usenko N.I., Otmakhova Yu.S., Poznyakovski V.M., Kuzbass Institute of Economics and Law, Novosibirsk State University, Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Research Institute of Processing and Certification of Food Products of Kemerovo Technological Institute of Food Industry, Kemerovo, Novosibirsk

Structural and Qualitative Transformation of the Bread Market (Analysis of the Current State and the Problems of Development)

The article presents the analysis of the characteristics of a fundamental transformation is happening and competition processes at the bread market and their impact on changing the structure of the product offering and product quality. The authors consider the peculiarities of innovation in the field of production of bread and bakery products.

Bread market, competitive processes, bread quality, innovation, food security

Kombarov V.Yu., Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk

Becoming the subject of work at Siberian industrial factories

At the base of sociological case study of engineers conducted at four Siberian enterprises of military-industrial complex was made a test to construct a typology of workers that vary for different types and trajectories or strategies of subjectivity and can be viewed as kind of continuum – trans-subjectivity – which is characterized by or the absence of the subject or by its full manifestation.

Subject of labor, rhizome, cluster analysis, engineers, social structure, industrial plants, empirical survey

Solovyev A.K., Dontcova S.A., State University of Finance under the Government of Russia, Department of Actuarial and Strategic Planning of the Pension Fund, Moscow

Information and Statistical Problems of Pension Reform

The article analyzes the composition and structure of the statistical data used for actuarial valuation of the financial condition of the current pension system in Russia. The problems of the statistical information and resource support for the assessment of the economic and social impact of the activities of the pension reform, in particular the lack of statistical information for the prognostic assessment of balance of the pension system in the long term.

Pension system, pension reform, the actuarial database, the system of personified registration

Yakovlev A.A., Balaeva O.N., Tkachenko A.V., Institute for Industrial and Market Studies National Research University Higher School of Economics, School of Business Administration, National Research University Higher School of Economics, Moscow

Estimation of Procurement Costs of the Russian Regional Public Customer: the Case Study of Kaluga Region

This paper analyses the administrative costs of public procurement for a large set of public customers in one of Russian regions (Kaluga region). Our results give an opportunity to make some conclusions about effectiveness of procurement procedures, types of procurements, and about possible regulation changes in Russian procurement system.

Public procurement, public procurement costs, administrative costs of public procurement, regional public customer, Kaluga region

Kholodnyj V.K., Vasilenko M.E., Vladivostok State University of Economics and Service, Department of Economics and Management, Vladivostok

Features of Development of Student Entrepreneurship in the Primorsky Territory

The results of the social survey that shows the entrepreneurial activity of young people, the adequacy of knowledge of modern young people enrolled in higher education institutions, the economic activity of students. Also, a number of recommendations, which if you can improve the climate for business.

Entrepreneurship, small business, business-incubator, university, college, student, support for students

Romanov R.E., Institute of History, SB RAS, Novosibirsk

Controlled Mobility as a Factor of the Soviet Labour Market Mobilization During the Great Patriotic War (1941-1945 yrs)

The article presents the impact of labour mobility, initiated and governed by the state, on mobilization of human resources capacity in the USSR under conditions of personnel crisis during the war. It has been proved that that Central authorities, based on establishing of branch and regional hierarchical arrangement of the All-Soviet Union labour market, succeeded in mobilization of labour force reserves mainly into defense and civil heavy industry, located in such economic zones of the state, which were determinant sections of administrative construction during the war time.

The Great Patriotic War, labour market, labour mobilization, controlled mobility

0131-7652. «ЭКО» (Экономика и организация промышленного производства). 2016. №1. 1–192

Художник В.П. Мочалов

Технический редактор О.Ю. Лисачёва

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, 2015. Подписано к печати 23.12.15

Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,08

Уч.-изд. л. 10,8. Тираж 1300. Заказ 982

Сибирское предприятие «Наука» АИЦ РАН
630077, г. Новосибирск, ул. Станиславского, 25



500
номеров –
не предел!

**К юбилею
журнала**



Уже более 45 лет – с января 1970 г. – в Новосибирске выходит Всероссийский экономический журнал «ЭКО». Очень скоро он превратился в самый популярный экономический журнал СССР, «настольную книгу» производителей, хозяйственников и управленцев.

Архив публикаций «ЭКО» фактически является энциклопедией экономической истории СССР и России (с 2000 г. – и в электронном виде на сайте журнала).

За долгие годы «ЭКО» ни разу не прекращал выпуск, оставаясь для своих читателей верным и надежным компасом то в мирном, то в бушующем море экономических преобразований. В феврале 2016 г. читатели увидят его юбилейный – 500-й выпуск.

Мы приглашаем всех друзей журнала поделиться на нашем сайте и на страницах печатной версии своими воспоминаниями, впечатлениями и отзывами о том, какую роль журнал сыграл в жизни страны и в Вашей деятельности.

На сайте «ЭКО» создан и будет пополняться раздел «История страны – история журнала», где появятся фотографии, «исторический» юмор и рисунки художников «ЭКО», актуальные материалы и многое другое.

**Мы ждем от Вас писем (eco@ieie.nsc.ru),
комментариев через форму «обратной связи» на сайте ecotrends.ru**

