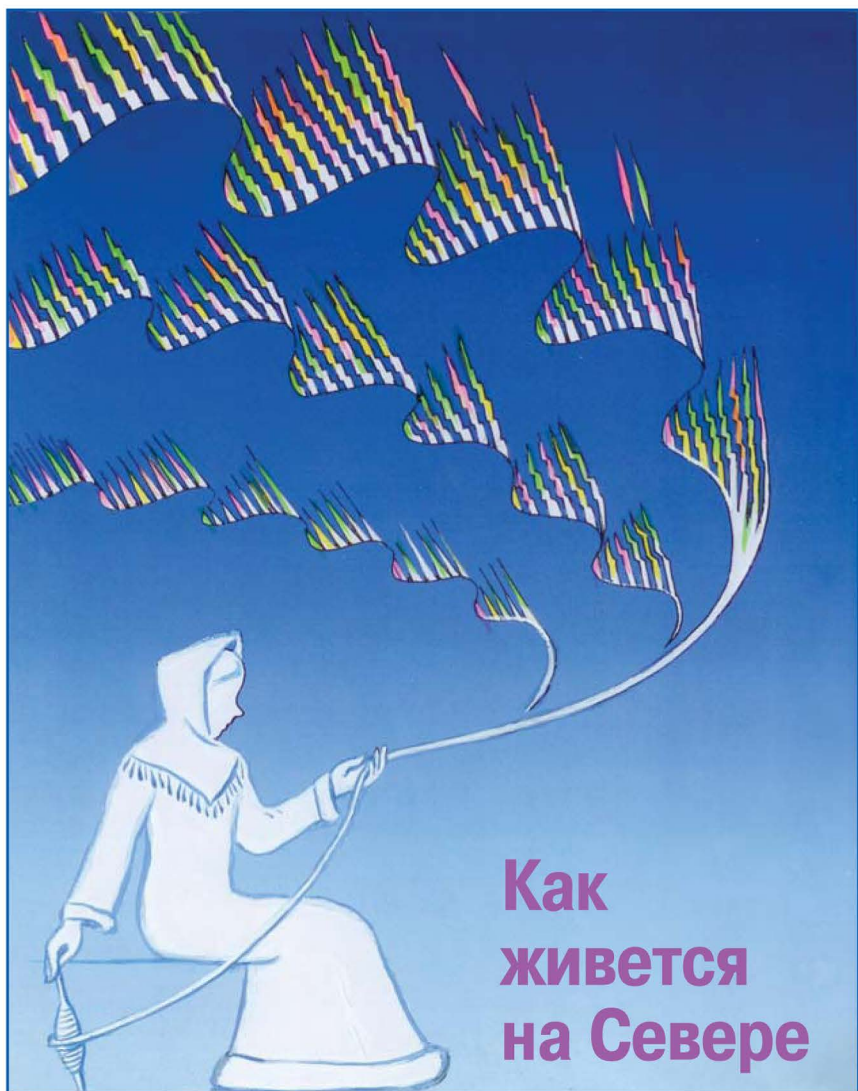


ЭКО

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 3 2016 г.



Как
живется
на Севере

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО



ЭКОномика и организация
промышленного производства

3 (501) 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.; ЛАПACHEВ В.В., ЗАО «НОВИЦ», д.х.н.; МЕЛЬНИКОВА Л.В., Институт экономики и организации 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 управления, 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 Северная коллизия
«пространства – времени»

Продолжение темы: ЗНАТЬ.

ТВОРИТЬ.

УМЕТЬ.

**К ВЫХОДУ 500-го
НОМЕРА «ЭКО»**

- 6 ЕРШОВ Ю.С.
Особенности национальной
экономики, или почему Россия
не стала Америкой.
И не будет, если... (окончание)
- 30 КЛИСТОРИН В.И.
Былое и думы. Ч. II.
Экономические дискуссии
времен перестройки
- 42 Кто спасет утопающих
в бюрократическом болоте.
По страницам «ЭКО»
- 50 «Устами младенца...»
Обзор онлайн-комментариев
к публикациям «ЭКО»

Тема номера:

**КАК ЖИВЕТСЯ
НА СЕВЕРЕ**

- 63 ГАВРИЛЬЕВА Т.Н.,
АРХАНГЕЛЬСКАЯ Е.А.
Северные города: общие тренды и
национальные особенности

- 80 КОРЧАК Е. А.
Динамика социальной устойчивости
и уровень жизни населения
регионов Севера России
- 96 БОЛДЫРЕВ В.Е.
Северные стратегии США и Канады:
хозяйственный аспект

МАКРОЭКОНОМИКА

- 108 АЛЕКСЕЕВ А.В.,
ДЕМЕНТЬЕВ Н.П.
Российские внешние активы
и обязательства:
пора собирать камни

РЕГИОН

- 126 МЕЛЬНИК В.М.
«Украинский вариант капитализма»:
анализ и перспективы

ОТРАСЛЬ

- 142 ВЕСЕЛОВА Э.Ш.
Медицинский туризм –
бизнес на путешествиях
с пользой для здоровья

УПРАВЛЕНИЕ

- 165 ДЗЮБА С.А.
Гудвилл: токсичный актив
с благовидным названием
- 184 ФИНАШИН А.А.
Локализация немецких компаний
в России
- 190 **SUMMARY**

Северная коллизия «пространства – времени»

Человечество достигло феноменальных успехов в познании окружающего мира. Так, совсем недавно мы стали свидетелями грандиозного успеха – экспериментального доказательства наличия гравитационных волн, что подтверждает релятивистскую картину мира физических явлений. И в рамках этой реальности уже никого не удивляет мысль о взаимодействии и взаимообусловленности пространства и времени.

К сожалению, человечеству пока не удалось прийти к столь же феноменальному обобщенному представлению об окружающем мире социальных явлений. И отсутствие такой картины (а из нее вытекают прагматические шаги по формированию более социально устойчивого общества) постоянно дает о себе знать в различных областях и сферах. С одной стороны, наблюдается стремительный рост экономического потенциала человечества, с другой – нарастает пропасть неравенства, реальная жизнь многих людей не соответствует той, которую могла бы обеспечить современная экономика.

Всплеск интереса общества к данным вопросам вызвала, в частности, книга Томаса Пикетти¹. В ней на большом статистическом материале весьма убедительно проанализированы (и обновлены) многие базовые положения «Капитала» Карла Маркса (прежде всего, содержащиеся в третьем томе). Их суть сводится к тому, что капитал имеет склонность расти более быстрыми темпами по сравнению с темпами экономического роста, и его концентрация тормозит развитие экономики.

Источники устойчивого самовозрастания капитала хорошо известны. Один из них – и на этом основана теория К. Маркса – присвоение части так называемой прибавочной стоимости, создаваемой трудом наемных рабочих. Другой источник – предпринимательский доход, определяемый уникальными решениями, знаниями, умениями и навыками тех, кто создает и развивает бизнес. Третий источник – природные ресурсы.

Основная задача экономического развития, как известно, состоит в таком распределении богатства (как капитала, так и источников его самовозрастания), чтобы обеспечить устойчивое поступательное социально-экономическое развитие. Ее решение имеет как «географическую» метрику, так и «временную»: важно обеспечить «справедливое» распределение создаваемого богатства и в пространстве (по территории), и во времени (между ныне живущими и будущими поколениями).

Решение данной «глобальной задачи справедливого распределения» имеет значительную специфику на трансконтинентальном и межстрановом уровнях

¹ Пикетти Т. Капитал в XXI веке//Перевод на русский язык. – М: Ад Маргинем, 2016. – 592 с.

(см. книгу Т. Пикетти), а также на меж- и внутрирегиональном (работы сторонников современной школы «новой экономической географии») и других мезоуровнях (сюда, как представляется, целесообразно отнести значительную часть работ по обоснованию направлений развития экономики Севера и Арктической зоны; см. также статьи настоящего номера журнала).

Как известно, отличительная особенность «экономики высоких широт» состоит в наличии двух основных сегментов. Это традиционная хозяйственная (как правило, нетоварная) деятельность коренных жителей Севера и Арктики и проектная (как правило, ресурсно-ориентированная) деятельность по освоению минерально-сырьевых и прочих ресурсов, развитию городов и поселений.

Оба этих сегмента немислимы без современного инфраструктурного обеспечения, позволяющего преодолевать пространство – приближать уровень жизни на Севере и в Арктике к уровню жизни в районах с более комфортным климатом.

Основной побудительный экономический мотив развития проектного сегмента – «баррели меха»², т. е. освоение уникальных, неповторимых по своим качественным, количественным и прочим характеристикам источников сырья. Данные «баррели меха» служат не только основой опережающего роста капитала (для тех, кто им владеет, находясь далеко за пределами Севера и, тем более, Арктики), но и источником решения многих общегосударственных и межгосударственных задач.

По мере истощения источников сырья и изменения качественных характеристик подобных уникальных природных объектов резко снижается их экономическая отдача – и для собственников капитала, и для общества. В то же время, как правило, постепенно нарастают острота и важность решения отложенных «на потом» проблем. Экология, устаревшие основные фонды (которые к тому же необходимо рекультивировать – о чем вначале особо не задумывались), моногорода со всем грузом накопившихся проблем, а также недостаточно развитая в рамках решений «пускового комплекса» инфраструктура заявляют о себе все громче.

Тем самым имеет место экономический аналог проблемы «пространства – времени». Влияние пространства преодолеть в полной мере не удалось – созданная инфраструктура не обеспечивает условий комфортного проживания (не путать с выживанием). При этом экономическое время упущено: отдача от реализуемого проекта резко упала, и поступающих финансовых ресурсов явно недостаточно для того чтобы осуществить переход территории в новое качество – сформировать новые типы поселений, развивать современную инфраструктуру, новые формы и виды занятости населения и проч.

Проблемы становятся все более острыми не только из-за ориентации современной экономической модели на опережающий рост отдачи от капитала (а значит, и на систематическое пренебрежение необходимостью решения проблемы «пространства – времени» в экономике Севера и, тем более, Арктики),

² Эткинд А. Внутренняя колонизация. Имперский опыт России. – М.: Новое литературное обозрение, 2013. – 448 с. [С. 109–142].

но и вследствие специфических причин, присущих России и связанных с приверженностью к прежней модели освоения Севера³.

Увы, отмена центральных органов планирования и появление новых собственников комбинатов, промыслов и моногородов не только не изменили ситуацию к лучшему, но, напротив, привели ее в состояние безысходности. Об этом красноречиво свидетельствуют документы, освещающие деятельность, например, Ассоциации северных и дальневосточных городов (АСДГ) России⁴ и Союза городов Заполярья и Крайнего Севера. Вся экономическая и реальная жизнь на этих территориях по-прежнему подчинена одному действующему лицу – капиталу в лице собственников монопрофильного производства. Так, например, в г. Норильске инвестиции в 2015 г. составили 78 млрд руб., и 98% из этой суммы – это инвестиции «ГМК «Норильский никель»», а только 1,1 млрд – бюджета и малого бизнеса⁵.

Муниципалитеты в этой ситуации выступают в роли просителей, что позволяет хоть как-то решать текущие вопросы, но не меняет ситуацию в целом. К тому же, судя по активности обсуждений и актуальности материалов на сайтах отмеченных выше организаций, налицо усталость от бесплодных попыток изменить положение дел.

При этом попытки «запуска» на общегосударственном уровне несырьевой экономики малоуспешны, а значит, не уменьшается потребность федерального бюджета в значительных налоговых поступлениях от деятельности производственных северных и арктических анклавов. Это, в свою очередь, резко снижает переговорные позиции и федеральных, и региональных властей.

Шаги и меры, выражаясь военным языком, носят в значительной степени «арьергардный» характер – это длительное обсуждение списка территорий, относимых к зоне Арктики и Крайнего Севера, коэффициенты к заработной плате, дотации

³ Наиболее ярко ее отличительные черты представлены в работах С. В. Славина:

«...«Оазисный» характер освоения при характерных для районов Севера чертах природы и экономики вызвал к жизни особые формы и методы управления процессом освоения... Речь идет о территориальных и промышленно-транспортных комбинатах.

Характерными чертами организации указанных комбинатов являлись:

а) выделение государством территории, на которую распространяется деятельность данного комбината. Эта территория определяется не границами административных подразделений страны (область, район), а характером поставленных перед комбинатом задач;

б) включением в состав комбината всех отраслей хозяйства и всех видов производства, необходимых для решения основной задачи комбината и общего подъема производительных сил данной территории;

в) подчинением всех предприятий, входящих в комбинат, единому руководству (управлению), объединяющему все материально-технические и финансовые средства, а также людские силы...» (Славин С. В. Промышленное и транспортное освоение Севера СССР. – М.: Изд-во экономической литературы (Экономиздат), 1961. – 302 с. [С. 46–47]).

⁴ URL:// <http://www.asdg.ru/> и URL://<http://kraiyniy-sever.ru/>

⁵ URL://<http://norilskonline.ru/norilsk/novosti-goroda/3323-arktiku-budem-razvivat.html>

транспортных тарифов и прочие явные и неявные формы опосредованного решения проблемы межвременного распределения эффектов и экономических результатов. В то время как решить их можно только путем отхода от привычных примитивных и легко администрируемых процедур взаимодействия капитала и общества, корпораций и территорий Севера и Арктики, государства и населения данных территорий.

На глобальном уровне Т. Пикетти, например, предлагает ввести прогрессивный налог на капитал. Это позволит, по его мнению, избежать бесконечной спирали нарастающего неравенства, сохраняя конкуренцию и стимулы для появления новых экономических субъектов, заинтересованных в процессе накопления капитала. Основную проблему он видит в сложности администрирования подобного налога на межстрановом и межнациональном уровнях, связанной с очень высокой степенью международной кооперации и региональной экономической координации.

На страновом уровне – особенно по линии «территории Севера и Арктики – ресурсные корпорации» – проблема преломляется в сферу координации процесса реализации проектов освоения природных ресурсов и распределения получаемых эффектов с учетом фактора «пространства – времени». Это требует иных подходов к управлению и распоряжению минерально-сырьевым потенциалом, опережающего (или, по крайней мере, не запаздывающего) осуществления инфраструктурных проектов, своевременного формирования инструментов решения экологических проблем, связанных с ликвидацией «грязных» производств и нейтрализацией негативного воздействия на хрупкую северную природу.

Наиболее сложный вопрос – ликвидация последствий ранее принятых и реализованных «судьбоносных» решений по развитию Севера и Арктики (что во много раз сложнее уборки мусора на арктических островах). Во многих случаях бум освоения прошел, в то время как города и поселения все еще продолжают функционировать. Представляется, что здесь неуместны крайности – либо немедленное закрытие, либо продолжение функционирования в режиме «как было раньше». Необходим подход, учитывающий как особенности «жизни» каждого проекта освоения природных ресурсов Арктики и Севера (и опыт лучших мировых практик), так и интересы общества (включая местное сообщество).

Современная экономическая жизнь (тем более когда речь идет об Арктике) не приемлет простоты и безусловного доминирования интересов капитала над интересами общества, приоритетов дня сегодняшнего над завтрашним. Знание, взвешенность, коллегиальность и сопричастность всех заинтересованных сторон – вот основные принципы подготовки и реализации подобных мер. Решение проблемы «пространства – времени» в экономике Севера и, тем более, Арктики без этого просто немыслимо.

Особенности национальной экономики, или почему Россия не стала Америкой. И не будет, если* ...

Ю.С. ЕРШОВ, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск. E-mail: eryus@mail.ru

В статье предпринята попытка объяснить, почему Россия с ее богатыми ресурсами до сих пор не превзошла западные страны по душевым показателям производства и потребления и почему не превзойдет в будущем. Версия, объясняющая это различиями в климатических условиях, обрекающими страну на повышенный уровень энергетических и капитальных затрат, признается несостоятельной. Помимо исторических, решающее значение имеют другие факторы – особенности взаимодействия с внешним миром, не позволяющие стране полностью использовать весь произведенный ВВП, специфика ее денежной системы, низкие квалификационные требования к руководящим кадрам и владельцам частного бизнеса, избирательно заимствованные из-за рубежа нововведения, приводящие к снижению эффективности использования трудовых ресурсов и повышенным издержкам производства.

Ключевые слова: экономика и климат, платежный баланс, внешний долг, денежная эмиссия, квалификация кадров, издержки учета и перераспределения, непроизводительный труд

В первой части статьи было показано, что экономическое соревнование России и Америки происходит в неравных условиях из-за разных требований к состоянию платежного баланса и механизмов эмиссии национальных валют. Поскольку нет никаких признаков и, соответственно, надежды на то, что по указанным аспектам соревнования в ближайшей перспективе произойдут позитивные перемены, остается уповать на классические факторы – создать более эффективную модель экономики и в конечном счете превзойти США по показателям производительности труда.

Кто же это может сделать? Только кадры, те кадры, которые «решают всё». А какие кадры сейчас решают всё? И чем занимаются те кадры, которые, хотя и не решают всё, но участвуют в создании валового внутреннего продукта?

* Окончание. Начало см.: ЭКО. – 2016. – № 2. – С. 69–92.

«Самое простое дело»?

Откроем главный наш закон – Конституцию. Кто может быть депутатом, губернатором, мэром и даже президентом? Любой имеющий право голосовать и попадающий в установленные этим законом возрастные рамки – вот и все «квалификационные» требования. Любой, кроме осужденных и невменяемых! Такие слабые требования к кадрам с самыми ответственными функциями считаются высшим проявлением демократии. Но это не демократия, а скорее свидетельство огромной безответственности по отношению к стране. Как только речь заходит о серьезных вещах, т.е. о себе лично, ответственность сразу появляется. Это экономику страны Б. Н. Ельцин доверил человеку, не управлявшему ранее ни министерством, ни регионом, ни даже предприятием. Но когда дошло до собственного здоровья, решение о том, в чьи руки отдать свое сердце, было принято адекватное. Нет сомнений, что при нужде и нынешние руководители страны, и олигархи, и все нормальные люди при всей любви к лозунгу «дорогу молодым» не доверят свое тело победителю конкурса юных хирургов, а предпочтут, если у них будет такая возможность, кого-то из аксакалов медицины.

Высшая власть в стране выполняет много функций. Важнейшая из них – как добиться поставленных целей, что делать, какие оперативные и стратегические решения принимать, какие для этого должны быть законы и указы. Это могут и должны делать лишь мудрые и опытные люди. Но можно ли быть таким в 21 год (это минимальный возраст для избираемых в Думу)? Здоровым, красивым, честным, даже гениальным в какой-то области – может, но не мудрым и не опытным, просто по определению этих понятий.

Конечно, между «может быть» и «будет» очень большое расстояние. И депутаты, и президент, и губернаторы, и мэры, чтобы стать таковыми, должны пройти через сито всенародного голосования. А народ – это не какая-то жалкая кучка членов конкурсной комиссии. Но это сито не отбирает по квалификационному признаку, здесь работают другие критерии – «этому верю, а этому нет», «этот нравится, а тот нет», «не надо менять, а вдруг будет хуже» и т. п. Выбираемых избиратели лично не знают, их имидж создают средства массовой информации, за невыполнение предвыборных обещаний нет ни уголовной,

ни административной ответственности. И складывается впечатление, что выполнение ответственных управленческих функций – это самая легкая профессия.

Может ли быть избран губернатором или назначен им знаменитый артист, командир дивизии или любой известный человек, ранее не управлявший ни заводом, ни районом, ни городом? Запросто. А наоборот: может ли тот, кто никогда не служил в армии, не выступал на сцене, а работал мэром, губернатором, депутатом, стать артистом или комдивом? Нет, так как там есть высокие квалификационные требования.

Факт легкости выполнения управленческих функций подтверждается и тем, что один и тот же человек может быть генеральным директором одной фирмы, входить в состав правления еще двух, состоять в наблюдательном совете еще одной и т. д. А вот работать инженером или, скажем, уборщицей даже на двух предприятиях весьма затруднительно. Или труд по выполнению высших управленческих функций действительно такой простой, хотя бы в части времени, необходимого для этого, или эти люди – супермены.

Ничуть не лучше ситуация и в частном бизнесе. Считается, что наиболее эффективный собственник – частный: у него якобы максимальная мотивация. Даже если он по умственным способностям не выше фонвизинского Митрофана, а свой бизнес получил по наследству. Даже если он иностранец. Даже если в душе презирает свою страну, и его главная цель – в перспективе ее покинуть. Но он частный собственник, следовательно, самый эффективный. Так нам сказали. А почему? Опять же потому, что Запад богаче нас, так как там давно экономикой правят частные собственники. Другие причины благополучия Запада обычно не называются.

Теперь о мотивации. Тезис о ее максимальной у частного собственника тоже весьма спорен. Если это мелкий фермер, а все работники – члены его семьи, то максимальная мотивация очевидна. А если это ООО или ЗАО, где есть крупные акционеры – директор, члены правления, и есть мелкие, которые и составляют львиную долю работающих? Если бы это был колхоз, то все заработанное можно было поделить по труду. Если же у каждого есть пай, то он имеет смысл лишь в том случае, если часть заработанного делится пропорционально паям, т. е. фонд

оплаты труда уменьшается. Почему в этом случае мотивация к повышению производительности должна быть выше?

И еще один важный момент. Нам сказали, что частный собственник эффективен и потому, что он не ворует. Но воровать у себя – нонсенс по определению: частный собственник просто берет сколько может или сколько хочет. Если вернуться к семейному фермеру или любому мелкому частному предпринимателю, то тезис об отсутствии воровства в его хозяйстве кажется бесспорным. Но это на первый взгляд. Разве от того, что он стал частным собственником, он перестал быть заинтересованным в занижении налоговой базы? Он объективно заинтересован в этом даже больше, чем директор совхоза: для последнего важны официальные результаты деятельности хозяйства, от которых зависят ее оценка вышестоящими органами и дальнейшая карьера. Фермера этот аспект отношений с «верхами» не волнует, лишь бы только не перебрать и не навлечь подозрения налоговиков. И если он вчера отвозил жену в город в парикмахерскую и спалил 20 л бензина, то что помешает ему эти литры отнести на производственные расходы?

Как видим, возможность воровать хотя бы немного есть даже у мелкого частного собственника. Что уж говорить о крупных. Сколько украли, и не просто украли, а вывезли из страны такие «эффективные частные собственники» – статистики на этот счет нет, но, если судить по сообщениям в СМИ, это несоизмеримо с тем, что когда-то крали руководители бывших еще государственных предприятий.

Можно ли надеяться на то, что в ближайшем или отдаленном будущем ситуация в части отбора кадров на ответственные руководящие посты изменится в лучшую сторону, что претендующие на них лица должны будут удовлетворять жестким квалификационным требованиям? Конечно, нет, ведь если мы попробуем внести в Конституцию изменения, радикально сокращающие число претендентов на эти посты, на нас ополчится весь «цивилизованный мир», Россию объявят политическим изгоем вроде Северной Кореи. И, естественно, никто не будет ограничивать права частного собственника в управлении бизнесом в связи с его тупостью или отвратительным моральным обликом. Так что, если признать справедливой фразу «кадры решают всё», то и в этом плане мы Америку не опередим.

Наверняка было бы совсем иначе, если бы, например, в СССР реформу сельского хозяйства в 1920–1930 гг. проводили специалисты, знающие и технологии, и психологию крестьян. Но ее проводили «асфальтовые фермеры», подобные реформаторам 1990-х. Не было никаких волнений селян с требованиями «взять все и поделить» – фактически им было приказано это сделать. Возможно, новая власть искренне считала, что в результате таких реформ динамика показателей развития сельского хозяйства ускорится. Но квалификация реформаторов в этой области была крайне низкой.

В итоге после 25 лет рыночных реформ последствия более удручающие, чем после коллективизации. Тогда скот резали лишь несколько лет, а затем поголовье стало расти, и если бы не война, уже в 1940-х дореформенное поголовье было бы восстановлено. Увеличивались посевные площади, росли урожаи. А сейчас? За 25 лет в России ни разу не собран урожай зерновых, хотя бы повторивший результат 1990 г. О восстановлении посевных площадей даже не приходится мечтать. Продолжает сокращаться поголовье крупного рогатого скота – от него осталась лишь треть. Да, есть большие успехи в производстве мяса птицы, но птицеводство – сельское хозяйство лишь по статистике, птицефабрику можно разместить и в центре большого города: для производства курятины не нужны ни пашни, ни пастбища, и даже солнечный свет можно заменить электрическим.

Кто не пашет, не сеет, не строит

Оставим в покое управленческие кадры, обратимся к вопросу о том, чем занимается значительная часть других кадров благодаря решениям, принятым высшей властью. Марксисты ввели понятия «производительного» и «непроизводительного» труда – это деление было и в советской науке. Иногда оно казалось странным, кому-то обидным и, возможно, даже вредным. Но классическая политэкономия создавалась в другую эпоху, и логика такого разделения казалась очевидной – если у помещика много крестьян на полях, он богатеет, если содержит много слуг, то может разориться. Потому что слуги не производили товарной продукции. Но если бы крепостные обеспечивали доход помещику не только работой на полях, но и занимаясь

другой работой не только в качестве слуг, то для помещика их труд был бы таким же производительным, как и крестьянский.

Особенность современного этапа развития экономики, и не только российской, – это значительное увеличение доли тех, кто занимается «непроизводительным» трудом. И речь идет не о врачах или учителях, которые производят хотя и нематериальные, но очень необходимые блага. А о тех, кто считает, перераспределяет, надзирает. Потребность в них стремительно растет, и не сама по себе, а как результат деятельности нашей власти. В качестве яркого примера можно привести страхование. Здесь генеральной линией является расширение этого вида деятельности, возможно, просто потому, что масштабы страхования у нас намного меньше, чем в западных странах. Обратимся к статистике – в 2013 г. сумма страховых премий по всем видам страхования (то, что заплатили физические и юридические лица) составила 901 млрд руб., а сумма страховых выплат (то, что они получили при наступлении страхового случая) – лишь 420 млрд (это без обязательного пенсионного и медицинского страхования). Часть этой большой разницы возвращается обществу в виде налогов, а все остальное – затраты страхующихся (а прямо и косвенно – это почти вся страна) на обеспечение перераспределения доходов, т. е. на содержание тех людей, которые занимаются явно непроизводительным трудом.

Армия осуществляющих страховую деятельность работников – более 312 тыс. чел. (в 2000 г. – 100 тыс., без занятых пенсионным страхованием). Большое спасибо ОСАГО. Многие десятилетия мы жили без него. Теперь без этого принудительного вида страхования обойтись нельзя – закон требует приобретать полисы и тем, кто может заплатить сразу или в рассрочку сумму в пределах 400 тыс. руб., а таких миллионы. Между тем для большинства страховых случаев достаточно меньших сумм. Цена полиса почти не зависит от вероятности наступления страхового случая – она одинакова и для тех, кто ездит ежедневно, и для тех, кто лишь иногда. Но самое плохое – то, что за виноватого платят невиновные. Это принципиальное отличие ОСАГО от многих других видов страхования – виновный в поджоге или краже застрахованного имущества будет платить, хотя бы путем отсидки в местах лишения свободы.

ОСАГО, возможно, это только цветочек. Может созреть и ягодка – обязательное страхование жилья. Как у них. И эти платежи тоже не будут считаться налогом и не отразятся на регистрируемых статистикой показателях уровня жизни и инфляции. И если введем ОСЖ, то работников страхования потребуется уже не 312, а 500–600 тыс. – квартир и домов больше, чем автомобилей.

Более 300 тыс. страхуют, а еще около 1200 тыс. осуществляют финансовую деятельность в узком смысле слова – в сумме это около полутора миллионов человек из 70 млн занятых в экономике. В 1990 г. в РСФСР таких было лишь 300 тыс. с небольшим, и без компьютеров они обслуживали экономику, примерно равную по размерам экономике современной России. И все заняты, в банках скучающих от безделья не наблюдается. А почему, ответ прост – если в 1990 г. в России было лишь 288 тыс. предприятий и организаций, то сейчас их – почти 5 млн. И это только юридические лица. А еще индивидуальные предприниматели. И каждому нужен счет в банке, и каждого нужно обслуживать. Зачем так много? Иначе не будет максимальной мотивации и, самое главное, конкурентной среды. А лишние сотни тысяч ничего не производящих, но очень хорошо оплачиваемых (в среднем) людей – это лишь часть платы за мотивацию и конкурентную среду.

Но ведь всё так же и у них, у «золотого миллиарда», и даже более того – если в России финансовой деятельностью заняты лишь 2% с небольшим, то в Великобритании они составляют более 4% от общей численности занятых, в США – почти 5%. Но для этих стран и собственно финансовая деятельность, и страхование – это «золотые жилы», поскольку объект их обслуживания – вся планета, волею истории этот очень выгодный вид деятельности стал отраслью их специализации в международном разделении труда. Для наших же финансовых институтов кормушкой является только Россия – по этой причине занятые в них занимаются непроизводительным трудом, в то время как для Америки или Великобритании аналогичный труд можно считать производительным.

Еще одна область непроизводительной деятельности – это налоговая система, где за годы реформ численность занятых многократно увеличилась. Их немного меньше, чем в системе страхования – около 200 тыс. чел. Но затраты на налоговую

систему – это не только те люди, которые состоят на службе в ФНС, фактически в этой сфере людей намного больше: ведь те, кто приходят в налоговые органы для платежей и разборок, временно находятся не по основному месту работы. И если в офисе налоговой инспекции на 10 штатных сотрудников приходится 20 посетителей, то логично считать, что здесь заняты в три раза больше людей.

В экономике есть такое понятие, как «современная стоимость потока будущих платежей». Например, долг клиента перед банком-кредитором на сегодня составляет 1 млн руб. – это и есть современная стоимость всех его ежемесячно предполагаемых к уплате платежей. Эти платежи можно осуществлять по графику, но можно заплатить и разом, если есть необходимая сумма. Почему нельзя даже некоторые налоги заплатить разом, а необходимо выплачивать ежегодно в течение многих лет и содержать для этого занятых уж точно непроизводительным трудом людей? Вот статистика ФНС за 2014 г.: величина транспортного налога, собранного с физических лиц, – 71,8 млрд руб. Легковых автомобилей у граждан – более 40 млн. Если платят все, это в среднем менее 1800 руб. на автомобиль. Если заменить транспортный налог акцизом, то при двух миллионах проданных в России автомобилей (без вторичного рынка) величина последнего составит всего 36 тыс. руб. И не заплатить его невозможно – подпольного производства автомобилей у нас нет. Всего один раз 36 тыс. (в среднем) – и нет десятков миллионов (!) потенциальных преступников, не нужны в каждой инспекции люди, занимающиеся этим налогом, ежегодные рассылки миллионов квитанций и разборки с автовладельцами.

Налог на владельцев транспорта – это тоже цветочек по сравнению с другой ягодкой, которая созревает еще быстрее. Уже много лет говорят о том, что необходим налог на имущество физических лиц, да еще с «правильной, рыночной его стоимости». Сколько потребуется персонала для оценки этой стоимости и чем он будет заниматься? Тяжелым, с массой конфликтов с владельцами жилья трудом, причем «непроизводительным». И здесь неизбежно потребуется огромное количество исключений из общего правила – для тех, кто не в состоянии такой налог платить. И обязательно будет обман – оформление в качестве хозяина того, кого закон освобождает от налога или дает ему льготный режим.

Как и ОСАГО, налог на имущество также довольно неприятен по своей сути: уже заплатил за жилье, когда его покупал, теперь плати просто за то, что оно у тебя есть. При этом параллельно существует налоговый вычет, находящийся в прямом логическом противоречии с налогом на имущество. Но почему, если ты, например, прокутил несколько миллионов рублей на Лазурном берегу, то никаких налогов в российскую бюджетную систему не обязан платить, а если потратил эти деньги на улучшение жилищных условий – то изволь платить налоги помимо тех, которые из твоих же денег заплатили строители. И если уж очень хочется взимать налог с недвижимости, то почему его нельзя заменить разовым платежом при оформлении прав на эту недвижимость? И не 0,1% ежегодно, а, например, 1% однажды. Построил дом за 100 млн – заплати 1 млн, купил квартиру за 1 млн – заплати 10 тыс. И не заплатить и стать должником нельзя, иначе сделку не зарегистрируют. Дома и квартиры будут строить и покупать всегда, всегда будет и поток денег в казну. Зададимся вопросом: 1% – это много? Нисколько, риэлторы берут обычно от 3 до 5% от суммы сделки.

Никакой справедливости типа «кто богаче, тот будет платить больше» этот налог не обеспечит, и не только потому, что будет и обман. Если в Москве рыночная цена квартиры 5 млн руб., а в Омске – 1 млн, то не думайте, что москвичи будут платить в пять раз больше за свое имущество. Будут, но только по очень маленькой ставке, например, с каждого миллиона 100 руб. в год, однако такой налог даже не окупит затрат на сборы. Москва, вероятно, обманет и в этот раз, как обманула ранее, доказывая необходимость достижения 100%-й оплаты жилищно-коммунальных услуг. Во всех субъектах Федерации, даже с самыми низкими доходами, население само оплачивает все или почти все жилищные услуги. Но только не Москва – коммунальные услуги (газ, вода, тепло, электроэнергия) москвичи, конечно, оплачивают полностью, а вот жилищные (затраты по эксплуатации и ремонту домов, уборка территорий, вывоз мусора и т. п.) – лишь в меньшей части. По данным Росстата, в 2012 г. стоимость оказанных населению жилищных услуг составила в столице 1566 руб. на человека в месяц, а возмещаемая населением величина этих затрат – лишь 334 руб. Если сделать как везде, то московская семья из четырех человек должна будет ежемесячно платить дополнительно почти 5 тыс. руб.

Изобилие налогов, и особенно налогоплательщиков, сложность их расчета – это необходимость иметь миллионы бухгалтеров, формально числящихся занятыми в самых разных отраслях, но по сути занимающихся непроизводительным трудом. И одно из самых трудоемких дел для них – это расчет так называемого НДС, налога с названием, не соответствующим его истинной сути. Возьмем, например, нашу розничную торговлю. Сумма НДС, поступившая от нее в бюджетную систему России в 2013 г., – всего 99,4 млрд руб., а оборот ее в этом же году – 23,7 трлн руб. Если вместо НДС ввести налог с оборота или, как его называли, налог с продаж, со ставкой всего 1%, то получим 237 млрд руб. Это больше не только НДС, но и всех поступлений от розничной торговли в бюджетную систему за вычетом налога на доходы физических лиц (в 2013 г. – это 328 млрд руб., из которых 92 млрд – налог на зарплату). И для расчета такого налога никакой бухгалтер не нужен – его может определять сам кассовый аппарат. Отличный налог, простейший в расчетах и самоиндексирующийся в зависимости от темпов роста цен.

Могут быть возражения – в экономической науке оборотные налоги считаются самыми плохими, вредными для экономики. Это так, но только при двух условиях – если ставки большие и если этот налог взимается по всей производственной цепочке, начиная от производства сырья и материалов и кончая конечной реализацией готовой продукции. Кстати, в США НДС нет, а налоги с продаж есть, и достаточно большие.

Издержки учета и перераспределения – это один из бичей современной экономики. Другой ее бич – издержки платности. В 1920-е годы ученые вели споры о том, какие блага при переходе к коммунизму первыми станут бесплатными – трамвай, квартира или что-то другое. Казалось смешным. Но дело здесь не в кажущейся абсурдности «распределения по потребностям», главное, что такое распределение осуществляется с минимальными издержками.

Мнимая экономия

В детской книге писателя Н. Носова «Незнайка на Луне» есть эпизод с гостиницей «Экономическая». Сама плата за номер в ней мала, но за все дополнительные услуги надо платить: включил телевизор, воду, кондиционер – закрутились особые счетчики,

сменил полотенце или простыню – отдельная плата, просто сидишь или лежишь в номере – работает счетчик времени пребывания, ведь в это время изнашивается оборудование. Вышел на улицу – всё, счетчики не работают. Справедливо? Очень. А то один – весь день в номере, постоянно включен кондиционер, дважды в день ванну принимает и ежедневно просит менять полотенца, а другой лишь ночевать приходит. Почему же в этой сфере нет такого справедливого учета, а, хотя бы на микроуровне, используется коммунистический принцип распределения по потребностям? Ответ очевиден – при «справедливом» учете издержки обслуживания существенно возрастают, как материальные, так и трудовые.

Когда-то все платили за воду по усредненным нормативам – независимо от объема личного потребления. Сейчас реализуется программа повсеместной установки водяных счетчиков. Сколько же это стоит? По новосибирским тарифам 2015 г. – 2500 руб. за установку одного счетчика – населению придется потратить на эту программу не менее триллиона рублей. Половина этой суммы – на счетчики холодной воды, и эти затраты сопоставимы с затратами на ее забор, очистку и доставку. В среднем каждые пять лет эти счетчики должны проходить поверку, и если они неточны, заменяться. А поверка – это, опять же по новосибирским тарифам 2015 г., 600 руб. за один счетчик. Автор этой статьи за пять лет потребил 240 кубов холодной воды – в ценах 2015 г. около 4800 руб. Плюс 5000 руб. за установку счетчиков и 1200 руб. за поверку. Таковы итоги первой пятилетки – 4800 руб. собственно за воду и 6200 руб. – за учет. И эти 6200 руб. статистикой будут учтены не как налог и не как дополнительные издержки ЖЭУ, а как обычное потребление.

Горячая вода дороже, здесь основная плата – не за воду, а за энергию. Но счетчики ее не считают. У кого-то из «горячего» крана идет почти пар, а у кого-то – чуть тепленькая. А тариф один. Нужны другие счетчики, не простые устройства, а мини-компьютеры, с датчиками температуры, умножающие кубы на градусы. Такой счетчик будет на порядок дороже. Зато будет справедливо. И пора разобраться с отоплением. Плата по квадратным метрам – это убожество, нет учета тепла, полученного от отопительной системы квартирой или домом. На каждом стояке необходимо установить счетчики воды и датчики

температуры – на входе и на выходе. Производство кубов на разность температур – это и будет полученная вами энергия, и по этому показателю вы и должны ее оплачивать. Все это будет жутко дорого, но зато справедливо. Пусть даже для производства, установки и обслуживания всех этих счетчиков потребуется миллион человек.

Да, резервы экономии воды в быту огромные. Если сильно поднять тарифы, перестанем мыть посуду проточной водой, не будем наливать ванны до краев, в качестве комнатных растений предпочтем кактусы и другие «малопоьющие». А если поднять еще выше, то и кнопку унитаза – главного потребителя холодной воды – научимся нажимать намного реже. А живущие в отдельных домах смогут свести потребление воды до минимума, собирая дождевую или построив на своем участке классический безводный унитаз. Главное – научить людей думать, сколько стоят те или иные его действия. Даже при нынешних тарифах одно нажатие вышеупомянутой кнопки – это копеек 12–16. А если посчитать за день? А потом умножить на 365?

Интересно бы узнать, насколько сократился расход воды после начала массовой полупринудительной кампании по установке водяных счетчиков. И сравнить с расходами, которые несет население, оплачивая эти счетчики, их установку и поверку. Объем выпуска по виду деятельности «Сбор, очистка и распределение воды» в 2013 г. составил 278 млрд руб., и это по всей холодной воде, на население приходится около половины водопотребления. Так что затраты на установку, замену и поверку счетчиков холодной воды наверняка превышают эффект от сокращения потребления воды.

Эта реформа навязана сверху, а не как ответ на массовые возмущения граждан несправедливостью оплаты по нормативам. Горводоканалу или котельным эти счетчики не нужны, они и так по другим счетчикам знают, сколько воды дали потребителям, и им не важно, как будут платить – по усредненному нормативу или по индивидуальным показателям. Значит, стране должно быть просто выгодно по каким-то причинам сократить потребление воды. Причем непонятно, по каким именно, и почему по большинству других товаров идеология прямо противоположная – вроде стремимся к увеличению объемов потребления. В результате в проигрыше окажутся массовые группы

населения – например, те, у кого маленькие дети, требующие ежедневных купаний и стирок. Гуманно ли это? Правда, появляется возможность сэкономить, но какой ценой – ценой ограничения себя в потреблении воды!

Одно из потенциальных заимствований из-за рубежа – экономия электроэнергии путем установки двухтарифных электросчетчиков. Энергетикам выгодно, чтобы население увеличивало электропотребление ночью, когда энергетические мощности в избытке, и, соответственно, снижало днем. А что будет со здоровьем людей, которые ради экономии ночью, вместо того чтобы спать, будут варить и стирать? Да и спящим соседям это не доставит удовольствия.

Эффективность упрощенной и по сути несправедливой системы оплаты демонстрирует и наш городской транспорт. Когда-то в СССР она частично зависела от расстояния. В конце концов плату сделали одинаковой для всех пассажиров. Но и такой принцип оплаты проезда обходится дорого. Кондукторы или турникеты, производство и продажа проездных, инкассация – возможно, что на эти затраты транспорта приходится около четверти их общего объема. Если сделать проезд в обычном автобусе, троллейбусе, трамвае бесплатным, затраты на перевозку каждого пассажира существенно уменьшатся. Но придется увеличить какие-то налоги. Так что имеем дилемму – или город тратит на каждого пассажира, например, 20 руб., но из личного кармана каждого, или всего 15, но из бюджета. Пока мы ее решаем в пользу 20 руб., хотя поездки в городском транспорте – это не удовольствие, не отдых, не развлечение.

Если пофантазировать и представить себе, что кто-то из высшей власти все-таки предложит в целях снижения издержек на перевозки и сокращения потребности в занятых тяжелым, но неквалифицированным трудом перейти на бесплатную перевозку пассажиров городским транспортом, то первой воспротивится этому Москва. Это в каком-нибудь Томске плата за проезд – просто перекалывание денег из кармана томского пассажира к томскому же транспортному предприятию. Для столицы ее городской транспорт – один из источников больших доходов, так как среди плательщиков ежедневно многие миллионы – это приезжие. И одна из наших бед, уже безотносительно к проблеме транспорта, состоит в том, что Москва – хотя и тоже

Россия, но все-таки «немножко другая страна», более богатая, и по этой причине полностью и правильно чувствовать проблемы периферии она не может.

Платные дороги – это тоже одно из генеральных направлений нашего развития. В принципе вроде бы правильно. Можно удивляться, что перевозки на дальние расстояния часто осуществляются фурами, а не по железной дороге, где по всем внешним признакам стоимость перевозки должна быть меньше. Почему автотранспортом дешевле? Это искусственная дешевизна. РЖД за счет своих тарифов оплачивает не только топливо, энергию и зарплату машинисту, но и полностью содержание дорог, их очистку, ремонт, проверку подвижного состава. И если вы отправляете по железной дороге свои вагоны со своим локомотивом, и даже тепловоз заправили своим топливом, все равно РЖД придется заплатить. А за что платят те, кто использует для перевозок автомобили? Если дорога не платная, они «экономят» сотни миллиардов рублей (ежегодные расходы бюджетной системы по статье «дорожное хозяйство» превышают триллион рублей, а фактически больше, сюда логично отнести и расходы на ГИБДД и часть расходов МЧС). Так что платность автодорог кажется вполне логичной.

Но беда в том, что строительство и эксплуатация платной дороги обходятся намного дороже. В пунктах приема платежей ее ширину надо увеличить в разы – например, два ряда в каждом направлении превратить в 8–10, чтобы не возникали пробки. Дорога должна быть ограждена, чтобы нельзя было объехать эти пункты ни по обочине, ни по проселку. Само оборудование, его обслуживание, инкассация, защита от воров – тоже не копеечные затраты. И плюс то, что обычно не считается: насколько дальше успела бы проехать, например, крупнотоннажная фура, двигавшаяся со скоростью 100 км/ч, если бы не надо было тормозить, останавливаться и снова разгоняться? И сколько надо дополнительно сжечь топлива, чтобы снова разогнать ее?

А нельзя ли взимать плату за пользование автодорогами как-то по-другому, причем повсеместно? Не секрет, что в Европе моторное топливо намного дороже: 1,5–2 и более евро за литр, но не потому, что у них нет своей нефти. Основная причина высоких цен – это акцизы, достигающие в некоторых странах половины рыночной цены топлива. Почему-то в этом плане

цивилизованной Европе мы подражать не хотим. Акцизы – это самый великолепный налог по критерию численности занятых, необходимых для его взимания, здесь минимум налогоплательщиков, в части моторного топлива – это нефтеперерабатывающие заводы, т. е. несколько десятков юридических лиц. Вместо около 45–50 млн плательщиков нынешнего транспортного налога. Страна потребляет ежегодно около 75 млрд л бензина и дизельного топлива – достаточно поднять цену на 1,5 руб./л – и будет собрана сумма, примерно равная сумме транспортного налога. И налог похороним, и будет справедливее, чем сейчас: кто больше ездит, больше и платит. А если поднять цену на 15 руб. – то дополнительный доход превысит статью расходов консолидированного бюджета под названием «дорожное хозяйство».

Правильно ли так сильно поднять цену на топливо в условиях, когда чуть ли не важнейшая составляющая экономической политики – борьба с инфляцией? Но ведь можно параллельно на адекватную сумму уменьшить расходы физических и юридических лиц на другие налоговые выплаты. Однако последнее при расчете темпов инфляции никак не учитывается. А может быть намного проще – пусть бензин стоит не 33, а 50 руб. – но в этой цене всё – и транспортный налог, и затраты на содержание и строительство дорог, и даже ОСАГО. Справедливый и небольшой – больше ездешь, больше платишь, и за повреждения техники и травмы пусть платит виновный, а страховка пусть будет платой за получение беспроцентного кредита на возмещение ущерба на условиях, не ввергающих виновного и членов его семьи в нищету. Кстати, и от прибалтов и финнов, заправляющих авто в России, будет больше навару – заправляться они все равно будут под завязку, так как и 50 руб. – это не 1,5–2 евро. А может, и менталитет россиян изменится к лучшему – прожорливые внедорожники будут покупать лишь те, кто действительно ездит вне дорог, и желающих ежедневно возить свои тела на работу в личном авто, даже если по этому маршруту нормально ходит общественный транспорт, поубавится.

Претензии к законодателям и фактическим инициаторам разных нововведений не ограничиваются, конечно, лишь теми реформами, которые привели и будут вести дальше к увеличению численности занятых непроизводительным трудом. Какая голова догадалась придумать закон о невозвратных авиабилетах,

и хорошо ли думали те, кто это одобрил? Логика в этом есть, но она не должна доходить до маразма. Закон в таком виде – это просто оплот мракобесия. За неделю, за две – еще можно понять, но почему нельзя вернуть билет за месяцы до вылета и почему нельзя переоформить на другого? И почему взявший невозвратный билет будет информировать авиакомпанию об отмене от полета – Воздушный кодекс к этому не обязывает?! Тогда лишь по окончании регистрации станет известно, что пассажира нет, и его кресло пусто. А кому-то накануне отказали из-за того, что на рейс все билеты проданы.

А кто родил идею запрета производства лампочек накаливания? Появилась она и ранее была реализована за рубежом, но из этого не должно следовать, что она хорошая. Административный запрет в этом случае – своего рода похороны известной формулы $C+EK$ – главной при выборе оптимальных инвестиционных решений в широком смысле этого слова. Массовая замена лампочек накаливания экономичными имела бы место и без принуждения – слишком велик эффект. Хотите ускорить процесс замены – проведите просветительскую работу в СМИ. Но где-то лампочка горит лишь несколько часов в году (например, в гараже, куда хозяин приходит лишь взять или поставить машину) – действительно ли выгодно здесь тоже поставить светодиодную, тем более что она импортная? Вкручивает он такую лампочку, а на коробочке написано, что срок ее службы – 30000 часов, и думает с тоскою, что эта лампочка многократно переживет и его, и детей, и внуков, и правнуков. Нет, не переживет – или гараж снесут, или кто-то заденет ее и разобьет, или крыша протечет и в результате замыкания повредится цоколь.

А что такое программа утилизации автомобилей, тоже замешанная из-за рубежа? Как обычно ведет себя в условиях падения доходов из-за неблагоприятных изменений конъюнктуры рачительный хозяин? Он еще больше бережет то, что у него есть, и, скорее всего, откажется от покупки нового автомобиля, если старый еще на ходу. Нельзя ли было помочь автопрому другим способом, в рамках выделенных на программу утилизации средств, но не стимулируя уничтожение еще пригодных для эксплуатации ценностей? Если рассуждать логически, то первая программа утилизации была рассчитана на тех, кто не мог продать свою машину за 50 тыс. руб. или дороже – зачем сдавать

в утиль, если можно продать на вторичном рынке и получить «живые» деньги, а не справку? Значит, в программе должны были участвовать те, у кого автомобили стоят дешевле 50 тыс., и, следовательно, были лишены возможности приобрести такой автомобиль те, кто мог бы его купить, например, за 40 или 30 тыс.

Мы понимаем: то, что озвучивается высокими устами – это плод работы коллектива, и президент или премьер далеко не всегда авторы всех положений и указов. Иногда в них можно найти то, что в просторечии часто именуется подставой. Вот Указ от 07.05.2012 «О мерах по реализации государственной социальной политики», содержащий предписание «довести в 2012 г. среднюю зарплату учителей школ до средней зарплаты в соответствующем регионе». Иначе говоря, московскому учителю надо платить более 50 тыс. руб. в месяц, брянскому, орловскому и тамбовскому за такую же работу – только 17 тыс. (исходя из статистики о зарплате в регионах за 2012 г.). И это политика федеральной власти? Но еще более странно то, что предписано в отношении зарплат преподавателей вузов и научных сотрудников – к 2018 г. их зарплата должна составить 200% от средней в регионе. Они, в отличие от учителей, финансируются в основном из федерального бюджета. Получается, что сотрудникам московских НИИ и вузов федеральное правительство установит оклады в среднем в размере 100 тыс. руб., новосибирских – 46 тыс., ну а тем, кто такую же работу выполняет в Алтайском крае, достаточно и 32 тыс. (это по соотношениям средних региональных зарплат в 2012 г., к 2018 г. они вряд ли серьезно изменятся).

А тот, кто предложил индексирование пенсий в размере не меньше инфляции, от которого пришлось отказаться в 2016 г., не знал, что кризисы – это закономерность рыночных экономик, и об этом написано во всех учебниках? И почему при падении реальных доходов у работающих они не должны падать у неработающих? Логика нет, как нет ее и во многих других последних предложениях. Например, не платить вообще пенсию тем, кто продолжает работать и много зарабатывает. Не индексировать пенсию всем работающим пенсионерам. Кого хотим наказать – тех, кто хотя бы частично продолжает финансировать свою пенсию? Тех, кто вынужден работать, потому что на его маленькую пенсию прожить невозможно?

Еще раз о пенсионном возрасте

Есть хороший способ сбалансировать бюджет, и о нем всё чаще говорят и почти параллельно опровергают – это повышение пенсионного возраста. Здесь мы впереди планеты всей и благополучному Западу подражать почему-то не хотим. Пенсия «по старости» в 55. Значит, наша российская женщина в 55 лет – старуха? Это просто оскорбление, равно как и отнесение в нашей статистике таких категорий населения к находящимся уже в «нетрудоспособном» возрасте.

Оппозиционеры-популисты часто спекулируют на этой теме, особенно касательно мужчин. Как же можно повышать их пенсионный возраст, если средняя продолжительность жизни – всего 65 лет? Вроде как в среднем будешь получать пенсию только пять лет. Но это обман, рассчитанный на тех, кто не знает особенностей расчетов. Нынешний пенсионный возраст установлен в СССР еще в 1932 г. Какой тогда была средняя продолжительность жизни, данных нет, но есть за 1926–1927 гг.: для мужчин – 40 лет, для женщин – 46. Пятилетний приоритет для женщин был тогда вполне логичен – рождаемость была высокой, и к 55 годам женщина обростала обилием внуков, ухаживать за которыми естественнее было бабушке, а не маме. И детских садов почти не было. Сейчас ситуация радикально изменилась.

Дилемма у нас простая – или много пенсионеров (сейчас их более 41 млн против 33 млн в 1990 г. при сократившейся на 4 млн чел. общей численности населения) и в среднем маленькая пенсия (11 тыс. руб. в 2014 г. не позволяют жить так же, как 100 руб. в конце 1980-х гг.), или их поменьше, но с более весомой пенсией. Если бы пенсионный возраст был как в США – 65 лет для всех – то пенсионеров стало бы меньше на 12 млн чел. Но вот найдутся ли для всех рабочие места, и не станет ли больше безработных? Или того хуже, не отнимут ли они рабочие места у молодежи? На текущий момент в этом плане ситуация вполне благоприятная. Если в 1990 г. в России родились 2,3 млн чел., то к 1999 г. этот показатель снизился до 1,3 млн, и ситуация, когда численность молодежи, вступающей в трудовую жизнь, будет все больше сокращаться, сохранится надолго. Если в среднем принять возраст этого вступления в 20 лет, то уменьшение притока в экономику молодых кадров будет усиливаться до 2020 г., потом он увеличится, но не достигнет показателей 2010 г.

(рождаемость, хотя и выросла, все равно она заметно ниже уровня конца 1980-х). А вступающих в пенсионный возраст – более 2 млн ежегодно. Не лучше будет ситуация с молодыми кадрами и в перспективе: 2,3:1,3 – в такой же пропорции изменится и численность вступающих в «детородный» возраст.

Таких, как мы, «55 и 60», почти не осталось – Беларусь, Узбекистан и Украина, причем последняя уже объявила о постепенном повышении пенсионного возраста для женщин. В Китае как у нас, но там пенсии платят лишь «отдельным категориям населения». В большинстве развитых стран пенсионный возраст одинаковый и для мужчин, и для женщин. Когда-нибудь его у нас, конечно, повысят. Сейчас эта проблема намного актуальнее, чем ранее: к бюджетной напряженке добавилось негативное воздействие демографической волны.

Лучше было бы начать это повышение очень плавно и давно – например, ежегодно увеличивать на 1–2 месяца, и через 12 лет мы бы имели 61 год для мужчин и 57 – для женщин. Плюс 1–2 месяца для 2014 г. – экономия расходов Пенсионного фонда примерно в 40 млрд руб. или возможность на эту же сумму увеличить объем пенсионных выплат. Через 12 лет эта экономия в ценах 2014 г. достигнет 480 млрд. Если делать это постепенно, от месяцев перейдем к кварталам, такого результата достигнем уже через четыре года. Никаких людских трагедий и крушения их жизненных планов при плавном повышении пенсионного возраста не будет. И чем дальше откладывается решение этой проблемы, тем больше вероятность того, что кому-либо придет в голову идея решить ее шоковым путем, и законодатели, скорее всего, поддержат инициаторов.

Наука и реформы

Куда ни кинь, везде клин. Не везде, конечно, но уж слишком много этих клиньев. И почти все не свои, а заимствованные из-за рубежа. Есть ли все-таки светлые пятна и где их искать? Может быть, там, где работают или должны работать самые умные люди – в науке, в высшем образовании. К сожалению, и наука, и высшее образование за годы рыночных реформ сильно себя дискредитировали. В 1990-е гг. реальное финансирование науки сокращалось, материальная база ветшала, уменьшалась и численность занятых, в коммерческие структуры уходили даже доктора

наук. Но параллельно стремительно росла численность аспирантов и защитивших диссертации – последних к 2000 г. стало почти в 2,5 раза больше, чем в начале 1990-х. Прием в докторантуры утроился, число окончивших ее с защитой удвоилось. Может быть, действительно «сытое брюхо к учению глухо», а голодное, напротив, помогает совершать изобретения и открытия? Конечно, нет, просто была существенно понижена планка требовательности при оценке квалификации ученых, особенно в вузах – весь этот рост численности произошел за счет них.

Против необходимости реформ, больших или маленьких, в том числе и в науке, и в образовании, вряд ли решатся выступить даже те, кто искренне считает, что советская система образования была лучшей в мире. Но вот в чем их суть и почему станет лучше – на этот вопрос ответ дать затруднительно. Кто из занятых в науке не знает, что такое «рыба», кем и как подбираются рецензенты и оппоненты? Кто не знает, что диссертацию за одного может написать другой, если не целиком, то «очень сильно помочь», что ВАК не может проверять достоверность и ценность результатов, а контролирует лишь формальные вещи. Реформа эти аспекты науки не затрагивает. Обещали сильное увеличение зарплаты, но пока несколько лет она даже не индексируется. Да и просто ее поднять – это не реформа, а лишь повышение привлекательности научной деятельности, необходимо и изменение требовательности к кадрам, как новым, так и старым. А оно если и будет, то, скорее всего, по формальным критериям – слишком старый или не очень, остепененный или нет, много статей или мало.

«Пистолет, Володя, перевесит сто тысяч других улик», – так в известном фильме сказал Шарпову Глеб Жеглов. Применительно к нашим образовательным учреждениям можно говорить о показателе, который должен «перевешивать» все остальные, вместе взятые: что знают и умеют их выпускники. Но реформа направлена на иные цели. В самом кратком изложении – понравиться Западу, подняться в их рейтингах вузов. А тут главное не качество выпускников, а совсем другие показатели – сколько научных работ опубликовано и где, каковы индексы цитирования, сколько иностранцев обучается, каково качество преподавательского состава в плане доли остепененных. Наверное, по этой же причине путем механического объединения созданы федеральные

университеты – маленькому вузу, даже если он будет готовить супервыпускников, ничего в мировом табеле о рангах не светит.

Теперь о мотивации в этих видах деятельности, где должны работать самые светлые головы. О чем должен думать молодой преподаватель, пришедший на работу в вуз? По нормальной логике – о качественном внедрении учебного материала в головы студентов. Проверяя контрольные, он должен разобраться, в каком месте совершена ошибка, что и как надо исправить в своей деятельности, чтобы впредь количество таких ошибок уменьшилось. Но это трудоемкая технология, и не будет времени на диссертацию. Можно проще – поставить минус в конце неправильно решенной задачи, а дальше пусть студент разбирается сам. Тогда будет время и для научных статей, и для диссертации. И повысят зарплату, и будут хвалить, так как это всё повышает рейтинг вуза.

Остается лишь утешаться тем, что в других отраслях нет такой мотивации. Представим, что доярка Настя спрашивает у заведующего фермой: «Почему, Петрович, Тамара получает больше, чем я, надои у нее такие же». А Петрович ей говорит: «Ты, Настя, по вечерам больше на танцах, а Тамара все по библиотекам, провела большую работу и выполнила исследование “Особенности строения вымени у коров венесуэльской породы”, опубликовала его в рецензируемом журнале, и ей присвоено звание доярки-специалиста высшей квалификации. И я просто обязан ей платить надбавку».

Венесуэльские коровы – это все же по специальности. А та научная работа, которую выполняют вузовские соискатели, часто вообще не имеет никакого отношения к содержанию преподаваемых им дисциплин. Так что и в науке, и в образовании – а ведь именно занятые здесь являются первыми генераторами научно-технического прогресса – нам в плане догнать и перегнать Америку ничего не светит. Просто по определению – как можно обогнать, подражая и копируя?! Да и догнать трудно, так как условия соревнования не в нашу пользу. Чего стоит один только ставший волею истории рабочим на международных конференциях и даже при преподавании в вузах английский язык? Нам его надо учить специально, а они его усваивают с молоком матери. А не зная английского, очень сложно получить международное признание, заработать не отечественный, а международный

индекс цитирования, к чему призывают новые критерии оценки эффективности НИИ и вузов. И если к этому стремиться, на собственно науку времени останется меньше.

Подражая Западу, мы ничего хорошего пока не получили. Ранее могли хотя бы надеяться на главное преимущество советского образования – равные стартовые условия, поскольку только это позволяет обнаружить, кто и на что способен. Всякие уклоны и спецклассы начинались не сразу, отбор осуществлялся, когда способности каждого ученика стали очевидными. Теперь разделение уже на старте – есть школы престижные, есть считающиеся плохими, соответственным будет и состав их «абитуриентов». И попавший в такую талантливый от природы ученик вряд ли сможет раскрыть свои способности. А кого отсекает набор на коммерческих условиях, объяснять вообще не надо. В сельской местности сейчас проживает более четверти населения страны, с маленькими городками и поселками – более трети, а какую часть студентов наших вузов составляют прибывшие оттуда? Для очень немногих доступны коммерческие условия при средней зарплате в сельском хозяйстве 15 тыс. минус подоходный? Да и стипендия у поступивших на бюджетные места почти символическая.

Принято считать, что уровень квалификации занятых в экономике сейчас намного выше, чем в прошлом. В качестве доказательства приводятся данные о численности имеющих высшее образование – сейчас это почти каждый третий, в 1992 г. – лишь 16%, ранее – еще меньше. Но это весьма спорный или даже ложный критерий: он больше свидетельствует об общей эрудиции и кругозоре людей, а не об их квалификации. И если бы вместо слова «высшее» использовалось «высокое», то можно было бы утверждать, что это образование часто не высокое, а «широкое». В банки принимают людей только с высшим образованием. А зачем такие требования? Круг обязанностей и необходимых для их выполнения знаний для большинства работников крайне ограничен. И многие быстро забывают то, что они знали или должны были знать в вузе. И поэтому вручную, без компьютеров, они клиентов обслужить не смогут. Зачем же тогда терять четыре или даже шесть лет на обучение?

О том, что с высшим образованием у нас перебор, свидетельствуют и международные сопоставления. Число студентов вузов

к 2008 г. превысило показатель 1990 г. в 2,7 раза, и по нему мы обошли всю планету. Даже Америку – там в 2008 г. на 1000 человек населения был 61 студент, у нас – 69, причем на американский показатель серьезно влияют иностранные студенты, у нас таких мало. В большинстве других стран этот показатель намного ниже: в Великобритании – 39, во Франции – 36, в Японии – 32, в Швейцарии – всего 30.

Количество студентов и их положительные качества находятся в обратной зависимости. И когда «серая масса» велика, преподаватели вынуждены ориентироваться на нее. Так что по формальному критерию, т. е. по доле имеющих высшее образование среди занятых в экономике, мы превосходим или скоро превзойдем многие развитые страны, а по реальному – производительности труда – нет.



Пора подвести печальные итоги оценки наших перспектив в экономическом соревновании. Пока никаких серьезных изменений в российской экономической модели, направленных на повышение эффективности экономики и качества управления, не видно. Все законы в части прав быть избранным останутся «демократическими» по западным критериям, т. е. без серьезных квалификационных требований к избираемым. И исключить попадания на высокие управленческие посты людей без нужной квалификации и опыта нельзя. Вспомним, сколько процентов голосов на последних выборах мэра Москвы набрал соперник Собянина. За душой у него вообще никакого опыта управления даже районом или маленьким городком – для обеспечения высоких результатов достаточно было ярких, страстных обличительных речей.

И если с формальной демократией западного образца у нас полный порядок, то с реальной – все наоборот. «Самый главный ограничитель человеческих прав и свобод – это нищета», – так сказал кто-то из классиков. На этом фронте у нас успехи минимальны. И по дифференциации доходов населения мы почему-то превосходим все развитые страны, и размер минимальной заработной платы у нас почему-то очень далек от 45% американского показателя (45% – наш официальный душевой ВВП по отношению к США). Настоящий капитализм и в царской

России, и у них начинался с неограниченной ответственности. Достижим успеха в работе на таких условиях можно было доверить впоследствии и ограниченную ответственность. У нас доверили сразу, предшествующего опыта работы у «новых русских» не было. Поэтому в России качественный состав управляющих частным бизнесом должен быть хуже, чем в Америке (в среднем, конечно). Поэтому и ошибки в своих управленческих решениях они, наверное, совершают чаще.

Рассчитывать на усиление требований к владельцам частного бизнеса в части проверки их квалификации, способности управлять им мы тоже не можем. Собственник бизнеса – главный в нем просто по определению. Конечно, было бы намного лучше наличие квалификационных требований к желающим начать собственное дело, хотя бы по минимуму, в виде какого-то опыта работы по найму. Тогда будущий торговец не будет оценивать свой потенциальный доход только по разнице между розничными и оптовыми ценами, а парикмахер не будет делать это умножением тарифов на число клиентов, которое он сможет обслужить за день. Но это всё из области фантастики, курсы и санитарная книжка – больше ничего не потребуют, и то лишь в том случае, если собираешься заниматься стрижкой сам. А чтобы просто быть хозяином, и этого не надо.

Численность занятых непроизводительным трудом в перспективе, скорее всего, продолжит расти. С 2002 по 2012 гг. количество работающих в органах исполнительной и законодательной власти возросло на четверть, работников суда и прокуратуры – на 42% при общем увеличении численности занятых в экономике менее чем на 4%. Тем не менее последних не хватает, суды завалены делами. Количество законов и законопроектов растет год от года, будет множиться и впредь. Этот показатель стал фактически главным при оценке работы законодателей – подводя итоги каждой сессии, в первую очередь говорят о количестве рассмотренных и принятых документов. И чем больше законов, тем больше надзирателей за тем, как они выполняются, и больше потенциальных преступников. И тем больше вероятность поспешного их принятия и низкого качества, проявляющегося часто и в низкой продолжительности жизни.

Былое и думы.

Ч. II. Экономические дискуссии времен перестройки

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

Рассмотрены основные экономические дискуссии в СССР в периоды «застоя» (1970–1984 гг.) и «перестройки» (1985–1990 гг.). Показано, что предмет и тематика обсуждаемых научных и практических проблем диссонировали с реальными социально-экономическими процессами, происходящими в стране. Описаны некоторые причины этого явления. Предмет и методы ведения дискуссий, состав их участников резко поменялись в эпоху гласности. Позиции различных сторон кардинально разошлись. Но эти дискуссии послужили скорее дезориентации властей и общественности, нежели помогли поиску решения проблем реформирования экономики и общества.

Ключевые слова: застой, гласность, перестройка, социализм, хозяйственный механизм, рыночные реформы, приватизация

В первой части статьи* был представлен краткий обзор экономических дискуссий на разных этапах социалистического развития страны. Рассматривались предмет и тематика, методы и позиции участников обсуждений. Мы пытались понять, почему выдвигались те или иные вопросы, каковы были итоги для науки, практики и общества в целом. Ранее обзоры эволюции отечественной экономической науки были выполнены разными авторами, некоторые из них упомянуты в первой части статьи. Профессор Ю.Я. Ольсевич предложил рассматривать в качестве главного фактора формирования парадигмы и тематики исследований не столько проблемы развития социалистического хозяйства, сколько запросы правящей бюрократии [1. С. 535–539, 554–591]. В своей работе он делает важный вывод о том, что в 1970-х – 1980-х годах произошел отказ от идеи строительства коммунизма, равно как и от различных вариантов рыночного социализма, в пользу неограниченного во времени этапа «совершенствования социализма». В теории на авансцену выходят концепции «развитого социализма», с одной стороны,

* Клисторин В. И. Былое и думы. Ч. I. Как в России ищут ответы на вызовы в смутные времена // ЭКО. – 2016. – № 1. – С. 93–103.

и «системы оптимального функционирования экономики» (СОФЭ) – с другой [1. С. 538].

Экономические дискуссии в эпоху застоя

Период 1970-е – начало 1980-х годов получил название «эпохи застоя». Но любое лапидарное определение более или менее продолжительного периода жизни страны всегда будет неточным. Это было время достаточно серьезных и крупных событий и решений. Строились БАМ, КАМАЗ и Атоммаш, КАТЭК, Западно-Сибирский нефтегазовый комплекс и магистральные нефте- и газопроводы, ГЭС на Енисее и Ангаре (Саяно-Шушенская, Усть-Илимская, Богучанская), города и комплексы предприятий при них, была принята программа развития Нечерноземья. Перечень крупнейших проектов можно продолжить. Бурно рос и качественно менялся военно-промышленный комплекс.

Не менее активно проявлял себя СССР и на международной арене. Помимо вьетнамской и афганской, страна была вовлечена и в другие войны и конфликты: в Эфиопии, Анголе, Мозамбике, на Ближнем Востоке, в Азии и Латинской Америке. Перечень можно продолжить.

Не наблюдалось застоя и в различных областях интеллектуальной и культурной жизни страны. Можно долго перечислять фамилии писателей, поэтов, режиссеров и артистов, художников, инженеров и ученых, их достижения и вклад в соответствующие отрасли интеллектуальной деятельности.

Тогда почему же застой? Становилось очевидным, что, несмотря на все свои достижения, централизованная плановая советская экономика постепенно проигрывает соревнование с децентрализованной рыночной экономикой условного Запада. Темпы прироста экономики СССР вроде бы вдвое превышали показатели США, но разрыв в масштабах экономики и производительности труда не уменьшался. Особенно впечатляла разница в качестве продукции.

Стали явными проблемы в инновационном развитии страны. Научные открытия годами не превращались в технологии, а последние не находили спроса со стороны промышленности и других отраслей. Появился термин «внедрение», фактически означавший систему принуждения к технологическому обновлению. В полувоенных структурах, вроде отраслей «девятки»,

внедрение шло лучше, но в остальных тормозилось. Одновременно функционировала целая индустрия промышленного шпионажа и копирования зарубежных технологий.

Плохо обстояло дело с эффективностью использования ресурсов. По показателям производительности труда, материалоемкости и эффективности инвестиций СССР отставал от промышленно развитых стран. Экономика была тяжелой и неповоротливой. Это означало экстенсивный тип развития, который неизбежно приводил к стагнации по мере исчерпания ресурсов. Если в довоенные и первые послевоенные годы промышленность в целом, и ВПК в особенности, были реципиентами, а донорами были аграрный сектор и природно-ресурсный потенциал, то в 1970-е уже и аграрный сектор стал реципиентом. Вспомним ежегодные поездки на сельскохозяйственные работы студентов и сотрудников большинства предприятий и организаций. СССР превращался в сырьевую державу, зависимую от конъюнктуры мировых рынков.

Неизбежное торможение экономического развития наслаивалось на быстрое снижение вертикальной социальной мобильности. Был популярен такой анекдот: «Может ли сын генерала стать маршалом? Нет, поскольку у маршала тоже есть сын». Общество все более стратифицировалось, и каждая из социальных и профессиональных групп постепенно «закукливалась». То же самое относилось и к сфере управления, партийным органам и силовым ведомствам. Обычными стали династические браки, наследование должностей и званий в науке и образовании, промышленности, в партийных и советских органах, министерствах и ведомствах. Окончательно оформилась советская элита на месте старой номенклатуры. Эта элита воспроизводилась в автономном режиме, в отличие от номенклатуры, которая формировалась и обновлялась под жестким партийным контролем. Комсомол и высшее образование перестали быть гарантом карьеры.

Свертывание реформ, связываемых с именем А.Н. Косыгина, из-за страха потери управляемости в стране и превращения рыночного социализма в либерализацию политической жизни по чехословацкому образцу породили уныние у части интеллигенции, включая экономистов. Накапливалась усталость от того, что теоретические обсуждения и практические рекомендации ходили

по кругу, что резко контрастировало с явным прогрессом в других науках и с достижениями зарубежного обществоведения.

Все это дополнялось ощущением того, что страна живет в атмосфере лжи. Трудно верить официальной статистике, речам руководителей партии и правительства, СМИ, когда из года в год читаешь и слышишь победные реляции, а личные ощущения и разговоры на кухне свидетельствуют о другом. Фальшивым было, казалось, всё: от всенародного обсуждения основных направлений развития народного хозяйства СССР на очередную пятилетку, собраний и конференций, до выборов любого уровня.

Директора уже рассматривали предприятия как свою ответственность и обустроивали для себя автономное пространство: строили жилье и базы отдыха, детские сады и спортивные площадки, подсобные хозяйства и цехи, помогали, а фактически содержали местные советы, парткомы и профкомы. В некоторых сельских районах фактически уже не было и советской власти, поскольку все, от милиционеров до суда, содержались на средства совхозов.

Что касается научных дискуссий, то они концентрировались, во-первых, вокруг технологии планирования, когда правильные методы агрегации и дезагрегации показателей позволяют согласовывать оптимальные планы на уровне народного хозяйства, отраслей, экономических районов, а их, в свою очередь, – с планами краев, областей, городов и предприятий. Эта деятельность стимулировалась разработкой и внедрением АСУ.

Параллельно шли споры о том, какие показатели или системы показателей в наибольшей степени отражают цели социалистического воспроизводства. Что лучше: объем товарной или реализованной, чистой или нормативно-чистой продукции и т. д. Точно такая же дискуссия велась об экономической сущности и практическом использовании норматива эффективности капитальных вложений – должен ли быть этот норматив единым для народного хозяйства или дифференцированным для различных отраслей, регионов или типов проектов, какова его связь с ограниченностью фонда капитальных вложений, темпами роста экономики, ставкой платы за фонды или банковским процентом и т. д.

Эти дискуссии носили схоластический характер хотя бы в силу того, что ценообразование в СССР оставалось плановым и централизованным. Для обоснования эффективности некоторых проектов проще было доказать их народнохозяйственную и социальную эффективность и исходя из этого обосновать необходимость корректировки цен на новую продукцию, нежели привести калькуляцию на базе стандартных нормативов.

В основе цен лежали так называемые общественно необходимые затраты и норматив рентабельности, что почти автоматически вело к их установлению на уровне среднеотраслевых. Вне зависимости от того, какой концепции придерживались экономисты (цены производства, стоимостной, цен оптимального плана (ООО-оценок) или равновесных), результат был один и тот же – затратное ценообразование и рост издержек на лоббирование и согласование.

Следующее направление исследований можно определить как дискуссии вокруг оценки эффективности капитальных вложений и новой техники, территориальной организации хозяйства, инфраструктурных проектов и освоения новых территорий. Потом эта тематика стала включать и проблемы реконструкции промышленных узлов и районов. Споры шли вокруг сочетания отраслевого и территориального принципов управления народным хозяйством.

Большое развитие получили комплексные региональные исследования на стыке экономики, демографии, социологии и географии.

Особым направлением экономических исследований следует считать оценку природных ресурсов для выбора вариантов их хозяйственного освоения, обоснования платежей за использование природных ресурсов, определение «оптимального» уровня загрязнения окружающей среды в целях недопущения ее деградации. Особо следует выделить работы по экономической оценке земель, в том числе и городских, которые базировались на марксистской теории ренты и, следовательно, приводили к обсуждению так называемого противоречия между первым и третьим томами «Капитала».

Все эти проблемы, при всей их важности, имели слабое отношение к коренным проблемам развития советского общества. Преобладал технократический подход к их решению. Считалось,

что при достаточном обеспечении вычислительными мощностями и памятью ЭВМ, должном финансировании и организации контроля за полнотой и качеством информации экономика действительно достигнет оптимального состояния и встанет на траекторию устойчивого развития.

Эмпирическим исследованиям придавалось сравнительно небольшое значение, поскольку их результаты применялись скорее для подтверждения теоретических выводов. Используемые методы экономического анализа в большинстве своем были примитивными, застрявшими на уровне начала – первой половины XX века. Для обоснования решений мало помогали экономические эксперименты, поскольку они часто проводились в несопоставимых условиях.

Специалисты тех институтов, которые выезжали в экономические и социологические экспедиции, лучше знали реальное положение дел в экономике, но не все материалы полевых исследований могли публиковаться, многие из них были засекречены. Итог проведенной работы подвел Ю. В. Андропов, который сказал, что мы плохо знаем общество, в котором живем и работаем.

Дискуссии в период перестройки и гласности

Приход к власти М. С. Горбачева не обещал ничего принципиально нового, кроме обновления состава и омоложения высшего партийного руководства и правительственного аппарата. Но новому руководству нужны новые лозунги и идеи. Такими лозунгами стали антиалкогольная кампания и программа ускорения. Стагнация в экономике объяснялась упадком морально-нравственных ценностей и трудовой дисциплины на фоне высокого потребления алкоголя и плохого использования ресурсов из-за недостатков в работе ряда министерств. Первая проблема должна была быть решена запретами и уничтожением сырьевой базы производства алкоголя, вторая – укрупнением министерств и ведомств и более жестким контролем за их работой. Предполагалось, что это позволит более эффективно использовать ресурсы и поднять уровень жизни населения.

После провозглашения политики гласности освобождение некоторых диссидентов, перевод ряда книг из спецхранов в открытые фонды и тому подобные практические шаги привели к взрыву дискуссий и резкой смене их тематики.

Прежде всего, ревизии подверглись оценки результатов социалистического строительства, достижения и невозвратные потери эпохи И.В. Сталина и успехи СССР в соревновании двух систем. Интересно, что обсуждение этих вопросов шло не столько в экономических, сколько в литературных журналах, вроде «Нового мира», и публицистических изданиях, от «ЭКО» до журналов «Огонек» и «Век XX и мир».

Необходимо выделить статьи В. Селюнина и Г. Ханина «Луксовые цифры» [2], Л. Попковой (Л.И. Пияшевой) «Где пышнее пироги?» [3] и ответ О. Лациса на статью Л. Пияшевой [4], опубликованные в «Новом мире» в 1987 г.

В первой статье представлена жесткая критика советской статистики, которая, манипулируя ценами, систематически завышала результаты экономического развития страны. Это приводило к дезориентации всех субъектов, включая властные органы. Отдавая приоритет оценкам в натуральных показателях, авторы указывают, что «денежные измерители исправно служат там, где деньги играют активную роль в экономике, являются важнейшим инструментом хозяйственного механизма. При чрезмерной централизации, при тотальном планировании и директивном распределении практически всех ресурсов деньги своих функций не выполняют» [2. С. 40]. То есть, присутствует намек, что дело даже не в статистике, а во всей политико-экономической системе реального социализма.

Еще дальше в своих рассуждениях пошла Л. Пияшева, писавшая фактически о том, что план и рынок несовместимы, и рассуждения о рыночном социализме в лучшем случае есть заблуждение и благоглупость. О. Лацис, тонко чувствовавший опасность, ответил, что советский вариант социализма не следует воспринимать как приговор системе, социализм имеет резервы для своего улучшения.

Эти работы породили бесчисленное количество публикаций, в которых, наряду с развенчанием культа личности и критикой достижений реального социализма, предлагались практические рецепты реформирования экономики и общества. Редакции журналов были завалены статьями на эти темы. Кое-где такие работы получили название «доцентских писем», которые надлежало выбрасывать в корзину.

Здесь следует сделать отступление по поводу экономического образования в СССР. Изучение курсов политической экономии капитализма и социализма давало отрывочные, искаженные и в большинстве случаев неверные представления о функционировании этих политико-экономических систем. Работы К. Маркса, Ф. Энгельса, В. И. Ленина были разобраны на цитаты, которые воспринимались как догматы, вне исторического контекста, целей и замысла произведений. Ссылки на классиков и решения съездов КПСС были главным аргументом в дискуссиях. Поэтому представление о том, как функционирует институциональная система той или иной страны, включая собственную, было крайне поверхностным. Эти знания были дополнены моделями из зарубежных учебников и переводных книг, которые ранее критиковались отечественными специалистами.

Долгие годы изучения должного вместо реальности не могли не повлиять на квалификацию ученых и мировосприятие общественности. Все это сказывалось на качестве анализа, воспитывало некритическое отношение к научным текстам, публицистике и реальной жизни. Все мы были догматиками, хотя и в разной степени, что не мешало ожесточенной полемике. С этой точки зрения интересна статья В. Н. Богачева, в которой он разбирает заблуждения и упрощенность рекомендаций своих коллег [5].

Предложения по реформированию экономики часто были утопичными и сводились к рекомендациям «от противного», т. е. если при социализме цены директивные, то при капитализме – свободные, если при социализме преследуются спекуляция и частная инициатива, то при капитализме они ничем не стеснены и т. д. Или, наоборот, предлагался возврат к «очищенному социализму», который возможен, если набрать две тысячи грамотных и честных специалистов, создать эффективную систему контроля, убрать привилегии номенклатуры и установить научно обоснованные цены.

Меньшинство призывало вернуться к ленинским принципам и строительству социализма по Марксу, большинство уже не ссылалось на авторитеты и предлагало различные варианты реформ для того, чтобы двинуться в сторону Швеции, Польши, Чили или в каком-то ином направлении, но только подальше от реального социализма.

Обзор экономических дискуссий времен перестройки выполнил Г.И. Ханин [6. С. 4–37]. Он выделил четыре группы участников дискуссии и, соответственно, четыре концепции реформ:

- модифицированная командная система;
- концепция двухсекторной экономики;
- постепенный переход к рыночной экономике;
- радикальная рыночная реформа.

Сами наименования групп дают представление об идеологических позициях и предложениях авторов. Г.И. Ханин пытался соблюсти объективность в своем анализе, но видно, что он симпатизирует сторонникам мобилизационного пути реформирования экономики, хотя и отмечает их слабость в обосновании позитивных рекомендаций [6. С. 19]. Он отдает должное авторам, особенно зарубежным, предлагающим медленный переход к рыночной экономике. Следует отметить, что иностранные специалисты, изучавшие экономику СССР, гораздо большее внимание уделяли анализу экономических процессов и использованию количественных методов в отличие от отечественных авторов, предпочитавших качественный анализ, разбор кейсов и уделявших большое внимание идеологическим и политическим факторам и ограничениям (см., например [7]).

Более краткий, но при этом более емкий анализ идеологических и политико-экономических воззрений участников дискуссии представил Г.С. Кордонский [8], который попытался выявить возможные коалиции групп со схожими интересами и высказал предположение о вероятном союзе бюрократии и сторонников радикальных реформ.

Самым важным в этих дискуссиях было снятие табу на обсуждение реальных проблем экономики и общества и осознание того, что экономические проблемы страны имеют политические корни. С точки зрения качества научной проработки и обоснованности выводов и рекомендаций сторонники градуализма были много выше своих оппонентов как слева, так и справа. Но нарастающий политический и экономический кризис резко сужал поле выбора действий. Элиты и общество быстро радикализировались, что и привело к последующим событиям.

Это наглядно видно при сравнении содержания двух сборников статей, выпущенных под общей шапкой «Социализм. Гласность. Перестройка». Если первый, вышедший в 1988 г., назывался

«Постижение» [9] и включал преимущественно аналитические статьи, то второй, «Погружение в трясину» [10], опубликованный в 1991 г., уже был откровенно публицистическим, а его содержание можно свести к названию фильма С. Говорухина «Так жить нельзя», вышедшего на экраны в то же время.

Рабочая группа под руководством академика С. С. Шаталина разработала программу под названием «Переход к рынку» [11], в которой был представлен квалифицированный анализ основных тенденций и проблем развития страны, перечислены сценарии и варианты действий: постепенные преобразования, откат и радикальная экономическая реформа [11. С. 23–24]. Последний сценарий, несмотря на название, предполагал последовательность и градуализм.

Дальнейшая полемика привела лишь к потере времени, и программа не была реализована. Но она сыграла огромную роль в смене дискурса. На первый план вышли проблемы состава бюджетных расходов, структурный маневр в инвестиционной сфере, конверсия, преобразования финансовой системы, приватизация, поддержка предпринимательства, создание рыночной инфраструктуры и другие.

Поскольку многие проблемы были слабо освещены в отечественной научной литературе или просто игнорировались, возникли претензии к экономической теории [12].

Вместе с тем решения, принимаемые руководством страны исходя из тактических соображений и на основе множества компромиссов, каждое из которых имело рациональное обоснование, приводили в целом к быстрому ухудшению ситуации. Нормативные акты о деятельности предприятий, государственном заказе, кооперации, арендных отношениях, совместных предприятиях и т. д. привели к бесконтрольным процессам приватизации оборотных средств предприятий, роста денежного навеса и дефицита товаров, увеличения внешнего долга страны, развития частного сектора, в основном за счет спекуляции.

Заключение

Бурные экономические дискуссии происходили в разные периоды жизни нашей страны. Общим было то, что структура и темпы развития экономики признавались неудовлетворительными, система и механизмы управления народным хозяйством

вызывали недовольство как сверху, так и снизу. Попытки решать проблемы по мере их выявления приводили к неожиданным и нежелательным последствиям.

С приходом к власти М.С. Горбачева в обстановке гласности резко изменились тематика и тон дискуссий. Поставив под сомнение достижения и преимущества реального социализма, участники обсуждений увязали решение экономических проблем с политическими вопросами.

Но, как и ранее в отечественной истории, экономические дискуссии оказывали крайне незначительное воздействие на решения органов власти. Последние скорее использовали риторику, терминологию и аргументы ученых и специалистов для обоснования тех решений, которые им казались наиболее удобными с тактической точки зрения. С другой стороны, многие участники дискуссий прекрасно понимали зигзаги политического курса и подстраивались под него.

Экономические дискуссии времен перестройки выявили, что общедоступная аналитика оказалась на крайне низком уровне, ученые изучали не то и не так и фактически обманывали общественность, власти и самих себя. Как бывает всегда в периоды экономической и социальной турбулентности, происходило развенчание авторитетов, и на сцену выходили новые, среди которых было много жуликов и демагогов.

По мере ухудшения состояния экономики и усиления недовольства различных групп населения росла поляризация точек зрения по поводу причин кризиса и направлений дальнейшего развития. Власти же пытались балансировать между ними, что приводило к потере времени и сужению доступных альтернатив.

Как мы теперь понимаем, под аккомпанемент дискуссий о методологии планирования и прогнозирования, пределах хозяйственной самостоятельности предприятий в период «застоя» страна шла к экономическому и политическому кризису. Точно так же на фоне обсуждения альтернативных направлений и темпов экономических преобразований, различных программ перехода к рынку в СССР создавались первые банки и биржи, появились десятки и, возможно, сотни тысяч частных предприятий, на которых работали сотни тысяч, если не миллионы человек. В условиях правового вакуума появились первые миллионеры, шла деградация государственного аппарата, набирали

силу коррупция и организованная преступность. Наступала новая эпоха, которая породила иную систему отношений, иную социальную организацию общества и иные дискуссии.

Литература

1. История экономических учений: (современный этап). Учебник / Под общ. ред. А. Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 733 с.
2. Ханин Г. И. Экономика и общество России: ретроспектива и перспектива: избр. тр. в 2 т. Т. 1. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2015. – 384 с.
3. Попкова Л. Где пышнее пироги? // Новый мир. – 1987. – № 5. URL: <http://www.agitclub.ru/gorby/glasnost/processpopkova.htm>
4. Лацис О. Зачем же под руку толкать? // Новый мир. – 1987. – № 7. URL: <http://www.agitclub.ru/gorby/glasnost/processlazis.htm>
5. Богачёв В. Н. Освоить бы накопленное // ЭКО. – 1987. – № 6. – С. 119–133.
6. Ханин Г. И. Экономика и общество России: ретроспектива и перспектива: избр. тр. в 2 т. Т. 2. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2015. – 371 с.
7. Хьютт Э. Экономические реформы в СССР. 1985–1987 гг. // ЭКО. – 1989. – № 6. – С. 37–48.
8. Кордонский С. Г. Три мифа и четыре кита перестройки // Век XX и мир. – 1990. – № 4. – С. 19–26.
9. Постигание: Социология. Социальная политика. Экономическая реформа. /Ред.-сост. Ф. М. Бородкин, Л. Я. Косалс, Р. В. Рывкина. – М.: Прогресс, 1988. – 332 с.
10. Погружение в трясины (Анатомия застоя) /Сост. и общ. ред. Т. А. Ноткиной. – М.: Прогресс, 1991. – 704 с.
11. Шаталин С. С., Петраков Н. Я., Явлинский Г. А. и др. Переход к рынку. Концепция и Программа. – М.: «Архангельское», 1990. – 239 с.
12. Майбурд Е. М. Снимем шляпу Карла Маркса с нашей головы // ЭКО. – 1991. – № 8. – С. 209–213.

Кто спасет утопающих в бюрократическом болоте

По страницам «ЭКО»

Просматривая подшивку «ЭКО» за последние полтора-два десятка лет, невольно поражаешься, насколько широк круг тем и проблем, поднимаемых авторами и читателями журнала, – от реформирования ЖКХ и системы пенсионного обеспечения до развития ресурсных отраслей и нюансов региональной промышленной политики. Ведь обо всем писали! Анализировали, раскладывали по полочкам, указывали на подводные камни, предлагали вполне разумные, иногда – буквально пошагово разработанные – решения. Некоторые из наших предложений, по-видимому, были услышаны, во всяком случае, нашли отражение в программных документах самого высокого уровня. А воз и ныне там. В стране как не было порядка, так и нет. Госпрограммы не выполняются, промышленное производство продолжает деградировать, благие намерения, смелые инициативы и мудрые советы тонут в болоте канцелярских бумаг, директив и инструкций. Что в России действительно цветет и развивается – так это бюрократический аппарат. Причем, не только на всех уровнях государственного управления, но и в частном секторе.

Предлагаем вниманию читателей подборку, в которую включены выдержки из материалов разных лет, посвященных состоянию госуправления в стране.

ЯСИН Е.Г. Этот путь России предстоит пройти еще раз // ЭКО. – 2010. – № 10. – С. 30–38. URL: http://ecotrends.ru/images/Journals/2010–2019/2010/N10/3_Articles/030Yasin2010_10.pdf

...Майкл Портман сказал, что система институтов рыночной экономики должна быть устроена так, чтобы у предпринимателя было твердое убеждение: заработать можно только посредством повышения производительности. Всё! Если он это понимает, то у него будет интерес к инновациям и т. д. Если есть какие-то другие варианты – в ходу будут именно они: поиск ренты, коррупция, монополии и т. п. Это означает только одно – система институтов не отстроена. Вся система институтов в СССР была разрушена до дна. И надо было воссоздавать новую систему. Но этого не произошло...

Кстати говоря, подтверждение тезиса о взаимоотношениях государства и конкуренции – металлургия. Потому что в этой отрасли крупные комбинаты, но ни один из них не является монополистом. Они половину продукции вывозят за границу (там не побалуешься!). Металлурги пытались чего-то добиваться, как нефтяники или газовики, в правительстве и в Кремле – но ничего не получилось. И тогда они стали разбираться между собой: есть конкуренция, инвестиции, кто-то проигрывает, кто-то выигрывает – идет нормальная жизнь. И поэтому металлургия – самая успешная отрасль в России по производительности труда в сравнении с США: 33% от американского уровня. Во всех остальных сферах, даже розничной торговле, она ниже...

Административная реформа не удалась с самого начала. И не потому, что была плохо задумана. Я лично ничего не имею против разделения функций в аппарате власти. Хорошая административная система бывает либо при жесткой диктатуре (пример – Наполеон), либо в условиях демократии, когда государственная машина контролируется на выборах. Это чисто политический вопрос. С 1987 г. началась драка между младореформаторами и олигархами – драка бессмысленная, потому что они были близки по взглядам и интересам. На деле это была схватка между предпринимательством (крупным бизнесом) и бюрократией. Сколько бы ни говорили А. Б. Чубайс или Б. Е. Немцов, что они в то время играли на стороне бюрократии, – бюрократия победила (не их руками, но мы-то знаем, чьими). И это привело к тому, что бизнес был задавлен, вынужден был подчиниться и с тех пор уже не мог играть ту активную роль, которая, вообще-то говоря, ему была предписана с переходом к рыночной экономике...

Я наблюдал эту картину в течение 2000 г. – первой половины 2003 г. Произошли институциональные изменения в области политической системы, которые просто отодвинули страну назад. Это 2004–2005 гг., когда В. В. Путин провел законы по избирательной системе, по партиям и т. д. Неплохие специалисты над ними работали, я бы сказал, они сделали все необходимое для того, чтобы никто никогда больше не мог выиграть выборы в России, кроме Путина и его команды. Вот при этом «пиковом интересе» страна сейчас и существует. Теперь все поняли, хоть и с запозданием (но лучше поздно, чем никогда), что нам нужна инновационная экономика. А для этого необходима модернизация, но решиться на нее никто не может.

Мы пока не выбрались из ситуации, когда можно сказать, что перспективы развития, которые заслуживала Россия после тех героических реформ, перед нами открыты ...Я бы поставил вопрос о каком-то следующем шаге реформ, который был похож на программу «500 дней» или гайдаровские реформы... Этот путь России предстоит пройти еще раз, но, конечно, это будет медленный процесс, эволюционный, а значит, неизбежна борьба противоположных начал. И те силы, которые сегодня противостоят друг другу, могут либо броситься в схватку, либо найти общий язык – они пока находятся в неопределенном состоянии.

ШВЕЦОВ Ю. Г., БУЛАШ О. А. Государство как частная собственность бюрократии // ЭКО. – 2009. – № 11. – С. 13–30.

...Бюрократическая система управления означает в самом общем случае постепенный отход организации от ее уставных (общественно полезных) целей и подчинение закономерностям внутрикорпоративного иерархического развития...

Рост доли государственных расходов в ВВП экономически развитых стран стал главной закономерностью... Государственные расходы увеличиваются не только в абсолютном, но и в относительном выражении везде, даже в самых либеральных странах мира, в соответствии с известным законом теории управления, согласно которому сложность управляющей системы растет во много раз быстрее, чем сложность объекта управления...

Бюрократический централизм постоянно стремится к унификации всех управленческих элементов вопреки сложности и многообразию реально существующих объектов, а потому попросту не способен обеспечить грамотное и оперативное руководство там, где требуется мгновенное принятие решений. Отсюда – увеличение числа различных подразделений, изощренная иерархическая структура и в конечном итоге – многократное увеличение численности аппарата управления...

Государство, являющее собой громадный организационный механизм, состоит из множества подобных организаций, каждая из которых ориентирована на самосохранение и расширение сферы своего действия всеми доступными методами. При этом государственные организации борются за власть бюрократическими методами: каждая из них стремится минимизировать ответственность за принятые ею решения; постоянно увеличивать численность своих сотрудников и наращивать объем предоставляемых ей со стороны государства финансовых и материальных ресурсов. Огромная армия чиновников постоянно и целенаправленно доказывает необходимость увеличения штатов своих организаций и государственных расходов исключительно на контролируемых ими направлениях...

Закономерно и то, что бюрократическая конкуренция принципиально отличается от коммерческой. Если предприниматель получает прибыль, когда он поставляет на рынок продукцию с меньшей себестоимостью или лучшего качества, то доход и значимость чиновника зависят от занимаемого им места, должности и связанных с ней прямых и скрытых льгот.

Когда предприниматель занят внедрением инновационных разработок, направленных на снижение себестоимости продукции и увеличение прибыли, законы коммерческой конкуренции побуждают его следовать интересам всего общества. Бюрократические же инновации, как правило, связаны с процессом документооборота, придать им большую значимость можно увеличением потоков служебной документации с обязательными процедурами согласований, визирований и т. д. В результате чиновник, внешне работая как бы для достижения общественно необходимых целей, на самом деле наносит обществу ущерб, требуя от него все больше и больше ресурсов на собственное содержание...

Следующая характерная черта бюрократии – стараться быть субъектом, а не объектом контроля... Чиновники осуществляют административный контроль в своем ведомстве, усиливая его над действиями подчиненных и ослабляя над собой со стороны вышестоящих руководителей, однако номенклатурные работники всегда приходят к компромиссу, что неизбежно формализует сам процесс контроля... Административные проверки почти всегда формальны и опасны только для опальных...

В бюрократическом обществе одна ветвь высшей власти не может контролировать другую, что проявляется в слабости судебного, а также законодательного контроля за действиями исполнительной власти. Отсутствие контроля «снизу» оборачивается монополией в принятии решения и безответственностью. Отсюда – игнорирование общественного мнения и индифферентность к последствиям

хозяйственной деятельности. Реальные возможности контролирующих действий за административно-управленческим персоналом со стороны общества можно смело оценивать как нулевые. Форм низового контроля не существует вообще, ибо нет какой-либо государственной инициативы для их создания...

Особенно серьезные последствия для общества имеет бюрократизация бюджетного процесса. Бюджет – это основной источник бюрократической ренты, причем более прибыльный, чем даже бизнес на нефти и газе, поскольку в России до сих пор нет эффективного и прозрачного механизма бюджетного процесса. Рискнем предположить, что он и не будет создан, ибо бюрократические структуры в силу своего доминирующего положения в обществе этого не допустят...

Подчеркнем, что все изложенные закономерности типичны для бюрократической системы как процесса и не зависят от личностных характеристик аппарата управления...

...Если в 2004 г. в РФ насчитывалось 53 федеральные властные структуры, то к началу 2009 г. – уже более 80. И если заместитель у премьер-министра был всего один, то теперь их уже восемь. То же самое происходит и на региональном уровне. Например, в конце 2003 г. в Саратовской области был один вице-губернатор и 23 руководителя департаментов, в начале же 2009 г. к вице-губернатору добавились семь заместителей, а департаменты сменили 12 министерств, только в одном из которых (Минздравсоцразвития) работало 336 чел. ...

...В обществе ширится губительная трещина между основным населением страны и классом номенклатуры. Об этом говорят и данные проведенных в РФ опросов общественного мнения. Так, проведенный в 2005 г. опрос показал общее падение авторитета исполнительной власти за годы реформ: до двух третей населения стали считать ее действия неэффективными, а треть заявила о росте «бюрократического самоуправства». При этом почти 70% населения (менее трети опрошенных чиновников нижнего и среднего звена) сочли, что бюрократия замкнута на собственных (личных) интересах, и только четверть населения (но три четверти чиновников) заявили, что современная исполнительная власть «полезна» для страны... За 15 лет число тех, кто вообще не верит ни во власть, ни в выборы, выросло с 9% до 65%...

...В условиях все более усиливающегося антагонизма в обществе бюрократия становится все менее дееспособной силой государственного управления. Опасность этого явления для гражданского общества чрезвычайно велика, и кроется она в инерционности самой системы господства номенклатуры, не зависящей от субъективного фактора в управлении...

Вот несколько характерных примеров последних лет. Переход от традиционных социальных льгот для населения к их монетизации привел, вопреки ожиданиям, к абсолютному удорожанию их себестоимости государством и как результат – к общественным протестам. Непродуманные рамочные условия деятельности Пенсионного фонда способствовали тому, что он оказался на дотации федерального бюджета, а его средства, провозглашенные важнейшим источником долгосрочных инвестиций, своего предназначения не выполнили.

Плохо подготовленная и неудачно осуществленная операция по замене акцизных марок на спиртные напитки привела к исчезновению алкогольной продукции и значительному повышению цен. Результатом дачной амнистии, о которой так долго говорили, стал еще более сложный и длительный порядок оформления земельных участков и домов...

В России система управления государством приобрела ярко выраженную антинациональную форму, отличную от цивилизованной модели развитых стран. Веками шлифовавшиеся институты европейской и американской демократии (свободные выборы, независимые суды, конкуренция, социально ответственное распределение доходов, свободные профсоюзы) в РФ сильно искажены и дискредитированы.

КАРМАНОВА Н. Е. Благородный суицид государства // ЭКО. – 2010. – № 7. – С. 44–54. URL: http://ecotrends.ru/images/Journals/2010–2019/2010/N07/3_Articles/044Karmanova2010_07.pdf

...Россия – особая страна, и особенность эта порождена «гипертрофированной ролью государства» в экономике. Поэтому легким движением руки государство (это ведь его прерогатива – менять экономическую ситуацию в стране и саму страну) очень часто превращает достоинства экономической системы в недостатки. В итоге рыночных реформ, например, в современной российской экономике сложилась ситуация, когда нет ни эффективного рынка, ни эффективного государства. Иначе говоря, в рамках российской экономики оба несовершенных института – рынок и государство, взаимоусиливают собственные несовершенства.

В то время как структурно-инвестиционная ситуация в российской экономике «не улучшается», продолжая деиндустриализировать страну, рядовые граждане ту же затягивают пояса. Государственная бюрократия новой рыночной России разбухает, занимая с каждым годом все большее экономическое пространство (в последние годы существования СССР один чиновник приходился на 220 жителей, к началу 2009 г. один бюрократ «работал» на 100 россиян). Экономика становится менее производительной и все более неэффективной...

АВДАШЕВА С. Б. Почему издержки на контроль растут, а законы соблюдаются все хуже: экономический анализ применения административного права в России // ЭКО. – 2013. – № 4. – С. 119–133.

Две беды российского административного права – высокие издержки правоприменения и масштабные нарушения установленных правил. Только в рамках контроля и надзора, который регламентируется законом № 294-ФЗ от 26.12.2008 «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», в 2011 г. было проведено более 3 млн проверок, которым был подвергнут каждый восьмой предприниматель.

Прямые затраты уполномоченных органов на проведение контроля составили 47 млрд руб. Оценить затраты предпринимателей можно только условно. Если предположить, что одна проверка отвлекает в компании двух сотрудников со средней заработной платой 60 тыс. руб. в месяц, и зная, что общая продолжительность проверок составляла 12,5 млн рабочих дней, можно получить оценку затрат на уровне 75 млрд руб. Если считать, что эти 122 млрд руб. потрачены примерно на 15% всех проверок, общая сумма на стороне государства и компаний должна составлять около 800 млрд руб., что равно 1,5% созданного в 2011 г. российского ВВП. При таких значительных масштабах контроля и надзора уровень соблюдения установленных требований остается низким. По данным того же доклада, в 2011 г. почти 2/3 проведенных проверок выявили нарушения установленных требований.

...Действующая в России модель информента административного права неизбежно генерирует значительные масштабы проверок и расследований в сочетании с исключительно высокими вероятностями ошибок. Мы оставляем в стороне заведомое нарушение закона со стороны органов исполнительной власти, в том числе коррупцию, насилие, вымогательство. И показываем, что созданные в системе надзорных органов стимулы приводят к снижению общественного благосостояния даже при абсолютно добросовестном поведении и высокой квалификации лиц, принимающих решения.

ИВАНОВ Л. А. Национальные компании: кризис корпоративного управления // ЭКО. – 2013. – № 2. – С. 81–101. URL: http://ecotrends.ru/images/Journals/2010–2019/2013/N02/3_Articles/081Ivanov2013_02.pdf

...Так или иначе, со временем каждая состоявшаяся корпорация становится оплотом политических и экономических элит, связанных с собственниками, а менеджмент корпорации пользуется всеми способами, чтобы сочетать формальные корпоративные задачи с удовлетворением запросов элит. При этом не принципиально, является ли корпорация частной или в ней доминирует государство. В любом случае менеджеры подбираются лояльные и готовые к гибкости при правильной мотивации их склонности к принятию риска (негативной оценки действий этих менеджеров в будущем). При высоких бонусах корпоративное руководство выполняет не только то, что на грани закона или этики, но может, как бы невзначай, заступать за их пределы...

...На сегодня постсоветская корпоративная культура формально освоила западные стандарты, но так и не преодолела наследие «командной экономики», включая сильную зависимость от властей и закрытость от общества. Одна из официально признанных причин – отсутствие должных импульсов и поддержки от государственных органов, как регулирующих, так и судебных.

Другая причина, обособляющая корпоративные культуры единого экономического пространства (ЕЭП), общеизвестна: двойственность стандартов западной корпоративной культуры... Понимание двуликости стратегий ТНК

отнюдь не укрепляет корпоративную мораль, поддерживает климат неодобрения западных практик.

Третьей общей причиной можно полагать специфику образования корпораций – через приватизацию государственного имущества (в основном, «по индивидуальным проектам»). Имущество не абстрактно передавалось в частный сектор, а предназначалось некоторым политическим элитам... До сих пор нигде в ЕЭП не сложился публичный, открытый рынок корпоративных фондов, задача построения которого ставилась как приоритетная. В основном биржевые котировки отражают стремления национальных корпораций к самооценке на фондовом рынке или силу напора ликвидности на денежном рынке, а не действительную стоимость акций, полученную на рынке «совершенной конкуренции». Заниженные курсы принято оправдывать страновыми и отраслевыми рисками, но также они демонстрируют незавершённость преобразований корпоративных культур.

БЕРНАДСКИЙ Ю. И. Портрет промышленности в одном регионе // ЭКО. – 2013. – № 6. – С. 35–45.

В. А. Крюков: – Эта проблема уже стала или становится актуальной для всей новосибирской промышленности. Поскольку она диверсифицировалась, стала более разнообразной, для развития ей нужен такой же партнер, в частности – в сырьевых отраслях Сибири. А именно здесь разнообразие уменьшается. Идет резкая консолидация активов у «Газпрома», «Роснефти» и других. Соответственно, уменьшается число потенциальных заказчиков. Монополизация привела к тому, что наши предприятия оказались слишком «маленькими» для потенциальных заказчиков. «Роснефть» их просто не видит.

На недавнем Красноярском экономическом форуме адвокатом сибирского бизнеса неожиданно выступил О. В. Дерипаска, хотя он сам представляет очень крупную монопольную региональную структуру. Суть его выступления сводилась к тому, что все финансовые ресурсы сосредоточились в Москве – на уровне головных холдинговых компаний, головных банков, и теперь региональным предприятиям надо в Москве согласовывать суммы свыше 5 млн долл. (это около 150 млн руб.), искать все мало-мальски значимые кредиты, контракты, заказы по техперевооружению и т.д.

Ю. И. Бернадский: – Взять тот же НЗХК или НАПО им. Чкалова, которое сегодня входит в концерн «Сухой». Там проведена модернизация, внедрена система бережливого производства, есть программа ежегодного удвоения объемов выпуска. Но все это – ценой потери юридического лица. Если мы с вами говорили о 5 млн долл., за которыми нужно обращаться в Москву, чтобы их получить, то тут надо спрашивать разрешение в Москве, чтобы потратить 5 тыс. руб. ...С одной стороны, вхождение в холдинг несет стабильность, устойчивый сбыт, с другой – слишком часто накладывается российская специфика: от подбора кадров по принципу личной преданности до банального воровства...



Иногда забюрократизированность повседневной жизни хозяйствующего субъекта напоминает «легкие шаги безумия», в чем журнал как самостоятельно хозяйствующий субъект (автономная некоммерческая организация) убеждается на собственном опыте. Так, во время подготовки этого номера Агентство «Роспечать», с которым мы сотрудничаем уже больше четырех десятков лет, затребовало справку о том, что наш журнал не является эротическим или рекламным. Казалось бы, научный журнал, входящий в список ВАК, можно было бы «автоматом» отнести к числу изданий, связанных с образованием, наукой и культурой и поэтому облагаемых льготным НДС. Ан нет: около двух тысяч только научных изданий обязаны ежегодно слать заявления с образцами своей продукции в Федеральное агентство по печати, которое выдает такие справки... да только выслать их по почте не может: деньги на это в его бюджет не заложены!

Если раньше для подписки на журнал через редакцию достаточно было оплаты счета, теперь без обширного договора, иногда с очень экзотическими условиями, актов сдачи-приемки по каждому номеру не обойтись. Часто такие договоры проходят несколько итераций, и в итоге затраты на почтовые отправления, переписку и т. д. сопоставимы с ценой самого журнала. Вот пример: региональное подразделение федерального АО со 100%-м госучастием для составления договора подписки затребовало от нас целых семь документов: учредительные, приказ о назначении главного редактора, список аффилированных лиц и т. д. Требовалось подписать антикоррупционное соглашение – и это при сумме договора аж 2000 (!) руб.! Надо сказать, что антикоррупционные разделы стали все чаще появляться в договорах о подписке. Похоже, при озвученной Счетной палатой сумме нарушений в использовании бюджетных средств – полтриллиона рублей – начать борьбу решили с очень малого.

Конечно, кто спорит, копейка рубль бережет, вот только бизнес бы при этом не убит! Налоги на труд за последние шесть лет для микропредприятий выросли с 16% до 36,5%, а для издательств как организаций, создающих интеллектуальный продукт, у которых до 90% затрат – зарплата, это означает очень существенное повышение налоговой нагрузки.

«Устами младенца...»

Обзор онлайн-комментариев к публикациям «ЭКО»

Ex ore parvulorum veritas.

По случаю выхода 500-го номера «ЭКО» представляем обзор читательских комментариев (всего их более 500), ознакомиться с которыми можно, открыв соответствующие публикации на сайте журнала (в тексте они приведены в сносках). Регулярное их появление – результат сотрудничества между журналом «ЭКО» и экономическим факультетом НГУ.

Многие публикации журнала представляют собой актуальный литературный материал по широкому кругу экономических проблем в дополнение к основной учебной литературе. Изучение журнальных статей и написание микро-эссе по соответствующим темам в формате онлайн-комментариев используется для аттестации студентов и магистрантов ЭФ НГУ по курсам «Ресурсная экономика» и «Экономические проблемы нефтегазового сектора». При этом слушатели не ограничиваются в выборе тематики.

В подавляющем большинстве студенческие комментарии оказались очень интересными, они отражают не только широту взглядов и уровень профессиональной компетенции, но и гражданскую позицию и жизненные принципы авторов. Последние высказывают разные, порою прямо противоположные мнения о прочитанном. Многие суждения можно оценить сообразно поговорке: «Устами младенца глаголет истина» – настолько они справедливы и точны.

Главная тема – **прошлое, настоящее и будущее России** в контексте социально-экономического развития и все «частности», которые с этим связаны.

Вполне естественно, что авторы комментариев не могли обойти вниманием публикации, посвященные **проблематике нефтегазового сектора**. Наибольший интерес вызвали стратегические аспекты его развития, перспективы освоения нефтегазовых ресурсов Западной Сибири, проблемы технологического, в том числе инновационного, развития добывающих и перерабатывающих отраслей, а также так называемая «бензиновая проблема» – засилье суррогата на отечественном рынке.

И третья наиболее обсуждаемая тема связана с **проблематикой Сибири**, включая такие довольно сложные и острые аспекты, как недооценка центром роли Сибири, значение сырьевого фактора в социально-экономическом развитии региона, а также осознание и роль сибирской идентичности.

Перечислим еще ряд тематических направлений, которые также вызвали повышенный интерес у комментаторов. Это экологические проблемы и конфликты, взаимоотношения между центром и регионами, проблема освоения ресурсов в Арктике, возможности и ограничения, «восточный вектор» – что значат дальневосточные территории для России, проблемы взаимоотношений с Китаем, а также формирования и реализации научно-образовательного потенциала страны как предпосылок инновационного развития экономики.

Но давайте предоставим слово самим комментаторам и начнем с главного. Отметим лишь, что публикуемые комментарии подверглись некоторым сокращениям и минимальной литературной правке.

Россия – прошлое настоящее и будущее

Общепризнанная главная беда российской экономики – **ресурсозависимость**. Но чтобы адекватно судить об этой непростой проблеме, нужно разобраться в механизмах самой ресурсозависимости; изучить внутренние и внешние факторы, влияющие на ее формирование; вновь и вновь исследовать постоянно изменяющиеся взаимосвязи между ресурсами, институтами и экономикой (а не ограничиваться заученными шаблонными представлениями о пресловутом «ресурсном проклятии»). Только таким образом можно прийти к объективному пониманию проблемы и на основе этого искать пути решения.

Поспелова Евгения (16.12.2015): Ни для кого не секрет, что значение сырьевого сектора для экономики России колоссально. И это, в первую очередь, объясняется огромными запасами практически всех видов сырья на территории нашей страны... Как России, благодаря своей сырьевой направленности, выйти на мировой уровень конкурентоспособности и не стать «сырьевым придатком» других стран? Шаги, которые нужно сделать для решения этой проблемы... в идеале помогут создать эффективную, устойчивую экономику и вывести Россию на мировой уровень. Однако многие шаги требуют огромных материальных вложений

и серьезных структурных изменений. Возможно ли это в настоящее время для нашей экономики – вот в чем вопрос¹.

Грисюк Павел (15.12.2015): ...Наша страна, безусловно, относится к странам с огромными запасами природных ресурсов, в то время как уровень институционального развития недостаточно высок. В то же время нельзя сравнивать Россию с наиболее отсталыми странами по данному показателю. Это означает, что в данный момент страна находится в некотором переходном состоянии, когда уровень институционального развития и не критически низок, но в то же время недостаточно высок для полноценного использования имеющихся природных ресурсов... Важно сделать упор на социальное, экономическое развитие, развитие институтов, для того чтобы перейти к группе стран с более высоким социальным и экономическим уровнем. Соответствующее развитие должно стать драйвером экономического роста на долгосрочную перспективу и стимулом к более тщательному использованию полученных природных ресурсов².

Кондратова Анастасия (16.12.2015): Я раньше и не задумывалась о том, что существуют такие «цепочки перераспределения ренты» и что такое количество средств идет как на финансирование неэффективных отраслей, так и на различные взятки... С наличием такого большого количества корыстных людей надо что-то делать. Ведь если направить хотя бы часть этих средств на развитие инноваций, то есть вероятность того, что прогнозы были бы не столь печальными.

Анастасия (15.12.2015): На данный момент природные ресурсы превращаются в «проклятье» для нашей страны, нежели преимущество, так как доходы от ресурсов подпитывают политическую коррупцию... Наша экономика имеет догоняющий характер. Благополучие, построенное на нефтедолларах, рано или поздно закончится. На одном сырье не продержишься, нужно развивать технологический сектор.

Елена (26.11.2015): В России идет масштабное перераспределение доходов от ренты, когда эффективные сектора экономики вынуждены поддерживать неэффективные. Кроме того, современный мир опирается на инновационные технологии, у нас же все нововведения в сфере

¹ Крюков В. А. Социально-экономическая «капитализация» сырьевого потенциала России. № 2/2015 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/757-2015/2122-2014-06-24-07-18-25>).

² Гринец И. А., Казначеев П. Ф. Экономический рост и институциональное развитие в нефтегазовых странах. № 4/2015 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/757-2015/2208-2014-06-24-07-18-25>).

науки носят половинчатый характер, а если цены на энергоносители идут вверх, интерес к системной модернизации исчезает. Это имитация модернизации³.

Гайворонский Сергей (16.12.2015): Хочется подчеркнуть отсутствие мультипликативного эффекта в отраслях обрабатывающей промышленности... Думаю, этот вопрос следует проанализировать, то ли курс слишком крепкий держали, то ли много воровали... В любом случае одно «окно возможностей» упущено, если не понять, почему, можно упустить и следующее...

Тенсин Павел (08.12.2015): ...НГС России нуждается в обновлении фондов, технологическом развитии. Однако монополизация отрасли и жесткая налоговая политика государства (нефтяные налоги обеспечивают наполнение федерального бюджета на 50%) на протяжении многих лет тормозят этот процесс, что обуславливает неудовлетворительную динамику нефтяной ренты⁴.

Шульгина Дарья (16.12.2015): Что же это такое «ресурсное проклятье» – миф, призванный скрыть неэффективность политической власти, или фундаментальный фактор, влияющий на социальные и экономические процессы страны? Одним из основных механизмов проявления «ресурсного проклятья» в России является «замораживание» всех структурных реформ. Об этом твердят многие в нашей стране. Но существуют ли какие-то доказательства этого «проклятия»? Разве только ресурсно-ориентированные отрасли связаны с проблемами развития человеческого капитала и низким темпом структурных изменений?

Наталья (22.12.2014): Все дело в плохих и неразвитых институтах. Но ведь мы сами создали их. Неужели, чтобы эти институты исправить, необходимо измениться самим, свой менталитет и свои привычки, в каком-то смысле? Сколько же тогда потребуется времени, чтоб излечить систему? И излечима ли она вообще? Пора начинать серьёзные преобразования! Как раз именно сейчас это просто необходимо!

Тимохин Дмитрий (15.12.2015): ...Как мы знаем, такая наука, как эконометрия, изучает количественные и качественные экономические взаимосвязи, опираясь на математические и статистические методы и модели... Эконометрия – это лишь инструмент в наших руках,

³Суслов Н. И. Рента – это наше всё. № 6/2012 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/754-2012/1506-2012-09-11-06-32-30>).

⁴Куда девалась нефтяная рента? (<http://ecotrends.ru/component/content/article/18-2011-10-21-10-21-48/2084-2014shmatrenta>).

с помощью которого мы можем оценить параметры моделей, а также спрогнозировать какой-либо экономической процесс⁵.

Олейникова Надежда (14.12.2015): На мой взгляд, описанный в статье подход (когнитивное моделирование. – *Прим. ред.*) актуален для множества сфер, поскольку, во-первых, многие процессы имеют тенденцию к усложнению, увеличивается число оказывающих влияние факторов и взаимосвязей. Во-вторых, сейчас неопределённость становится неотъемлемой частью практически любого изучаемого явления.

Что касается описанной модели ресурсозависимой экономики, полученные результаты полностью совпали с имеющимися у меня знаниями и представлениями о механизмах ресурсозависимости, несмотря на субъективность при построении модели. Считаю, что в работе профессиональных экспертов субъективизм не приводит к значительным искажениям⁶.

Юля (01.12.2014): В свете последних событий отчетливо видно, как глубоко «голландская болезнь» пустила корни в российскую экономику. Последствия этого недуга обнажились из-за политических противостояний нашей страны и Запада... Единственный выход – это принятие курса на инновационное развитие экономики. Необходимо развивать тяжелую и легкую промышленность и все сферы экономики, а не оставаться в зависимости от добывающего сектора⁷.

В попытках понять наши теперешние проблемы и найти способы их решения давайте обратимся к некоторым историческим аналогиям, которые могут оказаться весьма и весьма полезными.

Елизавета (15.12.2014): На мой взгляд, сейчас не так много внимания уделяют вопросу экономического развития царской России. Хотя история циклична и имеет свойство повторяться. Мне очень понравилось сравнение догоняющего развития России с известной древнегреческой апорией про Ахиллеса и черепаху. Этим автор точно подметил, что все от-

⁵ Садовская В. О., Шмат В. В. «Бесплатный сыр в мышеловке» или «кабальное проклятие»? № 5/2014 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/756-2014/1885-201405cheese>); Они же. «Цифромания» ресурсного «непроклятия». Полемиические заметки по поводу некоторых эконометрических исследований. № 4/2015 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/757-2015/2209-2014-06-24-07-18-25>).

⁶ Морозова М. Е., Шмат В. В. Как познать механизмы ресурсозависимости? Применение метода когнитивного моделирования при исследовании ресурсозависимой экономики. № 6/2015 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/757-2015/2257-2014-06-24-07-18-25>).

⁷ Гильмундинов В. М. «Голландская болезнь» в российской экономике: отраслевые аспекты проявления. № .../2008 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/750-2008/644-2011-12-05-10-43-52>).

носителю. А привычка России ссылаться на тяжелое наследство, которая имеет место уже более 100 лет, также упомянутая в тексте, мешает брать на себя ответственность, что является, на мой взгляд, одной из бед страны.

Елена (24.11.2015): Кто знает, если бы удалось внедрить до конца реформы Столыпина, если бы не была развязана 1-я мировая война, быть может, вся наша история пошла бы по другому пути... Через 100 лет Россия переместилась на место в 6–7-м десятке по душевым показателям. Внутренние причины те же, что и век назад: коррупция, монополизм, неповоротливость бюрократической машины. Соглашусь с автором в том, что экономические реформы в начале прошлого века были более прогрессивными на тот момент и более продвинутыми. К сожалению, сейчас Россия с ее природным, интеллектуальным потенциалом занимает неподобающее ей место по многим показателям.

Мария (15.12.2015): Обращение к истории сейчас актуально как никогда. Ситуация в мире обострена, и человечество стоит на пороге очередной войны. Именно поэтому нужно обратиться к истории с единственным вопросом: «А нужна ли нам война?». Безусловно, хочется доказать всем, что мы лучше, и среди населения все чаще появляются агрессивные настроения. Но, как верно отмечает В.И. Клисторин, ничего хорошего от войны ожидать не стоит. Вместо передовой и процветающей страны-победительницы проще получить страну с разрушенной экономикой и институтами, процветающей коррупцией и недовольным, бунтующим народом.

Алина (15.12.2015): Подобный исторический анализ является крайне полезным, поскольку демонстрирует тот бесценный опыт, который можно и нужно учитывать правительству при планировании и проведении экономической политики⁸.

Некоторые комментаторы, обратившиеся к статьям на историческую тему, подмечают удивительную схожесть современных российских реалий с тем, что было в прошлом, и актуальность решений и идей, обеспечивших экономический рост 100 лет назад.

Ульянова Елизавета (16.12.2015): Многие называют Витте «дедушкой русской индустриализации». Витте первым прошел этот путь. Несмотря на ошибки и отставку, он все же смог добиться индустриализации российской империи... История деятельности Витте заинтересовывает

⁸ Комментарии к подборке «Россия. 1913–2013» № 12/2013 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/755-2013/1763-1913->) и статье: *Клисторин В.И.* Россия в 1915 году. №4/2015. (<http://ecotrends.ru/component/content/article/757-2015/2214-2014-06-24-07-18-25>).

многих даже сейчас. Прошло уже 100 лет со времен Витте, а Россия сталкивается с теми же проблемами, что и он в свое время.

Елена (30.11.2015): ...На этапе становления экономики, на мой взгляд, нужен протекционистский подход, не зря экономика России в разные времена была на подъеме при наличии продуманного таможенного барьера... Эффективность протекционизма зависит от многих факторов: идей, ресурсных возможностей, – и все это нельзя отделить от задач, решаемых страной на определенном историческом этапе⁹.

День сегодняшний волнует кризисом в экономике, несовершенством государственного регулирования, «пробуксовкой» в модернизации, западными санкциями и проблемами импортозамещения... Для комментариев характерны критические настроения, а лейтмотивом является стремление понять, в чем причина наших сегодняшних экономических неудач.

Шиховцова Екатерина (16.12.2015): Экономика России переживает тяжелые времена... На данный момент ей брошено два вызова: внешний и внутренний. Внешний заключается в различного рода трудностях из-за санкций западных стран по отношению к России, а внутренний – в стагнации, рецессии и стагфляции.

Ясно также, что одной из главных проблем российской экономики на данный момент является отсталость реального сектора, низкая технологичность производств, высокая зависимость от импорта. Однако, по моему мнению, совсем не ясно, почему же об этом так много и давно говорят как специалисты, так и представители власти, но ситуация не меняется, а только ухудшается?¹⁰

Ярохно Евгения (14.12.2015): ...Удивительно, почему после стольких обсуждений, замечаний и доводов за многие годы так и не были предприняты кардинальные меры для улучшения положения экономики страны. Действительно интересно, будет ли что-либо сделано (впрочем, как и что именно) для решения этих проблем в ближайшем будущем, ведь все-таки не верится, что руководство нашей страны не видит их важности.

⁹ *Важенин С. Г., Суших В. В.* Уральская горнозаводская промышленность в планах индустриализации России С. Ю. Витте. № 6/2015 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/757-2015/2259-2014-06-24-07-18-25>); *Барсукова С. Ю.* Условия эффективного протекционизма. Размышления С. Ю. Витте и Д. И. Менделеева. № 7/2011 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/753-2011/317-2011-12-19-08-03-40>).

¹⁰ *Кулешов В. В.* Современные вызовы социально-экономическому развитию России. № 12/2014 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/756-2014/2062-2014-06-24-07-18-25>).

Возможно, что исполнительная власть видит перед собой другие первоочередные задачи. Однако кажется очевидным, что при своевременном решении проблемы недостаточности инвестиций в основные фонды, нам удалось бы избежать некоторых неблагоприятных условий, в которых мы находимся сегодня. Хочется верить, что решение все-таки будет найдено до того, как проблема дойдет до критической точки¹¹.

Наталья (16.12.2015): Кризис в нашей стране наблюдается уже довольно давно, причем погружаемся мы в него все глубже и глубже. Цена на нефть падает, чуть ли не каждую неделю появляются новые и новые санкции, страшно представить, что нас ждет впереди. Прошел целый год с начала валютных войн, это немалый промежуток времени для урегулирования ситуации, но, как мы видим, основные макроэкономические показатели оставляют желать лучшего.

Шиховцова Екатерина (16.12.2015): ...В цели ЦБ РФ вовсе не входит стимулирование экономического роста, а, напротив, входит его торможение, поскольку с увеличением ставки происходит значительное снижение важнейших для российской экономики инвестиций в основной капитал. Таким образом, под сомнение попадают не только используемые методы Банка России, но и поставленные регулятором цели¹².

Гореев Антон (17.12.2015): Вызывают много вопросов действия ЦБ и правительства, ...когда экономические умы России пишут о необходимости кардинальных мер, направленных в совершенно другую сторону и с другим акцентом. Вызывает много вопросов и нынешняя компетенция руководства ЦБ в связи с событиями, произошедшими в конце 2014 г. – начале 2015 г., которые вообще не поддавались здравой логике.

Наталья (22.12.2014): Почему ЦБ уделял столько внимания инфляции, а не экономическому росту?.. Почему мы заделывали дыры в нашей экономике с помощью нефтяных денег, вместо того чтобы лечить ее с помощью них же? Почему бы не изменить подход в корне? Может быть, пора сходить с дороги ресурсной зависимости и зависимости от других экономик? Безусловно, «большая» нефть, найденная в нашей стране около полусотни лет назад, была спасением! Но сейчас это играет уже не в нашу пользу¹³.

¹¹ *Алексеев А. В.* Модернизация российской экономики: кто оплатит счет? № 1/2015 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/757-2015/2092-2015-01-alekseev>).

¹² *Баранов А. О., Павлов В. Н., Тагаева Т. О.* Тревожные перспективы: прогноз развития экономики России на 2015–2017 гг. № 12/2014 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/756-2014/2063-2014-06-24-07-18-25>).

¹³ *Баранов А. О.* Замедление экономического роста в России и перспективы его преодоления. № 12/2013 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/755-2013/1764-2013-11-28-11-12-47>).

Шиховцова Екатерина (16.12.2015): ...Экономический рост в стране подавлен: банки вынуждены устанавливать высокие ставки по кредитам, что делает заемные средства непозволительно дорогими как для реального сектора экономики, так и для других секторов экономики. В результате инвестиции резко снижаются, а без инвестиций, как известно, об экономическом росте не может быть и речи.

Кухарева Глафира (07.12.2015): Говоря о возможных причинах падения цены на нефть в 2014 г., к указанным в статье можно добавить следующие возможные причины такого падения: рост предложения нефти вследствие бума производства сланцевой нефти в США; возобновление во многих странах производства нефти, претерпевшего серьезные перебои в последние годы (Ирак, Иран, Ливия, Венесуэла); утрата возможности стран ОПЕК сокращать предложение нефти для поддержания цен на нее. Кроме того, некоторые эксперты (в частности Дж. Коломбо, «Forbes» от 9 июня 2014 г.) указывают на тот факт, что восстановление мировой экономики после финансового мирового кризиса 2008 г. в действительности является лишь экономическим «пузырем», который стал основной причиной возобновления роста мировой экономики в данный период. Когда этот пузырь лопнет, глобальная экономика рухнет, что снизит спрос на нефть¹⁴.

Одной из наиболее животрепещущих является тема антироссийских санкций. Естественно, что комментаторов прежде всего интересует, почему санкции оказались столь болезненными, каковы наши возможности противостоять санкциям и... как извлечь из них пользу!

Горбунова Наталья (16.12.2015): Очень болезненная тема для нашей страны, конечно. Но с другой стороны, санкции – своеобразный толчок для развития собственного производства, которое вполне может быть не хуже. Санкции – это сила, почему мы не можем быть сильными? Я считаю, что попытка изолировать нас от мировых товарных рынков в любом случае закончится неудачей.

Россия – великая наша страна! На то она и великая, что обязана держать статус и противостоять противнику, доказать, что готова не только держать удар, но и дать ответ на него! Возможно, у меня очень оптимистичный прогноз, конечно. Но я всем сердцем люблю и верю в нашу страну!

Шиховцова Екатерина (16.12.2015): ...Почему же слабость российской экономики, на которую так удачно давят Штаты, за три деся-

¹⁴ Баранов А. О. Оценка глубины и длительности рецессии в России и меры Правительства РФ по ее преодолению № 4/2015 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/757-2015/2206-2014-06-24-07-18-25>).

тилетия не изменилась? Притом, что 30 лет назад это было фактически другое государство, с другим политическим и экономическим устройством, с другими экономическими связями, с другими людьми, стоящими у власти. Однако сырьевая зависимость страны по-прежнему является наиболее уязвимым местом России.

Это наводит на мысль, что США не прекратят прямо или косвенно использовать это уязвимое место с целью снижения конкурентоспособности нашей страны на мировой арене до тех пор, пока ситуация в российской экономике не изменится. Так не пора ли что-то менять?

Ковалева Юлия (07.12.2015): ...Тем не менее за данный ход мы должны поблагодарить США, так как сейчас мы активно начали заниматься перекалфикацией работников, модернизацией производства и обновлением основных фондов...

Загайнова Анастасия (25.04.2015): ...Санкции – это повод к тому, чтобы мы наконец-то начали решать собственные проблемы. Ведь... страна, вводящая санкции, выявляет самое слабое место своего противника и бьет по нему. А наше слабое место – это, прежде всего, экономическая политика, а именно сырьевой образ жизни. Поэтому нашим главным оружием должно стать формирование правильного экономического видения, переход от продажи сырья к производству. Сегодня роль государства важна как никогда. Мы должны выстоять!¹⁵

Главное средство борьбы с последствиями санкций – импортозамещение, в том числе специальные меры, предпринимаемые для обеспечения ключевых отраслей экономики. Главное, чтобы эта сложнейшая политика, направленная на диверсификацию экономики, не оказалась сиюминутной и не превратилась в банальную кампанейщину.

Мария К. (16.12.2015): В условиях западных санкций проблема импортозамещения в нефтегазовом комплексе особенно актуальна... Решения можно достичь совместными усилиями нефтяных компаний, поставщиков, регионов и центра: надо перейти на долгосрочные контракты с поставщиками, поддерживать местных поставщиков, стимулировать инвестиции в модернизацию производства...

Пирожкова Дарья (16.12.2015): С учетом введенных санкций данная проблема становится все актуальней. Но на мой взгляд, у нас «пока не прижмет совсем, особо стараться не будут», а ведь это

¹⁵ Казанцев С. В. Антироссийские санкции – вчера и сегодня. № 3/2015 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/757-2015/2154-2014-06-24-07-18-25>).

колоссальная работа, требующая огромных затрат, новых законов и строгого контроля¹⁶.

Алина (30.11.2015): ...Диверсификация экономики нужна. Однако, во-первых, нужно понимать, что диверсификация не может быть одномоментной, как многие ее представляют. Диверсификация – это процесс, это постоянное совершенствование экономики, постоянное изменение ее структуры, направленное на адаптацию к новым течениям времени. Одним словом, регулярная диверсификация – это способность экономики «идти в ногу со временем». Во-вторых, в вопросах политики, направленной на поддержку развития отечественных отраслей, главное – чувство меры. Иначе, как показывает мировая практика, ...успех может легко обернуться кризисом¹⁷.

Что день грядущий нам готовит? Будущее нашей страны выглядит весьма тревожным, даже пугающим, и неоднозначным. В каком направлении нам предстоит двигаться и что нужно сделать, чтобы, находясь в «трясине кризиса», нащупать свой верный путь к успехам и больше не сворачивать с него? Комментаторы сходятся во мнении, что страна нуждается в серьезных переменах, и нужно учиться жить по-новому. Но при этом они задаются вопросом: почему осознание необходимости поиска новых решений приходит лишь в самом крайнем случае, когда становится совсем невмоготу?

Валерия (17.12.2014): То, что сейчас происходит в нашей стране, пугает. Кажется, что куда ни посмотришь, всё плохо. Безумные скачки рубля, падение цен на нефть, санкции, отсутствие должного уровня технологий, машиностроения и так далее. Но мне кажется, что для нашей страны это важный, переломный момент. Иллюзия стабильности, того, что «в принципе» всё хорошо, – исчезла. Кризис, как лакмусовая бумажка, указывает на наши слабые места..., и мы теперь имеем прекрасную возможность встать на другой путь развития. Но, к сожалению, почему-то какие-то радикальные перемены происходят лишь в крайних случаях.

Дмитрий (16.12.2015): Вот так всегда. Когда в мире все хорошо (имеются в виду высокие цены на нефть), государство не чешется: а что, доход выходит хороший, зачем что-то делать? Как только цены опускаются до критической отметки, мы все равно ничего не делаем, ведь теперь не на

¹⁶ Токарев А. Н. Сможем ли заместить импорт в «нефтянке»? № 4/2015 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/757-2015/2200-2014-06-24-07-18-25>).

¹⁷ Кравченко Н. А. История импортозамещения. № 9/2015 (<http://ecotrends.ru/component/content/article/757-2015/2308-2014-06-24-07-18-25>).

что. Вот и приходится тратить накопленное годами добро, чтобы потом все его спустить, дабы рубль поддержать. Ну и, конечно, поговорить о том, что необходимо внедрять импортозамещение и различными путями диверсифицировать экономику и слезть с «нефтяной иглы». Надеемся, что такой шок, как падение цен ниже 40 долларов наконец-таки даст импульс для действий.

Шульгина Дарья (16.12.2015): По всем прогнозам, России уже не должно существовать, потому как цены на нефть давно упали ниже «роковой цифры» в 90, 80 и даже 60 долларов за баррель. Но реальность такова, что мы еще на плаву. Строятся оптимистические прогнозы, и... мы уже видим наше светлое будущее и с запредельно низкими ценами за баррель бесценной нефти... Поначалу падение цены в стране воспринимали как начало кризиса и крушения российской экономики. Сейчас же данная ситуация воспринимается как возможность импортозамещения, развития внутреннего рынка и переориентации экономики. Действительно, «пока гром не грянет, мужик не перекрестится»...

Константин (16.12.2015): «Наша экономика переживает тяжелые времена»... уточним: наша экономика выживает в эти тяжелые времена. Возникает вопрос: чего мы ждем? роста цен на нефть? отмену санкций? А получаем нефть марки Brent менее 40 долл./барр. Давно пора понять, что без важных изменений в экономике страны будет только хуже.

Виолетта (16.12.2015): Страна зависима от цен на нефть, но не меньше она зависима от инвестиций, только они гораздо медленнее показывают результат своего снижения. В страну с нерадушными перспективами не хотят вкладывать.

Ковалева Юлия (08.12.2015): Правительство нашей страны – как ёж в поговорке: «Ёж – птица гордая, пока не пнешь, не полетит». Очень часто развитие страны происходит исключительно после больших встрясок, как, например, обесценение рубля или снижение цены на нефть.

Сейчас удар по экономике оказался «центровым», так как задеты основные отрасли. Наши отечественные производители несут огромные убытки, российские банки банкротятся из-за санкций в банковской сфере, то есть экономика опять попадает в стадию кризиса, хотя только недавно вышла из периода стагнации. Тем не менее, когда мы ждем от правительства точных и скорых решений, оно даёт лишь «аккуратные» прогнозы, которые могут как выйти за рамки нормы, так и оказаться действительно позитивными. В итоге хотелось бы сказать, что спасибо нашему правительству за попытки что-то исправить, ведь «только попробовав что-либо, можно это познать». Будем надеяться, что это «познанное» будет хорошим опытом для нашей страны!

Кузьмичев Иван (16.12.2015): Да, цена на нефть марки Brent чуть было не опустилась ниже отметки в 38 долл./барр. Судя по дина-

мике цен, может быть ещё хуже. Но американские танки и натовские миротворцы пока что не разгуливают у нас под окнами, а значит, делаем справедливый вывод: Россия сохранила свой суверенитет. Эти события связаны: пропустим момент – и наша экономика обрушится под градом санкций и прочих экономических рычагов; пропустим ещё, и превратимся в далеко не самое демократическое государство, а наши западные друзья «полетят нас спасать».

Анастасия (17.12.2015): Я считаю, что не стоит заикливаться на ценах на нефть, наоборот, необходимо начать развивать другие, не менее важные отрасли страны.

Панина Александра (16.12.2015): Россия и санкции: что изменилось спустя год? В целом я бы выделила 2 группы изменений (общественно-политические и экономические). Цены на нефть снизились, рубль обвалился на 46% с момента введения санкций. Однако мы наблюдаем, что при всех экономических трудностях население поддерживает Президента РФ и надеется на светлое будущее.

Федулина Лилия (16.12.2015): Позитивный настрой, это конечно, всегда хорошо. Но если речь идет об экономике страны, прогнозах и опасениях, то одним положительным настроением тут не обойтись. Мало говорить о том, что мы сможем справиться, наша экономика выстоит и на этот раз, нужно выстраивать прогнозы и проводить реформы...

Кашеварова Анастасия (16.12.2015): ...Нужно разрабатывать и проводить реформы, а не только говорить о том, что ничего плохого нас не ожидает.

Коновалов Вячеслав (15.12.2015): ...Чтобы рассчитывать на свои силы, необходимо сначала их развить. Сложившаяся экономическая ситуация теперь дает нам такую возможность. Именно поэтому для России сейчас так важно «учиться жить по-новому», искать... возможности для переориентации экономики¹⁸.

Обзор подготовил **В.В. ШМАТ**, ИЭОПП СО РАН, Новосибирск

¹⁸ Лучший способ предсказать будущее – придумать его (Алан Кэй) [Электронный ресурс] (<http://ecotrends.ru/component/content/article/18-2011-10-21-10-21-48/2082-2014-12-newsshmat>).

Северные города: общие тренды и национальные особенности*

Т.Н. ГАВРИЛЬЕВА, доктор экономических наук, Инженерно-технический институт Северо-Восточного федерального университета им М. К. Аммосова, ОРЭСИ ЯНЦ СО РАН, Якутск. E-mail: tuyara@list.ru

Е.А. АРХАНГЕЛЬСКАЯ, кандидат технических наук, Инженерно-технический институт Северо-Восточного федерального университета им М. К. Аммосова, Якутск. E-mail: e_arkhangelskaya@mail.ru

Статья посвящена сравнительному анализу северных городов мира и России. База данных, сформированная на основе открытой Википедии, включает 124 городских поселения в России, США, Канаде и Норвегии. Для анализа использовались стандартные статистические методы. Результаты исследования подтверждают выводы новой экономической географии: в долгосрочной перспективе будут продолжаться рост агломераций и депрессия малых населенных пунктов. Сравнительный анализ северных городов позволил выделить ряд общих проблем. Рыночная модель в США, Канаде и Норвегии дополнена значительными социальными инвестициями и трансфертами населению. Советская модель освоения Севера себя исчерпала, тем не менее новая Россия продолжает опираться на старый опорный каркас.

Ключевые слова: городские поселения, сравнительный анализ, население, Север, депрессия, устойчивое развитие

Северные города: общие тренды и национальные особенности

В настоящее время города являются основной движущей силой развития экономики и общества, при этом урбанизация как глобальный процесс имеет свои национальные и региональные особенности. В некоторых странах, например в Китае, она искусственно стимулируется, где-то политика, наоборот, нацелена на сохранение сложившейся системы расселения, исходя из концепции географического и исторического детерминизма, которая в том числе предполагает, что «...системы расселения

* Статья написана в рамках научного проекта РФФИ (Бельмонт форум) № 15-54-71003 «Бюджет углерода мерзлотных экосистем, городов и поселений восточной Арктики России» (С budget of ecosystems and cities and villages on permafrost).

обладают большой устойчивостью, которая обеспечивается географическими, климатическими и историческими факторами, а пространственное равновесие – единственно» [1].

Особый интерес представляют сравнительный анализ моделей развития в северных городах мира и России, определение национальных особенностей, а также общих трендов и тенденций. Все северные города объективно имеют такие ограничения, как уязвимость северной природы, демографическая емкость территории, высокий уровень природных и техногенных рисков. Многие из них расположены вблизи рек и морей, являются морскими и речными портами. Изолированность территориального расположения становится стимулом для формирования относительно развитой транспортной инфраструктуры (мостов, аэропортов и др.). Они, как правило, малочисленны относительно центральных городов страны. Часть северных городов – административные центры провинций (областей, республик и штатов), а также крупные образовательные и научно-исследовательские центры.

Для проведения исследования была сформирована база данных, включающая 124 города и поселка городского типа (малые города) России (92 города и пгт), США (22), Канады (5) и Норвегии (5). В базу данных вошли городские поселения, в которых численность населения когда-либо достигала 1000 человек в период наблюдения – 1900–2015 гг., т. е. за 115 лет, расположенные выше 55 градусов северной широты, в том числе в России, включая республики Саха (Якутия), Коми, Карелия, Бурятия, Красноярский и Пермский края, Мурманскую, Магаданскую, Тюменскую, Томскую и Архангельскую области, Чукотский и Ненецкий автономные округа; в США (штат Аляска); а также в Канаде (Альберта, Юкон, Северо-Западные территории).

Данные были собраны на основе открытой Википедии. Так как это свободная энциклопедия, то информация по разным странам варьирует по полноте. Многое зависит от авторов, описывающих свои города, а также от особенностей национальной статистики. Например, недоступны данные по численности населения в городах России за 1950 г., так как после войны не проводились масштабные статистические наблюдения. Не у всех городов, находящихся за Полярным кругом, указана продолжительность полярной ночи и дня, скандинавская статистика недоступна на английском языке и т. д.

Данные включают: географические координаты; страну и штат (регион); наличие полярного дня и ночи, а также вечной мерзлоты; среднегодовую температуру; даты основания и приобретения статуса города или поселка городского типа; площадь поселения и плотность населения в нем; численность населения в поселении, начиная с 1900 г. или с года основания в XX в.; экономическую специализацию; транспортную инфраструктуру (наличие речного или морского порта, железной дороги, аэропорта); наличие профессионального учебного заведения (университет, институт или колледж).

Индикаторы, на основе которых можно оценить качество и уровень жизни, включая уровень доходов относительно среднего по стране, удельный вес бедного населения, уровень преступности, экологическую ситуацию, к сожалению, не вошли в базу из-за фрагментарности представления в Википедии. Данная информация частично доступна только для США, для других стран необходимо задействовать национальную статистику.

Основной целью является определение особенностей процесса урбанизации в северных регионах мира в XX в. – начале XXI в.

Вопросы исследования:

- *какие города можно назвать северными;*
- *есть ли сходные тенденции в развитии северных городов и поселений, учитывая принципиально разные экономические модели (США, СССР, Норвегии, Канады) в XX в. – начале XXI в.*

Что такое северный город?

Национальные различия в подходах к идентификации поселения в качестве города. Один из критериев придания населённому пункту статуса города – численность населения. Согласно рекомендациям ООН, для возможности сопоставления урбанизации стран и других целей предлагается считать городами все поселения, имеющие 20 тыс. жителей и более. Но есть и национальные, и исторические особенности. Например, в США город – это населенный пункт с числом жителей свыше 2,5 тыс. А в Норвегии, согласно закону 1997 г., поселение может претендовать на статус города, если численность жителей превышает 5000 человек. До 1996 г. статус города присваивался министерством местного самоуправления и регионального развития. В настоящее

время статус присваивается муниципальным советом (советом коммуны) и формально одобряется государством. Присвоение муниципальным советом Барду (Bardu) в 1999 г. статуса города Сетермоену (Setermoen) было вскоре отменено, потому что коммуна не удовлетворяла лимиту в 5000 человек.

В России населённый пункт может приобрести статус города (поселка городского типа, далее – пгт), если в нём проживает не менее 1 тыс. человек. От сельских поселений такой поселок отличается не численностью, а структурой занятости: как минимум 85% населения не должно быть занято в сельском хозяйстве. Минимальное число жителей в поселке городского типа в советский период – 3 тыс. человек (в городе – 12 тыс.), часто в таких посёлках было только одно градообразующее предприятие. В настоящее время некоторые предприятия стали неконкурентоспособными, поэтому Россия сталкивается с социальными проблемами моногородов, в том числе на Севере [2–3].

В России со времен плановой экономики существуют различия в обеспечении городских и сельских поселений социальной инфраструктурой, они закрепляются нормативами градостроительного проектирования, которые утверждаются министерствами и комитетами строительства на уровне субъектов РФ. Для городов и поселков городского типа качество и состав социальной инфраструктуры традиционно выше, чем для сельских.

Несмотря на то, что сельские поселения России, включая Якутию, зачастую имеют значительную численность (3000–10000 человек), не все они стремятся стать городами. Причина кроется в традициях и истории, а также в социальной политике. Люди, работающие в сельской местности, имеют ряд льгот. Например, в Якутии им частично компенсируются коммунальные услуги, для них также предусмотрены надбавки к окладу в размере 15% (приказ Министерства труда и социального развития РС (Я) от 14.10.2008 № 563-ОД «Об утверждении Рекомендаций по установлению размеров повышающих коэффициентов за наличие ученой степени, почетного звания, за работу в сельской местности и арктических улусах (районах)»).

Поселение приобретает статус города, согласно действующему законодательству, в частности ст. 11–13 ФЗ РФ № 131 от 06.10.2003, по инициативе населения посредством законов субъектов РФ. Размеры территории поселения устанавливаются

с учетом численности населения. В границах городского поселения могут находиться один город или один поселок с прилегающей территорией, а также сельские населенные пункты, не являющиеся муниципальными образованиями [4].

Соответственно, у субъектов России есть достаточно широкий круг полномочий в части управления территориальным развитием, но за последние 30 лет никаких масштабных изменений в административно-территориальном устройстве на местном уровне (объединение, разъединение или ликвидация муниципалитетов) не происходило. Объединялись субъекты РФ, например, в Камчатский (2007 г.) и Забайкальский края (2008 г.), но не поселения или города, как это было в Норвегии в 1960–1965 гг. Соответственно, новая Россия базируется на старом территориальном каркасе, который формировался в течение длительного исторического периода, но особенно активно – в XX в. в рамках советской модели.

Различные национальные подходы к определению Севера.

Есть географически точное определение Полярного круга – выше $66^{\circ}33'44''$ градусов северной широты. Поселения, расположенные за ним, вне зависимости от национальной принадлежности, относятся к северным, а условия жизни людей считаются экстремальными: низкая среднегодовая температура, продолжительные периоды полярной ночи и т. д.

Поселения, расположенные ниже Полярного круга, сложнее идентифицировать как однозначно северные. Не во всех из них есть вечная мерзлота, а города, расположенные примерно на одной географической широте, существенно различаются по среднегодовой температуре. Этот показатель для Салехарда ($66^{\circ}31'48''$ с. ш. $66^{\circ}36'06''$ в. д.) составляет минус $5,7^{\circ}\text{C}$, для Удачного ($66^{\circ}25'47''$ с. ш., $112^{\circ}24'07''$ в. д.) – минус $11,8^{\circ}\text{C}$, для Печоры ($65^{\circ}08'49''$ с. ш. $57^{\circ}13'27''$ в. д.) – минус $1,9^{\circ}\text{C}$, для Фэрбенкса ($64^{\circ}50'16''$ с. ш. $147^{\circ}52'59''$ з. д.) – минус $3,0^{\circ}\text{C}$. Северная Европа, включая Северо-Запад РФ, имеет достаточно мягкий климат благодаря Гольфстриму.

Россия унаследовала от СССР определение «Крайний Север», имеющее скорее не административно-территориальное, а планово-экономическое значение. Регионы, входящие в утвержденный перечень, имели особые преференции: население получало дополнительные меры социальной поддержки и более высокую

заработную плату, но в них был и более высокий уровень цен (выделялись 1-, 2- и 3-я ценовые зоны). Северные особенности нашли свое отражение и в нормативной базе строительства и транспорта.

Впервые северные льготы были утверждены Указом Президиума Верховного Совета СССР от 10.02.1960 «Об упорядочении льгот для лиц, работающих в районах Крайнего Севера и в местностях, приравненных к районам Крайнего Севера». После этого они начали выделяться в советской статистике. В 1965–1985 гг. общая площадь территории северных районов, расположенных за Полярным кругом и приравненных к ним в Северо-Западном районе, Западной и Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, составляла 10,9–11,0 млн км², или 64% от всей территории РСФСР. Как показывают данные таблицы 1, за 1960–1985 гг. численность и, соответственно, плотность населения выросли в два раза, в том числе за счет строительства новых городов и поселков.

Таблица 1. Характеристики северных районов и городов в составе РСФСР (1940–1985 гг.)

Показатель	1940	1958	1959	1960	1961	1964	1965	1970	1975	1976
Число городов и поселков городского типа	98	296	305	311	314	355	359	365	397	404
Численность населения, млн чел.	4,7	5,3	5,9	6,8	7
Число жителей на 100 км ²	43,1	48,6	54,1	62,4	64,2
Показатель	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	
Число городов и поселков городского типа	413	421	433	433	437	446	447	452	454	
Численность населения, млн чел.	7,2	7,4	7,7	7,9	8,2	8,4	8,7	8,9	9,2	
Число жителей на 100 км ²	66,1	67,9	70,0	71,8	74,5	76,4	79,1	80,9	83,6	

Источники: [5–9].

Перечень территорий Крайнего Севера регулярно изменялся, в него входили новые регионы, исключались старые. Это – результат успеха лобби регионов или отраслевых министерств СССР. Например, в 1970, 1971, 1975, 1977, 1982, 1985 гг. в состав северных регионов были включены отдельные районы Приморского и Хабаровского краев, Читинской и Томской областей. Они же были и исключены из этого состава Постановлением Совета министров СССР от 03.01.1983 № 12. В 1990–1994 гг.

они были возвращены в этот перечень, тогда он был существенно расширен. Процесс продолжается и сейчас, например, в 2008 г. к районам Крайнего Севера и приравненным к ним был отнесен ряд поселений Республики Коми, а в 2012 г. – Березовский и Белоярский районы Ханты-Мансийского автономного округа.

Тенденции в развитии северных городов в XX в. – начале XXI в.

Этапы формирования

Как показывают данные таблицы 2, из 124 городов, вошедших в базу исследования, только 45 (36%) были основаны ранее XX в. В среднем для получения статуса города в России поселению требуется 50,3 года, в США – 67, в Норвегии – 36,8, в Канаде – 15,6 лет с момента основания.

Таблица 2. Временные характеристики формирования северных городов (до 1900 г., 1900–1980 гг.), лет

Города	До 1900	1900–1940	1941–1980	Всего	Средняя продолжительность периода приобретения статуса города*
В среднем по городам	45	43	36	124	51,7
Россия	24	35	33	92	50,3
США	16	4	2	22	67,0
Норвегия	2	2	1	5	36,8
Канада	3	2	0	5	15,6

Источник табл. 2–7: база данных исследования.

* С момента основания поселения.

Старейшими из северных являются города Северо-Запада России, основанные преимущественно в XVI в., самый старинный – Соликамск (1430 г.). В XVII в., во время освоения Сибири, было основано большинство якутских городов, а также Томск, Пермь и Березники. XVIII в. – время освоения Аляски, в тот период было основано шесть из 22 рассматриваемых американских городов, часть из них – русскими колонистами. В XIX в. этот процесс продолжился, города на Аляске основывались как базы золотодобытчиков: время золотой лихорадки – один из самых ярких эпизодов экспансии. Но и другие страны (Россия, Канада, Норвегия) в то время расширили свои северные владения за счет выхода за Полярный круг. Таким образом, первая массовая волна экспансии на Север продолжалась с 40-х годов XVIII в. до начала XX в.

Век XX можно разделить на два периода: до и после второй мировой войны. В 1900–1940 гг. массовый рост российских городов происходил за счет индустриализации, которая потребовала вовлечения новых природных и людских ресурсов, политических репрессий (строительство ГУЛАГа), формирования новых военных баз. Основная волна пришлась на 1924–1940 гг. В тот период миграция в России имела направленность с Юга на Север, с Запада на Восток. Эти миграционные процессы, как известно, имели принудительный характер, и во многом современные северные города России несут на себе отпечаток решений И.В. Сталина, сыгравшего главную роль в определении характера освоения российского Севера.

Третья крупная волна экспансии приходится на 1960–1980 гг., когда в процессе восстановления экономики СССР после второй мировой войны начался период освоения новых месторождений на Дальнем Востоке и в Сибири, сопровождавшегося строительством новых железных и автомобильных дорог, электростанций. Именно тогда были приняты первые нормативные акты, гарантирующие социальные льготы северянам. Эта волна освоения Севера проходила в более либеральных политических условиях, подневольная рабочая сила иссякла (был закрыт ГУЛАГ), что потребовало формирования системы материальных стимулов.

Пространственная политика советского периода была направлена на достижение более равномерного распределения населения по территории страны и на стимулирование развития восточных и северных территорий. Инструментами этой политики выступали создание новых производств и индустриальных центров в отдаленных районах, реализация крупных инфраструктурных проектов на неосвоенных территориях, ограничения на переезд из села в город и из малых городов в крупные [1].

Динамика численности населения

К 1990 г., в период завершения этапа советской модели экономики, численность населения в рассматриваемых северных городах России достигла максимума – свыше 6,4 млн человек (70% от всего населения РСФСР, проживающего в тот период в регионах Крайнего Севера), а затем, начиная с перестройки, начался исход. Его причинами стали различные факторы: ликвидация производств и последующая потеря рабочих мест, а также либерализация условий миграции. До приватизации советский

человек не владел жильем, кооперативного жилья было очень мало, без постоянной прописки не брали на работу, поэтому переезд в другой город сопровождался большими трудностями. Рыночная экономика, лишив гарантированных рабочих мест, дала людям личный капитал. Многие сделали выбор в пользу регионов с более благоприятным климатом.

Как показывают данные рисунка 1, с 1950 по 2015 гг. численность населения северных городов США и Канады росла наиболее быстрыми темпами, но относительно штатов и провинций этих стран с более благоприятными климатическими условиями она была невысокой.

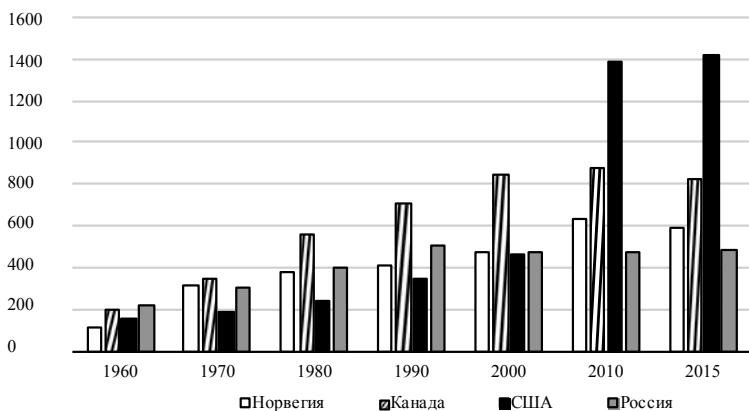


Рис. 1. Динамика численности населения в северных городах в 1960–2015 гг., 1950=100%

«В Канаде 80% населения проживают в пределах 200 км от границы США, где климат соответствует климату Алтая. На Аляске, где зона вечной мерзлоты занимает 81% территории штата, в этих районах живут менее 50 тыс. человек, тогда как почти половина населения сосредоточена в Анкоридже (где среднегодовая температура достигает $+3,4$ °С, в Томске, городе далеко не худшем в России, она составляет всего $+0,9$ °С). Расчеты американских специалистов по российской экономике показывают, что с 1930 г. по 2010 г. средняя январская температура, в которой жили среднестатистические граждане Канады, повысилась на $1,2$ °С, с минус $10,1$ до минус $8,9$ °С, зато аналогичный показатель для СССР (России) снизился за тот же

период на 1 °С, с минус 11,6 до минус 12,6 °С» [см.: 10. Р. 38]. Это означает лишь одно: канадцы уходили с «северов», тогда как россияне уверенно двигались на север и северо-восток. Кончилось все известно чем: огромным перенапряжением усилий и крахом великой страны [11].

Анализ данных таблицы 3 показывает, что средняя численность населения в городах росла до 1990 г., далее во всех группах наблюдается спад, который продолжается до настоящего времени, кроме городов с численностью свыше 100 тыс. человек, где с 2000 г. наметилась стабилизация. В крупнейших городах спад был наименьшим, и в 2010 г. средняя численность в них превысила показатель 1990 г. В то же время в городах численностью до 2000 человек в среднем количество населения снизилось до 933,3 человек и находится на уровне 1940–1950-х гг. В современных условиях, когда мобильность не ограничивается административными мерами, а малые города продолжают проигрывать крупным по уровню комфортности проживания и доходов, доступности рабочих мест и социальных услуг, исход населения из депрессивных поселений приобретает долгосрочный характер.

Депопуляция малых поселений как одна из особенностей урбанизации является общей социальной проблемой всех северных регионов. Например, Каанаак – город и центр одноименного муниципалитета в Северной Гренландии. Население на 1 января 2015 г. составляло 640 чел., а всего муниципалитета, включая пять деревень, – 850 человек. Население деревень сокращается, так как люди перебираются в город. Раньше деревень было больше, но многие уже заброшены. Процесс концентрации населения в городах идет по всей Гренландии [12].

Некоторые исследования показывают, что для северных городов характерны гендерные диспропорции. Так, горнодобывающая специализация приводит к преобладанию мужского населения в промышленных поселках. Например, в поселении Лонгйир (Норвегия) удельный вес мужчин в возрасте от 25 до 44 лет составляет 60%. В этом поселении относительно мало детей, много одиночек, велика миграция населения. В крупных городах ситуация обратная – так, в Якутске преобладает женское население, а 60% студентов Северо-Восточного федерального университета – девушки. Этот вопрос также остается одной из перспективных тем для исследований.

Если рассматривать динамику численности населения относительно Полярного круга (рис 2.), то можно отметить, что численность населения заполярных городов стала сокращаться с 1990 г., в городах ниже Полярного круга – стабилизировалась в 2000-х годах. Во многом на эту статистику оказал влияние исход населения из российского Крайнего Севера, но некоторые схожие процессы можно отметить и в Норвегии, и в США. Таким образом, Север глобально неконкурентоспособен относительно Юга.

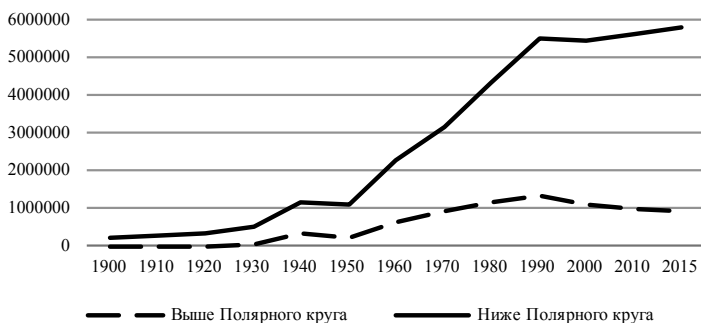


Рис. 2. Динамика численности населения в северных городах, расположенных выше и ниже Полярного круга, в 1900–2015 гг., чел.

В таблице 4 представлена динамика численности населения в некоторых крупных северных городах. Как показывают данные, они динамично растут, если являются административными центрами субъекта РФ или штата, имеют промышленную специализацию или статус научно-образовательного центра.

При этом города с нефтегазовой специализацией (Тюмень и Сургут), где высокий уровень и качество жизни, растут быстрее, чем другие. Крупные города отличаются более сложной организацией экономики, наличием значительного числа отраслей новой экономики, в них преобладает третичная и четвертичная занятость по типологии Фишера-Кларка. Большая численность населения стимулирует проникновение новых продуктов, уровень потребления выходит на средние мировые стандарты. Вместе с тем общей для северных городов особенностью является высокий удельный вес занятых в секторе государственного и муниципального управления и предоставления социальных услуг.

Таблица 3. Динамика средней численности населения в северных городах в 1900–2015 гг., чел.

Ранжирование городов по численности в 2015 г.	1900	1910	1920	1930	1940	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2015
До 2000 включительно	354,0	700,0	400,0	400,0	860,0	2435,4	2538,2	2438,1	2562,8	1302,1	1030,6	933,3
2001–5000	3373,3	799,4	582,0	676,6	923,4	2078,6	3552,1	4089,7	5834,4	3816,0	3318,5	3185,0
5001–10000	621,5	835,0	1084,8	1416,4	3693,3	4783,6	6129,7	7433,1	9329,3	7998,0	7468,7	7258,4
10001–30000	2462,0	466,0	891,7	3089,7	5727,1	11570,6	14392,9	17395,2	22676,2	19794,4	17697,8	19632,9
30001–100000	2154,7	1840,7	2633,8	10846,0	12109,5	26137,0	37423,8	49214,8	63026,2	57780,7	55928,6	55216,4
Более 100001	25567,6	33177,1	30371,7	44907,7	100529,8	149078,3	210267,0	281220,5	324755,9	317725,5	326106,7	344295,5

Таблица 4. Численность населения крупнейших северных городов в 1900–2015 гг., чел.

Город	1900	1910	1920	1930	1940	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2015	2015/1970, %
Норильск	14000	...	109442	135487	180358	178000	146000	175365	160,2
Мурманск	...	1300	2500	29200	177069	168000	221874	308642	380817	442000	375000	307257	138,5
Архангельск	21000	35400	53300	77000	284570	238000	256309	342590	385028	391000	363000	348783	136,1
Якутск	6535	10300	11000	11000	53000	...	74330	107617	152368	192000	196000	269601	362,7
Петрозаводск	13000	16200	26000	37600	69723	...	135256	184481	234103	276000	282000	261987	193,7
Сургут	1100	1600	1300	1300	2300	...	6031	34011	107343	258000	277000	306675	5085,0
Анкоридж	1856	2277	3495	11254	44237	48081	174431	226338	260283	291826	659,7
Пермь	45205	50000	67400	122700	306000	538000	629118	850324	999157	1044000	1011000	991162	157,5
Тюмень	29500	39200	42400	58000	79200	...	174000	268526	358992	486000	502000	581907	334,4
Томск	62633	111417	90961	103000	145000	178000	248823	338389	420730	476000	482000	524669	210,9

Экономическая специализация северных городов

Она значительно варьируется по странам (табл. 5). Российские северные города имеют в основном промышленную специализацию, преимущественно горнодобывающую. Из них 11 являются центрами угледобычи, шесть – алмазо-, 16 – золотодобычи, центрами добычи других металлов – 10, пять специализируются на производстве минеральных удобрений, 22 имеют нефтегазовый профиль (включая не только добычу, но и транзит и переработку углеводородов). Энергетические и транспортные центры также нацелены на обеспечение промышленных центров, располагаясь в непосредственной близости от индустриальных городов. Всего в 124 рассматриваемых городских поселениях расположены 85 аэропортов, 74 речных или морских порта, 43 железнодорожные станции.

Таблица 5. Экономическая специализация северных городов

Отрасль	Россия	США	Норвегия	Канада	Итого
Промышленность	55	4	2	3	64
Туризм	2	11	2	1	16
Энергетические центры	9	0	0	0	9
Деревообработка, лесозаготовки, целлюлозно-бумажная	9	2	0	0	11
Транспортные центры	25	6	2	1	34
Рыболовство и рыбоводство	6	11	2	0	19
Научные и образовательные центры	6	2	1	0	9
Административные центры провинций (области, республики, штата)	11	1	0	2	14
Аграрный сектор и традиционные промыслы	9	5	0	1	15
Места заключения (колонии, тюрьмы)	5	1	0	0	6
Военные базы	6	4	0	1	11
Итого	93	22	5	5	125

В отличие от России, города США, Норвегии и Канады имеют не только промышленную специализацию, в них также представлены туризм, сельское хозяйство, рыболовство и рыбоводство, традиционные промыслы.

Военные базы (всего их 11 в рассматриваемых городах) расположены в основном в приграничных районах, в том числе на побережье Северного Ледовитого океана.

Многие северные города являются научными и образовательными центрами. В 11 из них расположены научные организации, в 63 – университеты, институты и колледжи. Данные

по доступности профессионального образования в зависимости от людности поселения показывают, что в США, где в небольших городах расположены колледжи крупных университетов, она выше, чем в России (табл. 6).

Кроме того, северные города России отстают от других стран по показателю доступности аэропортов (табл. 7). И этот разрыв только нарастает, так, в поселках Диксон в 2010 г. и Нижнеянк в 2012 г. местные аэропорты были закрыты.

Таблица 6. Доступность учреждений профессионального образования в 2015 г. (удельный вес городов в общем числе городов соответствующей людности)

Численность населения, чел.	Россия		США	
	колледж	университет, институт	колледж	университет
2001–5000	11	5	27	9
5001–10000	67	20	57	43
10001–30000	87	47	-	-
30001–100000	100	73	-	100
Более 100001	100	100	-	100

Таблица 7. Доступность аэропортов в 2015 г. (удельный вес городов в общем числе городов соответствующей людности), %

Численность населения, чел.	Россия	США	Норвегия	Канада
Менее 2000	25	100	100	100
2001–5000	72	100	100	100
5001–10000	64	100	100	100
10001–30000	69	100	100	100
30001–100000	73	100	100	100
Более 100001	71	100	100	100

Перспективы и модели развития

Таким образом, переход России на рыночную модель, с одной стороны, дал толчок к развитию больших городов, с другой – стал причиной быстро нарастающей депрессивности малых, прежде всего, моногородов. Некоторые производства, которые были введены в советское время, в условиях открытой экономики стали нерентабельными, например поселения, специализирующиеся на добыче олова в Якутии. За последние 25 лет множество малых северных городов России пришло в упадок, что также влечет за собой постепенную ликвидацию аэропортов, речных и морских портов. Очевидно, что необходимы специальные меры

по ликвидации ряда безнадежно депрессивных малочисленных поселений, в том числе за счет реанимации федеральной программы по переселению, которая была фактически заморожена в конце 1990-х гг.

В относительно хорошей ситуации остаются поселения с горнодобывающей специализацией или транспортные центры. Необходимо стимулировать, в том числе за счет диверсификации экономики, повышения качества инженерной и дорожной инфраструктуры города, развитие поселков городского типа с численностью от 2 до 10 тыс. человек. Более многолюдные города, как правило, имеют все условия для самостоятельного развития. Как показывает зарубежный опыт, закрытие нерентабельного производства не всегда приводит к остановке развития города. Некоторые города успешно меняли свою экономическую специализацию, например Анкоридж, который изначально был морским портом, а затем стал крупным административным, образовательным и научным центром.

Согласно теории новой экономической географии, концентрация населения в более крупных городах неизбежно будет приводить к росту числа депрессивных малочисленных поселений. Решение этой проблемы лежит либо в сфере оптимизации размещения населенных пунктов, поиске нового пространственного равновесия, либо в развитии транспортной и инженерной инфраструктуры для преодоления изолированности и компенсации экстремальных условий проживания. Малые городские поселения Севера России зачастую не обеспечены качественными Интернетом, водой, дорогами, в них также ограничен доступ к ряду услуг или же их качество уступает большим городам.

При этом содержание северных городов, особенно изолированных малочисленных поселений, крайне затратно. Например, на территории Якутии продолжительность отопительного сезона составляет 8–9 месяцев, а в Арктической зоне – 12 месяцев. Основной статьей затрат бюджетной системы, населения и бизнеса являются расходы на электро- и теплоэнергию. Уровень их себестоимости в арктических поселениях выше, чем в центральных и южных городах Якутии, в 7,5–8,5 раза. Аналогичная ситуация и в отдаленных городах и поселениях Канады и США. И в этом есть сходство, Север – дóрог.

Но есть и принципиальное отличие в социальной модели. Ранее, при СССР, абсолютная дискомфортность условий жизни

на Крайнем Севере компенсировалась более высоким уровнем доходов и льготами. Сейчас ситуация изменилась, вследствие выравнивания оплаты труда между регионами и роста цен. В России традиционно граждане не имеют значительных социальных выплат в денежной форме, пособия и пенсии невысоки, но зато получают значительные трансферты в виде компенсации затрат на энергию, практически бесплатного образования и здравоохранения, других социальных услуг. На Аляске, как известно, есть система выплат коренным народам со стороны корпораций за использование природных ресурсов, а также дополнительные денежные выплаты государства.

Каждая модель имеет свои плюсы и минусы и по-своему воздействует на развитие северных регионов, поэтому в перспективе необходим более углубленный анализ. Но следует отметить и то, что в отношении северных регионов чистая рыночная модель реализовывалась только в начале XX в., 100 лет назад. Элементы социальной защиты, выравнивание уровня и качества жизни, различного рода компенсации – все это в настоящее время составляет механизмы поддержки Севера в США, Канаде и Норвегии.



Итак, наше исследование подтверждает выводы новой экономической географии: в перспективе будут продолжаться рост агломераций и депрессия малых населенных пунктов: это – долгосрочный процесс.

Российским исследователям следует определиться с понятием «Север», сформулировать признаки отнесения поселения к северному городу, исходя из географических, климатических и иных факторов. Мы унаследовали с советских времен классификацию, согласно которой 2/3 территории России относится к территориям Крайнего Севера или приравнены к ним.

Сравнительный анализ северных городов позволяет выделить общие проблемы, а также национальные особенности. Рыночная модель в США, Канаде и Норвегии дополнена значительными социальными инвестициями и выплатами населению, это позволяет поддерживать развитие северных городов. Советская модель освоения Севера, одной из характерных черт которой была принудительная миграция, себя исчерпала, что подтверждается исходом населения, начиная с 1990-х гг. Тем не менее за последние

30 лет мы не видим структурных изменений в системе расселения населения. Новая Россия продолжает опираться на старый поселенческий каркас. И это – одна из ключевых проблем в будущем.

В глобальном плане Север неконкурентоспособен относительно Юга. Но тяжелые условия жизни, как показывает практика, могут быть компенсированы высоким качеством жизни и уровнем доходов, доступностью социальных услуг и транспорта. Поэтому одной из перспективных тем исследования может стать социальная и экономическая компенсация дискомфорта проживания на Севере, что может прояснить перспективы развития человеческого капитала в этом регионе Земли. Для этого представленная в данной статье база данных, возможно, в рамках международного проекта, может быть дополнена не только климатической информацией, но и национальной статистикой по качеству и доступности инженерной и социальной инфраструктуры, демографической ситуации, уровню доходов и образования, порогу бедности, преступности и другим факторам.

Литература

1. Коломак Е. А. Развитие городской системы России: тенденции и факторы // Вопросы экономики. – 2014. – № 10. – С. 82–96.
2. URL: <https://otvet.mail.ru/question/46585988>
3. URL: <http://geographyofrussia.com/ssha-naselenie/>
4. URL: <http://baikalpress.ru/sm/2007/19/014001.html>
5. Народное хозяйство РСФСР в 1961 году. Стат. ежегодник, Центральное статистическое управление при СМ РСФСР. – М., 1962.
6. Народное хозяйство РСФСР в 1965 году. Стат. ежегодник, Центральное статистическое управление при СМ РСФСР. – М., 1966.
7. Народное хозяйство РСФСР за 60 лет. Центральное статистическое управление при СМ РСФСР. – М., 1977.
8. Народное хозяйство РСФСР в 1980 году. Стат. ежегодник, Центральное статистическое управление РСФСР. – М., 1981.
9. Народное хозяйство РСФСР в 1985 году. Стат. ежегодник, Центральное статистическое управление РСФСР. – М., 1986.
10. Gaddy C., Ickes B. Bear Traps on Russia's Road to Modernization, London, New York: Routledge, 2013. – P. 38.
11. Иноземцев В. Кто поедет за гектаром. URL: <http://www.gazeta.ru/column/> (дата обращения: 14.08.2015).
12. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki>

Динамика социальной устойчивости и уровень жизни населения регионов Севера России

Е.А. КОРЧАК, кандидат экономических наук, Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина Кольского научного центра РАН, Апатиты.
E-mail: elenakorchak@mail.ru

Условием обеспечения национальной безопасности России является устойчивое развитие ее северных регионов за счет повышения уровня жизни населения. В статье представлены результаты анализа социальной устойчивости северных регионов России на основе интегрального индекса уровня жизни, проведенного с целью оценки эффективности государственного управления устойчивым развитием северных территорий и обоснования приоритетов государственной социальной политики на Севере РФ.

Ключевые слова: Север, социальная устойчивость, уровень жизни, бедность, устойчивое развитие, интегральный индекс

Общая площадь северных регионов РФ, территории которых полностью или частично относятся к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям и на которых проживает более 80% населения соответствующего региона, в 2013 г. составила 7622,7 тыс. км² (44,6% территории страны), численность населения – 7885 тыс. чел. (5,5% населения РФ), плотность – 2,48 чел. км².

Экономика таких регионов РФ занимает особое место в национальном разделении труда [1]. Так, среднедушевой ВРП в среднем по регионам Севера России в 2013 г. составил 913,3 тыс. руб. (в целом по РФ – 376,4 тыс. руб.). В 2013 г. доля северных регионов РФ в ВВП страны составила 13,64%. В промышленной структуре ВРП таких регионов преобладают добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства и ТЭК. Для регионов Севера РФ характерно наличие высокой доли квалифицированных трудовых ресурсов и высокообразованных инженерно-технических и научных кадров, а также значительного культурного потенциала. На территориях Арктической зоны РФ проживает 68 тыс. чел. коренных малочисленных народов Севера России (4,8% населения этой зоны), которые из-за особенностей

своей культуры и традиционного природопользования выделяются в особую территориальную общность, в меньшей степени способную адаптироваться к требованиям новой социальной реальности [2].

Север РФ является зоной стратегических интересов России, так как обладает уникальным геополитическим, природно-ресурсным и социально-экономическим потенциалами. Для обеспечения национальной безопасности России необходимо устойчивое развитие ее северных регионов за счет улучшения демографической ситуации, повышения уровня как комфортности и условий жизнедеятельности, так и уровня жизни населения. В данном контексте уровень жизни выступает важнейшим обобщающим критерием оценки эффективности государственного управления устойчивым развитием Севера России.

Заработная плата

Соотношение заработной платы с величиной прожиточного минимума трудоспособного населения в регионах Севера России выше среднероссийского уровня. Это связано с действием системы северных гарантий и компенсаций и территориальной структурой северной экономики – традиционно высоким уровнем заработной платы в добыче полезных ископаемых, обрабатывающих отраслях, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды. В частности, высокий уровень заработной платы сложился в северных автономных округах, а также Магаданской и Сахалинской областях (промышленные комплексы которых являются ведущими секторами региональных экономик*).

От дифференциации заработной платы в северных регионах в большой степени зависит благосостояние населения, поскольку оплата труда выступает основным источником (около 60%) денежных доходов для большинства домохозяйств Севера России.

Региональный аспект неравенства уровня жизни населения Севера РФ связан с различием по уровню социально-экономического развития: в 2013 г. [3] среднемесячная заработная плата работников предприятий, расположенных в Ямало-Ненецком автономном округе, составила 232% от средней по РФ,

* Здесь и далее в качестве источников использованы региональные стратегии социально-экономического развития рассматриваемых субъектов РФ.

в Магаданской области – 192%, в Республике Тыва – 84%. На дифференциацию среднемесячной заработной платы на Севере России влияют наличие природно-ресурсного потенциала и отраслевая специализация: различия в уровнях оплаты труда могут достигать почти семи раз.

Региональная и отраслевая дифференциация заработной платы усиливается центро-периферийным неравенством территорий, входящих в состав регионов Севера РФ. На расположенных в северных регионах предприятиях, в организациях и учреждениях подавляющего большинства видов экономической деятельности сохраняется высокий уровень дифференциации заработной платы в зависимости от формы собственности. Помимо этого, объективные различия в положении на рынке труда мужчин и женщин способствуют гендерной дифференциации заработной платы. В целом соотношение размеров средней заработной платы 10% наиболее и 10% наименее оплачиваемых работников в апреле 2013 г. по регионам Севера РФ составило 12,2 раза. Более 60% работников предприятий, организаций и учреждений, расположенных в регионах Севера России, получали среднемесячную заработную плату на уровне и ниже средней по региону. Существует и проблема невыплат заработной платы, основная причина которой – отсутствие у ряда организаций собственных средств для расчетов с работниками.

Значительная дифференциация заработной платы и проблемы с ее своевременной выплатой детерминируют феномен экономической бедности на Севере РФ: в 2013 г. 6,4% работников получали заработную плату на уровне и ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения.

Безработица

На региональную дифференциацию уровня жизни населения северных регионов влияет напряженность на местных рынках труда. Так, для Ямало-Ненецкого автономного округа это – дефицит трудовых ресурсов (в среднем по округу потребность в работниках превышает численность безработных граждан более чем вдвое) и недостаток квалифицированных специалистов (особенно в строительстве, жилищно-коммунальном и сельском хозяйстве, сферах торговли, общественного питания, связи и транспорта, а также социальной).

Другая проблема – это безработица, специфика которой в регионах Севера заключается в высокой доле (более 30%) безработных граждан, имеющих профессиональное образование, и их молодом возрасте (в среднем 34,9 года).

Сохраняется значительная территориальная дифференциация безработицы в регионах Севера РФ. В частности, в Чукотском автономном округе продолжительное время уровень безработицы был низким, однако недостаточная территориальная мобильность рабочей силы, препятствующая эффективному использованию собственных трудовых ресурсов и обусловленная отсутствием механизма поддержки граждан, желающих временно или постоянно осуществлять трудовую деятельность в других районах округа из-за отсутствия работы по специальности по основному месту жительства, способствует сохранению высокого уровня безработицы в восточной части округа [4].

Особенность безработицы в регионах Севера России – ее застойный характер: средняя продолжительность поиска работы безработными составляет 6,9 мес. Для северных регионов эта проблема особенно важна в связи с приоритетным развитием Арктической зоны и обеспечением национальной безопасности России в целом. Ее последствия – это, прежде всего, снижение уровня квалификации трудовых ресурсов, повышение расходов на социальную защиту от безработицы, недостаточная степень профессиональной и территориальной мобильности трудовых ресурсов, обострение дефицита профессиональных кадров, и, в конечном счете, падение уровня жизни населения. Поэтому дифференциация заработной платы, как основа реализации регулирующей функции оплаты труда, является потенциально действенным механизмом [5] повышения эффективности использования трудового потенциала регионов Севера и Арктики РФ за счет перераспределения работников по отраслям экономики и в территориальном разрезе.

Бедность населения

Экономическая бедность и безработица способствуют усилению социальной локализации бедности: в 2013 г. доля занятых в экономике регионов Севера России в структуре малоимущего населения составила 64,8%, доля малоимущих семей с детьми среди малоимущих домохозяйств – 68%. В северных регионах

сохраняется значительная социальная поляризация, определяющая, в первую очередь, ограничения в доступе к ресурсам развития и различия в потреблении. В частности, уровень материального благосостояния населения находит отражение в динамике доли расходов населения на питание.

На основе обследований семейных бюджетов немецким экономистом Э. Энгелем в XIX в. была описана закономерность снижения доли расходов на питание по мере роста общих доходов домохозяйств. Современная мировая практика полностью подтверждает справедливость выводов Энгеля. Так, доля расходов на продукты питания в странах с высоким уровнем жизни, как правило, составляет 10–15% от расходов домохозяйств [6], в странах с низким уровнем жизни эта доля превышает 50% [7]. В 2013 г. в среднем по регионам Севера России расходы на питание занимали около 30% в структуре потребительских расходов домохозяйств. Наибольший удельный вес такие расходы составляют в первой, наименьшие – в десятой децильной группе населения. Например, в Мурманской области в 2013 г. 37% потребительских расходов первого дециля тратилось на питание, а в домохозяйствах с наибольшими среднедушевыми располагаемыми ресурсами – только 13% [8].

Обобщенная характеристика уровня жизни

Для оценки эффективности государственного управления устойчивым развитием Севера РФ на основе методологии расчета Индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), разработанной Программой развития ООН в качестве стандартного инструмента сравнения качества жизни в разных странах и регионах [9–10], был проведен анализ социальной устойчивости представленных регионов по обобщенной характеристике уровня жизни – интегральному индексу уровня жизни – I_{sl} .

Для расчета I_{sl} региона в составе структурных компонентов I_m и I_w были выбраны следующие показатели: S – соотношение среднемесячной начисленной заработной платы и величины прожиточного минимума трудоспособного населения, раз; U – уровень безработицы по методологии МОТ, %; P – уровень бедности, %; k – коэффициент фондов, раз; f – доля расходов на покупку продуктов питания в структуре потребительских расходов домохозяйств, %; i – регион. Экспертным путем в пределах интервала [0–1] были определены веса соответствующего показателя, каждому из них был присвоен соответствующий интервал минимальных и максимальных значений:

$$I_{sl_i} = 0,6 \left(0,66 \frac{S_i - S_{\min}}{S_{\max} - S_{\min}} + 0,34 \frac{U_i - U_{\min}}{U_{\max} - U_{\min}} \right) + 0,4 \left(0,58 \frac{P_i - P_{\min}}{P_{\max} - P_{\min}} + 0,16 \frac{k_i - k_{\min}}{k_{\max} - k_{\min}} + 0,26 \frac{f_i - f_{\min}}{f_{\max} - f_{\min}} \right).$$

Для идентификации регионов Севера России пороговые значения уровней социальной устойчивости по обобщенной характеристике уровня жизни населения интерпретированы следующим образом: [0,000–0,332] – абсолютная социальная неустойчивость, кризис; [0,333–0,498] – наличие социальной неустойчивости, предкризисное состояние; [0,499–0,582] – признаки социальной неустойчивости; [0,583–0,749] – признаки социальной устойчивости; [0,750–0,916] – наличие социальной устойчивости; [0,917–1,000] – высокая степень социальной устойчивости.

Рейтинг регионов Севера РФ по уровню социальной устойчивости

В соответствии с обобщенной характеристикой уровня жизни построен следующий рейтинг регионов Севера.

I. Регионы с высокой степенью социальной устойчивости.

В число регионов-лидеров по обобщенному показателю уровня жизни вошел Ямало-Ненецкий автономный округ – один из регионов РФ с самым высоким индексом инвестиционного рейтинга (в том числе по объему инвестиций в основной капитал на душу населения) и высокой степенью обеспеченности собственными источниками доходной части бюджета. Сырьевая специализация региона обусловила его лидирующие позиции по показателю производительности труда [11]. Ямало-Ненецкий автономный округ – экспортно-ориентированный регион, в структуре ВРП которого преобладает сектор добычи полезных ископаемых, где занято около 20% работающего населения и самый высокий уровень заработной платы. В регионе наиболее низкие уровни безработицы и бедности при высоком соотношении заработной платы с прожиточным минимумом трудоспособного населения. При этом особенностью регионального рынка труда является высокая (более 15% всех занятых [12]) доля «вахтовиков».

II. Регионы, развитие которых определяется как социально устойчивое. В эту группу вошли Ханты-Мансийский и Чукотский автономные округа, Сахалинская и Мурманская области.

Например, третье место в предложенном рейтинге в 2013 г. занял Чукотский автономный округ, в социально-экономическом развитии которого, начиная с 2007 г., произошли существенные положительные изменения за счет форсированного развития территории посредством масштабного инвестирования в геологоразведку и освоение новых месторождений полезных ископаемых.

Результат такой политики – рост промышленного производства, расходов на финансирование социальной сферы и создание новой современной социальной инфраструктуры, среднедушевых денежных доходов, увеличение притока инвестиций, усиление экономической активности населения. Высокие позиции по интегральному индексу уровня жизни занимает и Ненецкий автономный округ, основной фактор экономического развития которого – нефтедобывающий сектор, где высок уровень заработной платы работников предприятий отрасли. Однако, несмотря на мультипликативный эффект развития отрасли (в том числе рост постоянного населения за счет мощного спроса на импорт трудовых ресурсов), предложение на рынке труда округа крайне ограничено (трудовые ресурсы отрасли составляют внешние мигранты); для труднодоступных районов округа, где представлены в основном сельское хозяйство и рыболовство, характерен низкий уровень жизни, наряду с экономической специализацией определяемый недостаточным уровнем квалификации местного населения и высоким уровнем безработицы.

III. *Регионы, развитие которых происходит с признаками социальной устойчивости.* Это Магаданская область (здесь значение интегрального индекса уровня жизни превышает среднероссийское), а также республики Саха (Якутия) и Коми, Архангельская область (значения показателей уровня жизни которой обусловлены включением Ненецкого автономного округа в общие данные Росстата), Камчатский край.

Основные угрозы социальной устойчивости регионов данной группы – безработица (высокий уровень ее дифференциации, обусловленный структурой экономики муниципалитетов, неоднородным распределением трудоспособного населения, несоответствием спроса и предложения рабочей силы) на фоне миграционного оттока молодых квалифицированных кадров (преимущественно мужского пола) и высокий уровень бедности (более 50% в структуре малоимущего населения регионов

составляют занятые в экономике). Например, развитие Республики Саха (Якутия) характеризуется реальным ростом основных макроэкономических показателей (вследствие планомерной реализации Схемы комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года и межрегиональных инвестиционных проектов в строительство ряда производственных мощностей, трубопроводных систем, железнодорожных линий, а также обустройство месторождений [13]).

Тем не менее несоответствие рынков труда и образовательных услуг в республике препятствует реализации перспективных инвестиционных проектов (в части их обеспеченности высококвалифицированными кадрами, прежде всего, инженерных и рабочих профессий). Актуальными остаются проблемы безработицы (в том числе ее высокий уровень в сельской местности) и бедности, сопровождаемые низкой территориальной и профессиональной мобильностью трудовых ресурсов, значительным удельным весом убыточных предприятий в государственном секторе и нехваткой специалистов в организациях социальной сферы в северных улусах [14].

IV. Регионы, в развитии которых наблюдаются признаки социальной неустойчивости. В данную группу вошла Республика Карелия, значительная экспортная ориентация экономики которой сдерживает возможности достижения социально-экономической устойчивости [15]. Последствия мирового финансового кризиса привели к замедлению темпов роста республиканской экономики, была приостановлена производственная деятельность около десятка промышленных предприятий, сократилось производство в обрабатывающей отрасли и в системообразующем для республики лесном комплексе. Сложилась существенная бюджетная дотационность, усилились негативные тенденции в инвестиционной сфере, увеличился государственный долг [16–17]. По многим экономическим показателям республика занимает последние места среди регионов Севера РФ. Результат – снижение численности занятых, увеличение задолженности по выплате заработной платы в реальном секторе, рост безработицы, отток квалифицированных кадров, активизация теневой занятости населения и его последующая маргинализация [18].

V. Регионы, развитие которых характеризуется как социально неустойчивое, предкризисное. Последнее место в предложенном рейтинге заняла Республика Тыва – из-за неразвитости транспортной системы, низкого уровня освоения природных ресурсов, развития промышленного производства и т. д. Обострение (с 2008 г.) социальной напряженности на республиканском рынке труда связано с замедлением темпов роста экономики в условиях мирового кризиса, снижением экономической активности населения (сложность ситуации в сфере занятости усугубляется неравномерностью распределения трудового потенциала и устойчивым отрицательным балансом миграционных связей [19]) и высоким уровнем бедности работающего населения.

Динамика социальной устойчивости и уровня жизни

Социальная устойчивость в регионах Севера России подвержена угрозам, связанным с дискомфортом условий жизнедеятельности, характером участия северных регионов в процессах глобализации, темпами модернизации экономики и ее отраслевой спецификой [20], что, в свою очередь, отражается на темпах экономического роста и уровне жизни населения.

Анализ интегрального индекса уровня жизни показал, что в большинстве регионов Севера РФ в 2002–2013 гг. произошел рост социальной устойчивости. Лидерами по темпам роста интегрального индекса уровня жизни стали Сахалинская и Магаданская области, Чукотский автономный округ и Мурманская область. В частности, высокие (более 37%) темпы среднегодового роста этого показателя обеспечили переход Сахалинской области из IV во II группу регионов. Это связано с увеличением уровня материального благосостояния населения (ростом реальной заработной платы и снижением более чем втрое доли населения со среднедушевыми денежными доходами ниже величины прожиточного минимума) и улучшением ситуации на областном рынке труда (снижением уровня общей безработицы на 24%).

Повышение уровня жизни населения Сахалинской области в 2002–2013 гг. обусловлено экономической активностью – развитием нефтегазодобывающей и угольной отраслей (за счет которых в основном формируется ВРП), оказывающих влияние на развитие региональной экономики. Социальная значимость

таких отраслей определяется в первую очередь обеспечением занятости населения и высоким уровнем оплаты труда (превышающим средний по области почти втрое). В целом значение интегрального индекса уровня жизни в рассматриваемом регионе выросло в 2013 г. на 33%, а область переместилась с 9-го на 4-е место по уровню социальной устойчивости.

Снижение в 2002–2013 гг. уровня безработицы (с 8,2% до 2,9%) и рост реальной заработной платы привели к уменьшению бедности населения Магаданской области с 20,8% до 12,2% и переходу области в III группу регионов. За рассматриваемый период в рейтинге регионов Севера РФ по уровню социальной устойчивости область переместилась с 10-го на 6-е место.

Мурманская область в 2013 г. вошла во II группу регионов, заняв 5-е место (в 2002 г. – 6-е) также за счет увеличения уровня материального благосостояния населения (соотношения среднемесячной заработной платы и прожиточного минимума трудоспособного населения) и двукратного снижения уровня бедности.

В трех регионах Севера РФ в рассматриваемый период произошло снижение индекса уровня жизни. Так, Ханты-Мансийский автономный округ переместился во II группу регионов: с 2009 г. здесь наблюдается падение этого показателя из-за несбалансированности заработной платы (обусловленной снижением деловой активности, в частности, в сфере добычи нефти) и замедления роста среднедушевых денежных доходов (а также по причине увеличения задолженности по ипотечным кредитам [21]).

В целом динамика социальной устойчивости регионов Севера РФ в 2002–2013 гг. имела неустойчивый характер из-за общемировых и российских тенденций экономического развития, повлиявших в первую очередь на социальные индикаторы устойчивого развития, характеризующие уровень жизни населения (табл. 1).

Анализ представленных данных свидетельствует о неблагоприятных тенденциях в сфере уровня жизни населения большинства регионов Севера РФ: значения показателей безработицы и бедности превышают свои предельно-критические значения, установленные нами исходя из результатов многолетних исследований и экспертных оценок. В среднем по регионам Севера России уровень безработицы в 2013 г. составил 7,6% (пороговое значение – 3%), уровень бедности – 13,3% (5%). Лишь в трех

из 13 представленных регионов соотношение среднемесячной заработной платы с величиной прожиточного минимума трудоспособного населения удовлетворяло своему пороговому значению. Поскольку заработная плата (с входящими в ее состав северными гарантиями и компенсациями) является основным источником дохода трудоспособного населения на Севере РФ, особую актуальность здесь имеет феномен экономической бедности. Занятость в бюджетной сфере, где размеры фондов оплаты труда устанавливаются исходя из лимитов бюджетных обязательств [25], вносит значительный вклад в расширение локализации феномена экономической бедности (табл. 2).

Таблица 1. Социальные индикаторы устойчивого развития, характеризующие текущую ситуацию в сфере уровня жизни населения регионов Севера РФ, 2013 г.

Регион	Уровень безработицы по методологии МОТ, %	Соотношение среднемесячной заработной платы и прожиточного минимума трудоспособного населения, раз	Уровень экономической бедности, %	Соотношение среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума, раз	Уровень бедности, %
Ямало-Ненецкий АО	3,2	5,38	1,6	5,60	6,6
Ханты-Мансийский АО	4,9	5,17	1,7	4,15	10,7
Чукотский АО	3,3	5,12	1,8	4,39	8,3
Сахалинская обл.	7,2	4,45	1,3	4,21	9,4
Мурманская обл.	7,2	4,30	2,3	4,04	10,8
Магаданская обл.	2,9	4,34	6,2	3,56	12,2
Респ. Саха (Якутия)	7,4	4,46	9,3	3,33	16,3
Респ. Коми	7,1	3,96	5,1	3,42	13,7
Архангельская обл.	6,1	3,64	8,7	3,86	14,1
В том числе Ненецкий АО	7,1	4,15	3,9	4,91	7,9
Камчатский кр.	5,7	3,61	4,8	2,88	16,8
Респ. Карелия	8,2	3,27	8,3	2,88	14,1
Респ. Тыва	19,3	3,68	13,3	1,99	33,4
Справочно: предельно-критическое значение (в скобках – для РФ)	3 (5)	5 (3)	0 (0)	4 (2)	5 (7)

Источники: [23–24].

Таблица 2. Средняя заработная плата отдельных категорий работников учреждений социальной сферы в регионах Севера РФ, 2013 г.

Регион	Преподаватели и мастера производственного обучения образовательных учреждений начального и среднего профобразования		Младший медицинский персонал		Социальные работники		Работники учреждений культуры	
	1	2	1	2	1	2	1	2
Ямало-Ненецкий АО	4,83	90,2	1,99	37,2	2,90	54,2	3,87	72,3
Ханты-Мансийский АО	5,13	109,1	2,58	54,9	3,52	74,8	2,92	62,1
Чукотский АО	4,60	99,3	1,97	42,6	Н.д.	Н.д.	2,66	57,5
Сахалинская обл.	3,78	91,3	2,14	51,7	2,43	58,7	2,90	70,0
Мурманская обл.	3,68	97,4	1,94	51,4	2,17	57,4	2,40	63,5
Магаданская обл.	3,29	85,0	1,66	42,9	1,80	46,5	2,07	53,5
Респ. Саха (Якутия)	2,93	80,4	1,84	50,5	1,89	51,7	2,08	57,0
Респ. Коми	3,51	95,2	1,87	50,6	1,83	49,6	2,24	60,7
Архангельская обл.	2,05	86,1	1,14	47,9	1,10	46,2	1,73	72,6
В том числе Ненецкий АО	4,76	123,3	2,14	55,4	2,00	51,9	2,96	76,6
Камчатский кр.	3,13	95,8	1,66	50,8	1,59	48,7	2,25	68,8
Респ. Карелия	2,53	84,5	1,34	44,8	1,35	45,2	2,13	71,1
Респ. Тыва	2,51	83,1	1,54	50,9	1,45	47,9	1,62	53,7

Примечание. 1 – соотношение средней заработной платы и величины прожиточного минимума трудоспособного населения, раз; 2 – отношение средней заработной платы отдельных категорий работников учреждений социальной сферы к средней заработной плате по соответствующему региону, %.

Источник: [23].

В свою очередь феномен экономической бедности означает неспособность работающего населения обеспечить себе и членам своей семьи социально приемлемый в конкретном регионе уровень жизни, вследствие чего в регионах Севера России сохраняется высокий уровень бедности среди домохозяйств с детьми (табл. 3).

Таким образом, высокие показатели бедности населения северных регионов РФ оказывают негативное влияние на перспективы устойчивого социального развития российского Севера, создавая угрозу деградации человеческого потенциала северных территорий.

Таблица 3. Структура малоимущих домохозяйств в регионах Севера РФ, 2013 г., %

Регион	Доля малоимущих семей в структуре домохозяйств	Из них доля	
		занятых в экономике	семей с детьми
Ямало-Ненецкий АО	22,8	75,5	80,4
Ханты-Мансийский АО	53,9	79,1	69,4
Чукотский АО	42,7	75,1	74,0
Сахалинская обл.	59,8	64,2	59,8
Мурманская обл.	50,0	57,2	71,5
Магаданская обл.	62,1	73,3	51,6
Респ. Саха (Якутия)	61,7	64,8	79,9
Респ. Коми	64,9	63,6	64,4
Архангельская обл.	60,1	64,6	75,8
В том числе Ненецкий АО	48,8	66,8	60,7
Камчатский кр.	65,2	62,8	56,3
Респ. Карелия	57,4	63,5	52,5
Респ. Тыва	69,3	45,3	84,2
В среднем по северным регионам РФ	58,0	64,8	68,0
Справочно: в среднем по РФ	65,4	63,2	62,2

Источник: [26].

Обоснование приоритетов государственной социальной политики на Севере РФ

Неблагоприятное текущее положение в сфере уровня жизни населения свидетельствует о фундаментальных противоречиях между стратегической ролью Севера России и наличием деструктивных процессов в его социальном развитии [27], продуцируемых двумя причинами. Одна из них – снижение эффективности функционирования системы районного регулирования оплаты труда (неадекватная экономическая компенсация населению Севера РФ дополнительных материальных и физиологических затрат в связи с жизнедеятельностью в экстремальных природно-климатических условиях, а также частичный характер информента в отношении реализации северных гарантий во внебюджетной сфере).

Другая причина – сложившаяся система налогового перераспределения доходов между бюджетами всех уровней: богатые природными ресурсами северные регионы, создавая при небольшом удельном весе в общей численности населения РФ (5,5% в 2013 г.) значительную долю ВВП (13,64% в 2013 г.), в процессе перераспределения лишаются жизненно важной части производимых доходов. Особое значение в устранении таких противоречий имеет позиция федерального центра, поскольку именно на федеральном уровне обеспечиваются институциональные условия устойчивого развития Севера России.

Таким образом, одним из основных приоритетов государственной социальной политики на Севере РФ является достижение социальной устойчивости северных регионов за счет обеспечения институциональных условий, позволяющих органам государственной власти субъектов РФ и органам местного самоуправления иметь необходимые ресурсы для реализации социальных прав граждан и обеспечения высоких стандартов благосостояния населения. Один из основных элементов реализации такой политики – мониторинг динамики социальной устойчивости и совокупности показателей уровня жизни в сравнении с их предельно-критическими значениями.

Литература

1. Васильев В. В., Селин В. С. Методология комплексного природохозяйственного районирования северных территорий и российской Арктики; Рос. акад. наук, Кол. науч. центр, Ин-т экон. проблем им. Г. П. Лузина. – Апатиты: КНЦ РАН, 2013. – 260 с.
2. Нестеров А. Л. Коренные народы Севера. URL: <http://www.arctic-info.ru/Encyclopedia/Rubric/korennie-narodi>
3. Российский стат. ежегодник. 2014: Стат.сб./Росстат. – М., 2014. – 693 с.
4. Об утверждении Государственной программы «Стимулирование экономической активности населения Чукотского автономного округа на 2014–2018 годы». URL: <http://chukot.regiontrud.ru/home/info/regprog/gp2014–2018.aspx>
5. Акулов В. Б., Белевских Т. В. О территориальной дифференциации заработной платы. URL: <http://library.vscs.ac.ru/Files/articles/138665683757–65.PDF>
6. Россияне тратят на еду больше эстонцев и меньше белорусов и украинцев. URL: <http://ria.ru/economy/20131224/986071533.htm>

I#14111148319324&message=resize&relto=login&action=removeClass&value=registration

7. *Ибрагимов М. – Т.А., Дохолян С. В., Халималов В. В.* Теоретико-методологические аспекты продовольственной безопасности // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2012. – № 4. – С. 238–249.

8. Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2013 году (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств). URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_102/Main.htm

9. *Менова Н. Ф., Сараева Л. О.* Индекс развития человеческого потенциала в Тюменской области. URL: <http://nic.pirit.info/200607/020.htm>

10. *Курганский С. А.* Тенденции развития человеческого капитала в России. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-chelovecheskogo-kapitala-v-rossii>

11. Высокопроизводительные рабочие места в регионах России (Аналитическая записка). URL: http://www.tpprf.ru/common/upload/04.12._Tekst_Reytinga.pdf

12. Краткий анализ ситуации на регистрируемом рынке труда Ямало-Ненецкого автономного округа за 2012 год. URL: <http://www.zanyanao.ru/content/34/398>

13. Республика Саха (Якутия). Информационный меморандум. Апрель, 2013 г. URL: [http://www.region.ru/produkty-i-uslugi/analitika/dolgovoou-rynok/operational-notes/MEMO_RS\(Y\)_04-2013.pdf](http://www.region.ru/produkty-i-uslugi/analitika/dolgovoou-rynok/operational-notes/MEMO_RS(Y)_04-2013.pdf)

14. Государственная программа Республики Саха (Якутия) «Содействие занятости населения Республики Саха (Якутия) на 2012–2016 годы». URL: <http://www.zansakha.ru/home/rynoktruda/regprogr/sodzannasel2012.aspx>

15. *Рудаков М. Н., Шегельман И. Р.* Стратегия социально-экономического развития Республики Карелия: мифы и реальность // ЭКО. – 2013. – № 11. – С. 129–145.

16. Правительство Карелии подвело итоги социально-экономического развития республики за 2012 год. URL: <http://bujet.ru/article/223420.php>

17. *Климочкин А. К.* Влияние мер таможенно-тарифного регулирования на развитие ЛПК Карелии. URL: http://www.krc.karelia.ru/doc_download.php?id=3478&table_name=publ&table_ident=7076

18. Непроходной губернатор. В администрации президента главу Карелии Александра Худилайнена считают «хромой уткой». URL: <http://www.stolica.onego.ru/articles/234410.html>

19. Мониторинг социально-экономического развития Республики Тыва. URL: <http://mert.tuva.ru/directions/socio-economic-development/monitoring-socio-economic/>

20. *Селин В. С.* Северные регионы России: экономическая динамика и проблемы развития // Регион: экономика и социология. – 2011. – № 4. – С. 3–18.
21. Социально-экономическое развитие Ханты-Мансийского автономного округа. URL: http://www.depeconom.admhmao.ru/wps/portal/ecr/home/ser_hmao
22. Научное обоснование государственной политики устойчивого социального развития российского Севера и Арктики как ключевого фактора реализации национальных интересов России. ФГБУН Институт экономических проблем им. Г. П. Лузина КНЦ РАН; рук. Рябова Л. А.; отв. исполн. Башмакова Е. П. [и др.]. – Апатиты, 2013. – 134 с.
23. Неравенство и бедность. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty/
24. *Глазьев С. Ю., Локосов В. В.* Оценка предельно критических значений показателей состояния российского общества и их использование в управлении социально-экономическим развитием // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 4 (22). – С. 22–41.
25. Единые рекомендации по установлению на федеральном, региональном и местном уровнях систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений на 2013 год (утв. решением Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений от 21.12.2012, протокол 11). URL: <http://www.consultant.ru/>
26. Социальное положение и уровень жизни населения России. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138698314188
27. *Скуфьина Т. П.* Специфика современного Севера // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 11. – С. 790–793.

Северные стратегии США и Канады: хозяйственный аспект*

В.Е. БОЛДЫРЕВ, Институт истории, археологии и этнографии народов
Дальнего Востока ДВО РАН, Центр региональной безопасности, Владивосток.
E-mail: boldyrev89@list.ru

В статье анализируются ключевые векторы хозяйственного развития северных (арктических) регионов США и Канады, обозначенные в федеральных и провинциальных стратегиях: транспорт, промышленное освоение, взаимодействие хозяйственных культур. Исследуются особенности их влияния на реализацию курса и развитие региональной экономики. На этой основе предлагается вероятный сценарий воздействия стратегий на будущее развитие региона: сохранится преимущественно ресурсный характер экономики, хотя в отдельных районах хозяйство будет диверсифицироваться; сохраняется потенциал конфликта традиционной и современной культур.

Ключевые слова: США, Канада, Арктика, Север, стратегия, хозяйство, транспорт

Влияние среды на развитие Арктического региона, причём не только естественной, но и искусственной (созданной человеком в процессе освоения), в последние годы стало одним из перспективных исследовательских направлений. В частности, А. Н. Пилясовым была изучена роль комплекса экономических, культурных, политических и административных факторов в развитии северного пространства. Также были предложены национальные модели региона, которые базируются на следующих параметрах: отраслевой состав хозяйства, географическое положение страны, административное управление. Им же были рассмотрены основные проблемы реализации стратегии на российском Севере, при этом границы региона были расширены за пределы, установленные в официальной стратегии, что позволило более полно смоделировать вектор развития Арктики и Севера [1].

* Статья выполнена в рамках исследовательского проекта Президиума РАН «Интересы и политика государств Азиатско-Тихоокеанского региона в Арктике: вызовы и возможности для России» по Программе фундаментальных исследований Президиума РАН «Поисковые фундаментальные научные исследования в интересах развития Арктической зоны Российской Федерации».

Этот опыт представляется полезным при исследовании вопроса о влиянии искусственной среды на реализацию государственных и провинциальных стратегий хозяйственного освоения региона. Изучим его на примере Канады и Соединённых Штатов.

Критерии определения региональных границ в этих странах имеют как общие, так и отличительные черты. Например, границы ближнего и дальнего северов Канады, определённые с помощью совокупности природных факторов, проходят между 56° и 54° северной широты и вблизи Северного полярного круга соответственно [2]. В федеральной же стратегии граница канадского Севера проведена по 60-й параллели к западу от Гудзонова залива. Это объясняется тем, что её действие распространяется на территории, которые подчиняются непосредственно федеральному правительству – Юкон, Северо-Западные территории и Нунавут [3].

Дихотомия плотно заселённого юга и редко заселённого севера характерна не только в рамках общегосударственного деления «провинции – территории», но и для самих провинций. Все крупные населённые пункты сосредоточены на узкой полосе вдоль границы с Соединёнными Штатами, на остальной их части плотность населения невелика. Вследствие этого провинции также имеют свои северные стратегии. В Квебеке, например, граница региона проведена по 49-й параллели, что почти полностью соотносится с административным делением и федеральным прецедентом [4]. А в Манитобе и Британской Колумбии регион был выделен на основе экономических факторов, в связи с чем в стратегиях южная граница Севера чётко не обозначена [5; 6].

В арктической стратегии Соединённых Штатов граница Арктического региона проведена по границам баро (округов), географически расположенных к северу от Полярного круга и прилегающих к Берингову проливу и Берингову морю [7].

В то же время в федеральных стратегиях обеих стран сохраняются положения, свидетельствующие, что реализация экономической их части невозможна без учёта инфраструктуры, находящейся за пределами региона. Так, в северной стратегии Канады перечислены важные географические объекты, лежащие к югу от 60-й параллели, а в американской арктической стратегии отмечено, что в центре её реализации находится штат Аляска, а не конкретная его часть [3; 8].

Положения стратегий свидетельствуют о том, что цель Канады состоит в комплексном многоаспектном освоении северных

морей и территорий. США же устремлены в Арктику, а значит, вектор их участия подчинён продвижению в высокие широты. Границы региона в обоих случаях определены формально. С одной стороны, это упрощает решение управленческих вопросов, связанных с разграничением ответственности, с другой – искусственно делит экономические районы, что может в будущем ограничить развитие.

Хозяйственный принцип выделения Севера присутствует лишь в некоторых провинциальных стратегиях Канады. Такой подход, напротив, будет благоприятствовать сбалансированному экономическому развитию.

Перспективы развития транспортной сети

Ввиду того, что северные районы были и остаются в своём большинстве труднодоступными, развитие транспортной сети является одним из ключевых факторов их освоения. Канада и США представляют две принципиально разные её модели.

Суровые климатические условия вплоть до рубежа XX–XXI вв. не позволяли вести интенсивную навигацию по Северо-Западному пути. Присоединение обширной территории после сделки между Оттавой и Компанией Гудзонова залива определило континентальный характер хозяйственной экспансии. Интенсивное освоение канадского Севера началось во время золотой лихорадки на Клондайке в сугубо внутреннем районе Канады, отделённом от океана штатом Аляска. Эти факторы исторически повлияли на основную черту транспортной сети: она является преимущественно континентальной.

Опыт дальнейшего развития северного пространства показал, что максимально диверсифицированная экономика формируется в районах, где присутствует сеть путей сообщения широтного и меридианального направлений. Так, в Юконе, который обладает развитой транспортной инфраструктурой, хозяйство представлено большим числом отраслей, чем в Северо-Западных территориях и Нунавуте. Эта характеристика справедлива и в отношении юго-восточной части Аляски.

В наши дни транспортная сеть обретает следующую структуру. Доминируют сухопутные пути, соединяющие север страны с югом, по которым сырьё поставляется на перерабатывающие предприятия или за рубеж. Активизировалось судоходство по Северо-Западному пути, для которого характерны

аналогичные товарные поставки [9]. Развитие транспортной сети в этом направлении, предусмотренное северной стратегией и планом развития транспорта, будет способствовать консервации ресурсного характера северного канадского хозяйства.

Стратегии провинций также главным образом нацелены на то, чтобы соединить месторождения полезных ископаемых с перерабатывающими мощностями в южной части страны [9]. Это говорит в пользу того, что ресурсный сценарий экономического развития будет характерен и для провинциального Севера.

Что касается аспектов экономического освоения Аляски, правительство Соединённых Штатов рассматривает её исключительно в качестве базы энергетических ресурсов, хотя в число стержневых отраслей штата входят рыбная и горнодобывающая [8]. При этом в качестве приоритетного направления рассматривается Арктический шельф, экономическое развитие которого, по мнению ряда американских экспертов, в настоящее время затруднено из-за старения и малочисленности ледокольного флота, отсутствия глубоководных портов на арктическом побережье, недостатка данных, которые позволили бы бережно и интенсивно разрабатывать ресурсы региона [10].

Безусловно, правительство США сознаёт, что неразвитость транспортной инфраструктуры является главным препятствием на пути достижения этой стратегической цели, однако, как показывают события последних лет, оно предпочитает идти по пути «достижение цели – создание среды», а не наоборот. Предоставление фирме «Шелл» лицензии на буровые работы в Чукотском море было продиктовано следующим. Во-первых, данные правительственной экспертизы свидетельствовали, что в обозначенном районе находится крупное месторождение, разработка которого рентабельна при цене нефти 39 долл./барр. [11], что могло быть оправданным в период нестабильности мировых цен. Во-вторых, «Шелл» в настоящее время является единственным негосударственным субъектом в США, для которого строится ледокол. В случае успеха нефтедобытчиков на шельфе Чукотского моря могла бы развиваться и соответствующая транспортная инфраструктура. Однако геологоразведка опровергла прогнозные данные о рентабельности месторождения, поэтому перспективы реализации правительственной стратегии в области транспорта оказались под вопросом.

Таким образом, базовый сценарий развития транспорта, предусмотренный американской арктической стратегией, оказался трудновыполнимым, так как был рассчитан изначально на интересы нефтедобывающего сектора, который после ухода «Шелл» с шельфа вовсе не проявляет интереса к освоению этого района в краткосрочной перспективе.

Влияние отраслевой структуры на развитие региона

В канадской северной стратегии хозяйственное освоение региона полностью подчинено решению его текущих социально-экономических проблем. Поэтому ставка делается, с одной стороны, на разработку наиболее востребованных ископаемых ресурсов, а с другой – на традиционную для Севера рыболовную отрасль [3; 12].

Однако при более детальном анализе упомянутого документа видно, что к северу от 60° выделяются три субрегиона. Первый из них, Юкон, фактически остался за рамками стратегии, так как имеет диверсифицированное хозяйство (горная, в том числе обогатительная отрасль, гидроэлектроэнергетика, туристическая сфера, предоставление образовательных услуг). Второй небольшой субрегион, дистрикт Франклин в составе Северо-Западных территорий, по-прежнему рассматривается в Оттаве как перспективный район для хозяйственного освоения. Наконец, третий обширный субрегион, включающий в себя дистрикт Макензи и территорию Нунавут, находится в центре социально-экономической политики федеральных властей. Существенной чертой, которую не могли не учесть в правительстве, стало недавнее промышленное освоение этого пространства: только в конце XX в. – начале XXI в. добывающие компании приступили к реализации здесь крупных проектов, а в Нунавуте – и вовсе в 2000–2010 гг.

Учитывая, что развитие индустрии Юкона началось с добывающей сферы, правительство поощряет именно эту отрасль как необходимого участника раннего этапа промышленного освоения. При этом оно явно отказывается от форсированного сценария, при котором ставка делалась бы не только на добычу, но и первичную переработку ресурсов, что стимулировало бы развитие более устойчивой экономики.

Привлечение компаний к наиболее прибыльным добывающим, а не перерабатывающим проектам, свидетельствует о том,

что Оттава нуждается в средствах, необходимых для решения текущих, а не долгосрочных социально-экономических проблем Севера.

Этой же цели, по-видимому, подчинено и развитие рыболовства как традиционной отрасли коренных народов. Поощряя его, даже в условиях нехватки современных орудий лова, федеральное правительство стремится частично решить проблему занятости аборигенного населения [3].

На севере провинций, который стал осваиваться раньше Северо-Западных территорий и Нунавута, местные власти намерены развивать диверсифицированную экономику с учётом существующих ресурсов и промышленного потенциала. Во всех провинциальных стратегиях обязательно присутствуют две перспективные отрасли: горная и гидроэлектроэнергетическая. Кроме того, в Британской Колумбии намерены развивать и лесную промышленность, а в Манитобе – экологический туризм. В перспективе на севере Квебека планируют запустить целлюлозно-бумажный комбинат [5; 6; 13].

Такое сочетание отраслей позволит не только получать средства, необходимые для решения социально-экономических проблем, но и создать платформу для устойчивого развития хозяйства в будущем.

В Соединённых Штатах отраслевая стратегия развития Арктики полностью подчинена задаче обеспечить энергетическую безопасность страны, поэтому в федеральном центре основной хозяйства штатов видят нефтяную отрасль [8]. При этом проигнорирован тот факт, что рыбная отрасль Аляски даёт 40% от общенационального улова [14], а горная более других полагается на привлечение коренного и постоянно проживающего населения штата, включая представителей аборигенных народов [15].

Таким образом, стремление обеспечить национальную тепловую энергетику собственным сырьём провоцирует дисбаланс как в хозяйственном, так и в социально-экономическом развитии Аляски. С одной стороны, рост добычи углеводородов позволит привлечь дополнительные ресурсы для решения социально-экономических вопросов штата. Кроме того, это стимулирует развитие индустрии, в которой относительно низка доля вахтовых или занятых по краткосрочным контрактам рабочих. В сфере добычи она составляет 29%, в разведке – 23%, в то время как в других отраслях эта доля достигает 75% [15]. С другой

стороны, это может нарушить баланс между отраслями, вывести в лидеры исключительно добывающую индустрию и сдерживать диверсификацию хозяйства штата.

В целом развитие хозяйства, определённое в стратегиях, может быть сведено к четырём моделям хозяйственной среды. Первую представляет собой Юкон – дальнейшее развитие диверсифицированной экономики в пределах административных границ территории. Вторая модель характерна для дистрикта Макензи и Нунавута – ресурсное нефорсированное хозяйственное освоение, преследующее решение текущих социально-экономических проблем. Третья модель – диверсификация хозяйства, гармонизированная с ресурсными и перерабатывающими возможностями административно-экономического района, развивается на севере канадских провинций. Четвёртая модель характерна для Аляски, чьё отраслевое развитие всецело подчинено общенациональным целям.

Первая и третья модели будут способствовать устойчивому экономическому развитию, дальнейшей диверсификации хозяйства. Вторая несёт в себе риск возникновения моноотраслевого, зависящего от конъюнктуры хозяйства, который можно преодолеть, развивая отдельные перерабатывающие отрасли по примеру Юкона и провинций. Четвёртая модель провоцирует усиление добывающего профиля экономики.

Взаимодействие хозяйственных культур

И в канадской, и в американской арктических стратегиях отдельные параграфы посвящены вопросам взаимодействия с коренными народами. Ключевым здесь является социальное обеспечение. В Оттаве предполагают, что решение этой проблемы связано с реализацией следующих мероприятий. Во-первых, самый длительный и распространённый пример, когда община аборигенных жителей подаёт заявку на свои права на определённую территорию и после подтверждения таковых становится органом самоуправления. Чтобы приступить к разведке и добыче полезных ископаемых, заинтересованной компании необходимо заключить трёхстороннее соглашение по формуле «компания – община – правительство», обязательным пунктом которого является размер ренты, выплачиваемой в пользу общины. По мнению ряда зарубежных экспертов, эта форма взаимодействия с аборигенными народами наиболее эффективна: они сохраняют свой

традиционный хозяйственный уклад, а бизнес получает доступ к ископаемым (цит. по: [1]). По этой же причине она получила сходную оценку и в северной стратегии Канады.

Во-вторых, этот вопрос связан с регулированием промышленного пользования реками и озёрами. При прежнем экологическом законодательстве возник ещё один пример положительного взаимодействия традиционного и современного хозяйств: произошло вплетение рыболовного промысла аборигенных народов в общенациональную экономику. Для дальнейшего успеха этого процесса в плане 2006 г. отмечена необходимость в большей степени обеспечить общины современными орудиями лова [12]. Положения этого документа легли в основу соответствующих разделов северной стратегии.

Однако после внесения поправок в соответствующие законы бизнес получил неограниченный доступ к водным ресурсам страны. Ему теперь не приходится передавать свои проекты на экологическую экспертизу, одной из целей которой являлось предотвращение вреда естественной среде жизнедеятельности коренных народов [16]. Фактически это ставит под угрозу реализацию проектов в том формате, который был признан наиболее успешным, и обостряет антагонизм между традиционной и современной хозяйственными культурами.

Наиболее остро и рельефно эти процессы проявились в борьбе, развернувшейся вокруг проекта добычи урановых руд «Киггавик». Независимая его экспертиза подтвердила экологические опасения общины инуитов, проживающих в этом районе. Отсутствие надежных транспортных путей, кроме водного и воздушного, создает угрозу природной среде, с которой традиционно связана жизнедеятельность населения. Оператор проекта намерен, главным образом, задействовать водный путь для транспортировки грузов, построить терминал и многопрофильную базу материально-технического обеспечения на берегу озера (в том числе топливное хранилище), что, по мнению экспертов, способно привести к такому уровню загрязнения, который не позволит вести добычу биоресурсов [17]. Тем самым будет нанесен непоправимый ущерб для традиционной экономики коренного населения, под угрозу будет поставлена его жизнедеятельность, так как в условиях канадского Севера продовольственное обеспечение жителей по-прежнему зависит от охоты и рыболовства.

Альтернативный путь взаимодействия с коренным населением – его инкорпорация в складывающуюся социально-экономическую среду. Один из способов её реализации связан с развитием рыболовства, другой – с трудоустройством в горной отрасли. Первыми в этот процесс включились компании-операторы алмазных месторождений к северу от Йелоунайфа. По корпоративным данным, в 2011 г. на добывающих комбинатах от 37 до 56% рабочих составляли постоянное население Северо-Западных территорий, а от 44 до 63% – вахтовые рабочие. В то же время опыт этих компаний показал, что доля коренных народов в числе занятых невелика. Когда начиналась добыча, около 2000 представителей аборигенных народов изъявили желание трудоустроиться, а смогли это сделать лишь 700 человек [18].

Менее успешно проходит инкорпорация коренного населения в Нунавуте. Там, по расчётам экспертов, на добывающих предприятиях доля коренных жителей составляет не более 5% от числа трудоустроенных [19].

Тем не менее федеральное правительство считает приоритетным именно устройство представителей аборигенных народов на добывающих предприятиях. Об этом свидетельствуют не только закрепление данного пункта в стратегии, но и выпуск специальной литературы, в которой объясняется польза от прихода горных компаний в регион, популяризуется курс федерального правительства. В числе преимуществ называются рост занятости и образованности, развитие путей сообщения, улучшение продуктового снабжения [20].

В провинциях, как следует из их стратегий, также делается ставка на привлечение представителей коренных народов в промышленность. Однако там острый конфликт между традиционным и современным хозяйственным укладом присутствует лишь вокруг промышленного использования водных ресурсов, что вызвано недоработками федерального законодательства [16].

В американской арктической стратегии также признаётся значимость аборигенного населения Аляски, а именно – необходимость учитывать его многолетний опыт при современном освоении штата [8]. Однако на деле присутствует расхождение с этим пунктом стратегии. Реально была сделана ставка на развитие нефтедобычи, в которой, правда, высок уровень трудоустройства постоянно проживающего населения. В то время как эта отрасль локализуется на Арктическом шельфе, в других районах Аляски

реализуются или считаются перспективными горные разработки. В их поддержку выступают как представители аборигенных народов, так и закрепившееся население из числа внутренних мигрантов [15].

Среди жителей северного побережья штата, наоборот, высок интерес к сохранению традиционной экономики, основанной на добыче морского зверя. Поскольку это занятие находится под защитой государства на протяжении более ста лет, в условиях интереса компаний к разработке шельфа аборигенные народы выражают опасения, что это может привести к нарушению экологии, а соответственно, и ключевой отрасли большинства коренных народов штата [14].

В целом опыт современного освоения Севера представляет две модели взаимодействия хозяйственных культур: бесконфликтная инкорпорация и конфликтное инкорпорирование. Первая характерна в том случае, если традиционная отрасль естественным образом вплетается в существующую экономику и при необходимости модернизируется. Также эта модель присутствует в районах длительного мирного сосуществования хозяйств. Она характерна для рыболовецких районов канадского Севера и большей части Аляски. Вторая же модель распространена в тех районах, освоение которых ведётся в интересах выполнения стратегических целей без комплексного учёта потребностей жителей, например, в северных районах Канады, куда недавно пришли добывающие компании, отчасти – в других районах страны. Существует потенциал возникновения конфликта и на арктическом побережье Аляски.

Вероятный сценарий

С учетом сложившихся моделей освоения северного и циркулярного пространства в Канаде и США при реализации современных стратегий вероятны следующие сценарии.

В Канаде негативное влияние искусственного выделения региона в соответствии с административными границами будет невысоким, так как федеральное правительство признало хозяйственную значимость отдельных районов к югу 60° северной широты, а в провинциях экономический фактор в определении границ превалирует над административным.

План развития транспортной сети будет стимулировать промышленное развитие канадского Севера, но он же будет

консервировать ресурсный характер экономики в большинстве его районов.

Стимулом диверсификации служит хозяйственное развитие. Наибольших успехов удастся достигнуть в Юконе, где этому способствуют существующий хозяйственный комплекс и транспортная сеть, а также на севере провинций, где ставка сделана на развитие взаимосвязанных отраслей. В Северо-Западных территориях и Нунавуте основа экономики будет представлена добывающим сектором. Диверсификация возможна только в долгосрочной перспективе из-за недавнего начала промышленного освоения.

В условиях акцентированного развития добывающих отраслей без учёта интересов аборигенного населения конфликт между традиционной и современной экономиками неизбежен.

В Соединённых Штатах риск ограниченного освоения выше, чем в Канаде. Он связан с тем, что граница региона, определенная в соответствии с административным принципом, и сфера интересов ключевого, с точки зрения правительства, бизнеса совпадают.

Развитие транспортной сети соотнесено с интересами нефтяных компаний. Их готовность в будущем начать разработку шельфа станет основным фактором создания новых путей сообщения.

Поскольку арктическая стратегия США предполагает приоритетное развитие нефтедобычи на шельфе в ущерб другим значимым отраслям штата, в долгосрочной перспективе допустим рост её роли в экономике Аляски.

Если в будущем в добыче углеводородов акцент будет сделан на месторождениях за пределами суши, возможен конфликт традиционной и современной хозяйственной культур, если промышленность не будет ориентироваться на высокие экологические стандарты.

Литература

1. *Пилисов А. Н.* Северная футурология: следующие двадцать лет // Арктика: экология и экономика. – 2014. – № 3. – С. 62–71; № 4. – С. 93–101.
2. *Селин В. С., Васильев В. В.* Взаимодействие глобальных, национальных и региональных экономических интересов в освоении Севера и Арктики. – Апатиты: Издательство КНЦ, 2010. – 191 с.
3. *Canada's Northern Strategy. Our North, Our Heritage, Our Future.* URL: <http://www.northernstrategy.gc.ca/cns/cns-eng.asp> (дата обращения: 22.06.2014).
4. *Marine J.-Ch., Zarac K., Boudreau-Trudel B.* Use of Dominance-Based Rough Set Approach as a Decision Tool for the Selection of Development Proj-

- ects in Northern Quebec // *Modern Economy*. – 2014. – № 5. – P. 723–741. URL: <http://www.scirp.org/journal/me> (дата обращения: 10.09.2015).
5. Manitoba Development Strategy. URL: <http://www.gov.mb.ca/ana/info/nds.html> (дата обращения: 13.09.2015).
6. Northern British Columbia: A Vision on Prosperity. URL: <http://www.unbc.ca/sites/default/files/reports/northern-british-columbia-vision-for-prosperity.pdf> (дата обращения: 15.09.2015).
7. Arctic Strategy. Department of Defense. November 2013. URL: http://www.defense.gov/pubs/2013_Arctic_Strategy.pdf (дата обращения: 14.09.2014).
8. National Strategy for the Arctic Region. May 2013. URL: http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/docs/nat_arctic_strategy.pdf (дата обращения: 10.10.2014).
9. The Northern Transportation Systems Assessment. January 2011. URL: http://www.miningnorth.com/_rsc/site-content/library/ExecutiveSummary_E.pdf (дата обращения: 10.02.2015).
10. ИТАР-ТАСС. – 2014. – 8 окт.
11. *Chilcoat C.* Shell Drilling May Spur Arctic Resource Race. URL: <http://www.usatoday.com/story/money/business/2015/05/27/oilprice-dotcom-shell-drilling-arctic/27977251/> (дата обращения: 07.07.2015).
12. Fisheries and Oceans Canada. An Integrated Aboriginal Policy Framework. 2006–2010. URL: <http://www.dfo-mpo.gc.ca/fm-gp/aboriginal-autochtones/iapf-cipa-eng.htm> (дата обращения: 17.07.2015).
13. Le Plan Nord. Plan d'action 2015–2020. L'horison 2035. Quebec. URL: http://www.plannord.gouv.qc.ca/wp-content/uploads/2015/04/Synthese_PN_FR_IMP (дата обращения: 20.09.2015).
14. Strategic Importance of the Arctic in U. S. Policy. Hearing Before U. S. Senate, Subcommittee on Appropriations. August 20, 2009. Washington: Government Printing Office, 2010. – 69 p.
15. The Economic Impact of Alaska's Mining Industry. January, 2012. URL: http://www.alaska.edu/files/bor/120412Ref04_AK_Mining_Industry_Economic_Impacts.pdf (дата обращения: 28.01.2015).
16. *Максимова Д. Д.* «Нет бездействию»: новый этап борьбы коренных народов Канады за свои права // США – Канада. – 2014. – № 1. – С. 71–81.
17. Final Scope of the NIRB's Assessment of the Kiggavik Project Proposal. URL: <http://ftp.nirb.ca/02-REVIEWS/ACTIVE%20REVIEWS/09MN003-AREVA%20KIGGAVIK/2-REVIEW/04-SCOPING%20&%20GUIDELINES/01-SCOPING/110209-09MN003-Final%20Scoping%20List-OT2E.pdf> (дата обращения: 12.01.2015).
18. Measuring Success. The positive Impact of Diamond Mining in the North-West Territories. 1998–2012. A Joint Briefing Paper prepared by BHP Billiton EKATI, Rio Tinto Diavik Diamond Mines and De Beers. URL: <http://www.miningnorth.com/wp-content/uploads/2013/03/Measuring-Success-Diamond-Benefits-to-NWT-March2013.pdf> (дата обращения: 31.01.2015).
19. Discussion Paper – Kiggavik Draft Socioeconomic Impact Statement Nunavummiut Makitaganarningit. June 2012. URL: <https://makitanunavut.files.wordpress.com/2012/06/makita-socioeconomic-discussion-paper.pdf> (дата обращения: 12.01.2015).
20. Aboriginal Mining Guide. Ottawa: Government of Canada, 2013. – 88 p.

Российские внешние активы и обязательства: пора собирать камни

А.В. АЛЕКСЕЕВ, кандидат экономических наук,
Н.П. ДЕМЕНТЬЕВ, доктор физико-математических наук,
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,
Новосибирск. E-mail: avale@mail.ru

В статье рассматриваются динамика ввоза и вывоза капитала в РФ, основные направления и эффективность его инвестирования. Демонстрируется экономическая неоправданность вывода значительных финансовых ресурсов за рубеж. Доказывается наличие в РФ серьезных финансовых ресурсов, достаточных не только для эффективного противодействия западным санкциям, но и для существенного ускорения национального экономического развития.

Ключевые слова: вывоз капитала, ввоз капитала, прямые инвестиции, чистая международная инвестиционная позиция, активы, обязательства

В общественно-политическом дискурсе все чаще звучат алармистские нотки: источники финансирования для российского бизнеса закрываются, присутствие на внешних рынках осложняется, капитал, столь необходимый для структурной перестройки экономики в условиях санкций, уходит из страны. Насколько эти опасения обоснованны? Так ли в действительности жестки финансовые ограничения развития российской экономики?

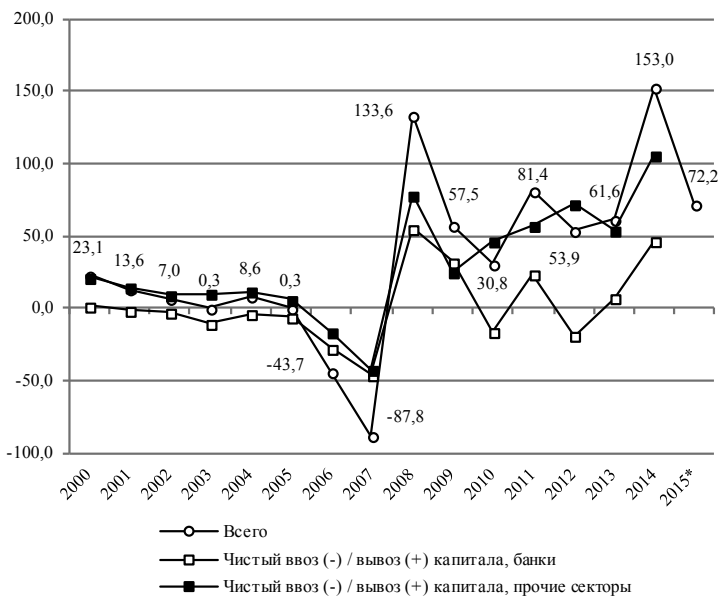
Вывоз капитала

Основания для беспокойства как будто действительно есть. Так, вывоз капитала частным сектором из РФ в 2014 г. достиг 153 млрд долл., а инвестиции в основной капитал составили 13,5 трлн руб. [1], или 356,3 млрд долл. по среднему номинальному курсу доллара США к рублю с начала года. Если бы весь вывезенный капитал остался в России, то отечественную инвестиционную программу теоретически можно было бы увеличить почти в 1,5 раза. Это серьезно.

Не стоит думать, что масштабный вывоз капитала из РФ в 2014 г. – исключительное явление. За последние 16 лет чистый ввоз капитала наблюдался лишь дважды (в 2006–2007 гг.), причем в небольших масштабах. В благополучном 2013 г. чистый

вывоз капитала был в 2,5 раза меньше, чем в 2014 г., когда были объявлены западные санкции. Предыдущий пик вывоза капитала также пришелся на кризисный 2008 г. (133,6 млрд долл.). Проматривается ожидаемая закономерность: чем лучше обстоят дела в российской экономике, тем менее интенсивно капитал уходит из нее, а при ухудшении – капитал бежит. Заметное снижение чистого вывоза капитала в 2015 г. (а в третьем квартале даже его чистый ввоз – впервые со второго квартала 2010 г.), очевидно, признак если и не явного улучшения ситуации в российской экономике, то точно ее стабилизации.

Всего с 2000 г. по 2014 г. из РФ было выведено почти 0,5 трлн (493,1 млрд долл.). С учетом предварительных данных за 2000–2015 гг. вывоз капитала составил 565,3 млрд долл. (рис. 1).

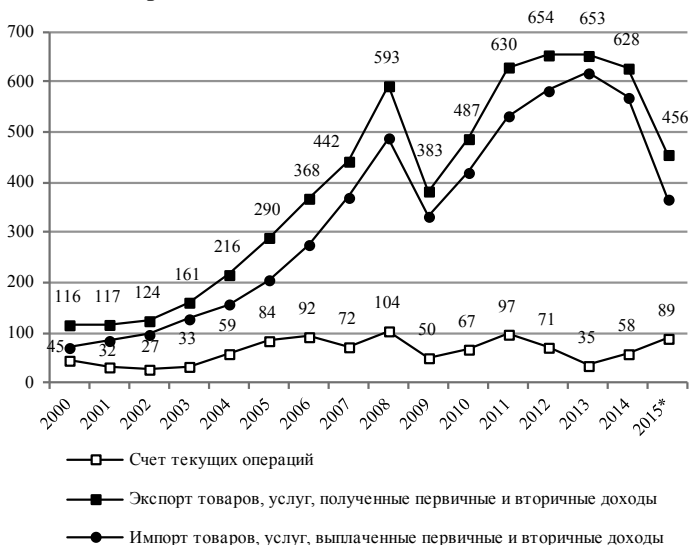


* Оценка. Минфин ожидает возобновления оттока капитала из РФ в IV квартале. РИА Новости. URL: <http://ria.ru/economy/20151009/1299460071.html>

Источник рис. 1–4, табл. 2: ЦБ РФ. Статистика внешнего сектора. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/? PrtId=svs> (дата обращения: 05.10.2015).

Рис. 1. Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором в 2000–2015 гг., млрд долл.

Согласно счету текущих операций, сальдо экспорта и импорта российских товаров, услуг, полученных и выплаченных первичных и вторичных доходов с 2000 г. всегда было положительным (рис. 2). Это означает, что с 2000 г. по 2015 г.¹ в РФ пришло чуть более 1 трлн долл.



* Оценка.

Рис. 2. Платежный баланс Российской Федерации в 2001–2015 гг., млрд долл.

С учетом счета операций с капиталом (на протяжении рассмотренного периода он почти всегда отрицательный) финансовый счет оказался меньше – примерно 800 млрд долл. Разница в 200 млрд долл. со счетом текущих операций определилась двумя составляющими. Во-первых, Россия, как известно, «щедрая душа»: за рассматриваемые 16 лет она простила долги своим партнерам почти на 93 млрд долл. Понятно, что это невозвратные долги еще советского периода, тем не менее с баланса они в последние годы постепенно списываются. Примерно 80 млрд долл. – это чистые ошибки и пропуски, или, выражаясь менее дипломатичным языком, незаконный вывод валюты

¹ Счет текущих операций за 2015 г. – оценка.

за рубеж. Формально, с учетом рассмотренных двух крупных статей (безвозвратных потерь для российской экономики), чистое кредитование остального мира составило около 800 млрд долл.

Однако подобный «бухгалтерский» подход оставляет чувство некоторой недосказанности. «Процентные» долги явно формировались еще в прошлом веке, да и в величине списания наверняка учтены проценты по этим долгам. Мы же рассматриваем динамику счета текущих операций с 2000 г. Формально 93 млрд долл. списаны со счета пришедшего в РФ 1 трлн долл., но «физически» они никуда не делись.

Не вполне понятна и ситуация с «чистыми пропусками и ошибками». Если эти деньги потеряны для РФ в терминах платежного баланса, то из этого вовсе не следует, что они пропали для отдельных российских резидентов. Не все они пошли на потребление; какая-то их часть вполне может быть материализована в виде российских активов за рубежом.

Российские активы за рубежом

Вывезенный капитал использовался на приобретение активов за рубежом. За рассматриваемый период эти активы не просто существенно выросли (с 249 млрд долл. на конец 2000 г. до 1,251 трлн долл. на начало 2015 г.), они увеличились именно на 1 трлн долл., т. е. практически в точности на величину счета текущих операций платежного баланса РФ за рассматриваемый период (табл. 1).

Прямое сопоставление этих двух величин не вполне корректно, так как российские зарубежные активы, с одной стороны, росли вследствие прямых операций, а с другой – сокращались из-за переоценки и прочих изменений. Так, за рассмотренный период активы выросли на 1,5 трлн долл. в результате операций, но одновременно и сократились на 198 млрд долл. вследствие их переоценок и еще на 300 млрд долл. – прочих операций.

Каждая из этих цифр по-своему интересна. Так, согласно счету текущих операций, РФ располагала 1 трлн долл., а зарубежные активы в результате операций увеличились на 1,5 трлн долл. «Недостающие» 0,5 трлн долл. – очевидно, заемные средства, привлеченные российскими резидентами за рубежом. Таким образом, **российский бизнес не только склонен к выводу капитала за границу, но идет дальше – активно привлекает**

капитал на мировом рынке для приобретения активов, но не в национальной юрисдикции, а вне ее.

Таблица 1. Международная инвестиционная позиция Российской Федерации

Показатель	Остаток на 01.01.2001	Изменения:			Остаток на 01.01.2015
		в результате операций	в результате переоценки	прочие	
Чистая международная инвестиционная позиция	64545	707318	-116635	-350994	304234
Активы	248752	1500987	-198433	-300210	1251096
Прямые инвестиции	20141	532381	-219053	55136	388605
Портфельные инвестиции	1268	84080	-20485	-8231	56632
Производные финансовые инструменты (кроме резервов) и опционы на акции для работников	0	-92755	110204	117	17565
Прочие инвестиции	199371	654014	-70847	-379702	402836
Резервные активы	27972	323267	1748	32471	385458
Обязательства	184207	793669	-81798	50785	946863
Прямые инвестиции	32204	490904	-200625	31744	354227
Портфельные инвестиции	32132	4175	53876	66367	156550
Производные финансовые инструменты (кроме резервов) и опционы на акции для работников	0	-107066	128101	495	21530
Прочие инвестиции	119871	405747	-63150	-47822	414646

Рассчитано по: ЦБ РФ. Статистика внешнего сектора. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=Par_47562#CheckedItem (дата обращения: 09.10.2015).

Тому, что в мире становится все больше активов, подконтрольных резидентам РФ, можно было бы только радоваться, но специфика «бизнеса по-русски» за рубежом озадачивает. Казалось бы, вложенные деньги должны приумножаться. Но Россия, как обычно, идет своим путем – деньги тают. За 15 лет было инвестировано 1,5 трлн долл., а к концу рассматриваемого срока остался только 1 трлн. Полтриллиона (одна треть!) растворились в переоценках и прочих изменениях.

Прочие изменения. С ними российскому бизнесу особенно «не везет»: на них за рассматриваемый период было потеряно 300 млрд долл. (годовой объем российских инвестиций в основной капитал). Отметим, что в решающей степени «прочие изменения» формируются статьей «прочая дебиторская задолженность». С последовательностью, достойной лучшего применения, российский бизнес ее формирует, а потом практически полностью

списывает. Например, в 2013 г. в результате операций сформировалась дебиторская задолженность в размере 33 млрд долл. Из них 27 млрд долл. было списано. Удивительная щедрость! 2014-й – тяжелый санкционный год. Величина дебиторской задолженности здесь меньше – 14,4 млрд долл. Казалось бы, в условиях резкого ухудшения условий внешнего финансирования необходимо бороться за каждый доллар. Но – нет! В этом году зарубежным контрагентам было прощено 10,9 млрд долл. (а еще на 2,3 млрд долл. дебиторская задолженность была переоценена, естественно, в сторону уменьшения).

В решающей степени дебиторская задолженность формируется в «прочих секторах», но этому явлению не чужда и банковская сфера. Все становится на свои места, если вспомнить, что до 2005 г. ныне «политкорректное» название статьи «прочая дебиторская задолженность» звучало по-другому: «своевременно не полученная экспортная выручка, не поступившие товары и услуги в счет переводов денежных средств по импортным контрактам, переводы по фиктивным операциям с ценными бумагами». Проще говоря – незаконный вывод валюты за рубеж.

Прочая дебиторская задолженность (говоря эзоповым языком ЦБ) очень быстро росла до 2008 г. (почти в девять раз за семь лет) (рис. 3). В последующие годы ее динамика весьма неустойчива, но лишь в 2014 г. масштабы явления, которое ЦБ не называет воровством, существенно сократились. Время покажет, случайный это выброс или действительно смена вех.

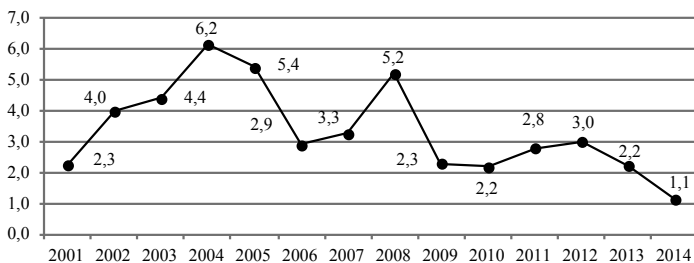


Рис. 3. Прочая дебиторская задолженность в активах РФ в 2001–2014 гг., млрд долл.

Переоценка активов. Не везет российскому бизнесу и с динамикой стоимости приобретенных активов. Качественный актив

характеризуется тем, что во времени его цена имеет тенденцию к росту (хотя бы из-за инфляции). До 2008 г. стоимость российских активов за рубежом по результатам ежегодных переоценок действительно увеличивалась. Кризисное обесценение активов в 2008 г. от этого прироста оставило немного, но ситуация как будто стала выправляться в 2009–2010 гг. В 2011 г. происходит резкое обесценение активов, затем отскок в 2012 г., вновь заметное падение в 2013 г. и почти столь же катастрофическое обесценение активов в 2014 г., как в 2008 г. (рис. 4). Результат: с 2001 по 2014 гг. российские активы потеряли почти 200 млрд долл. своей стоимости. Правда, если смотреть период 2001–2013 гг., то вывод был бы противоположный – российские активы были бы в выигрыше.

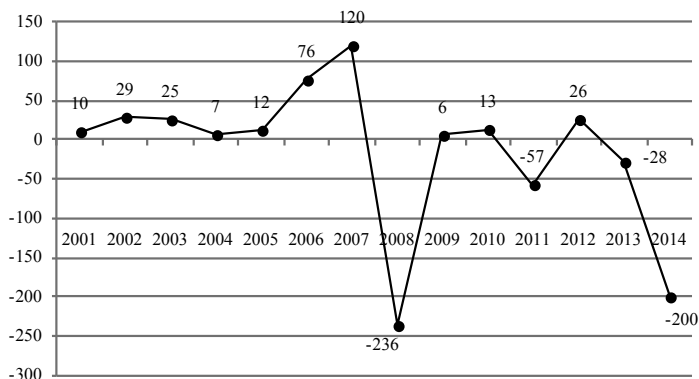
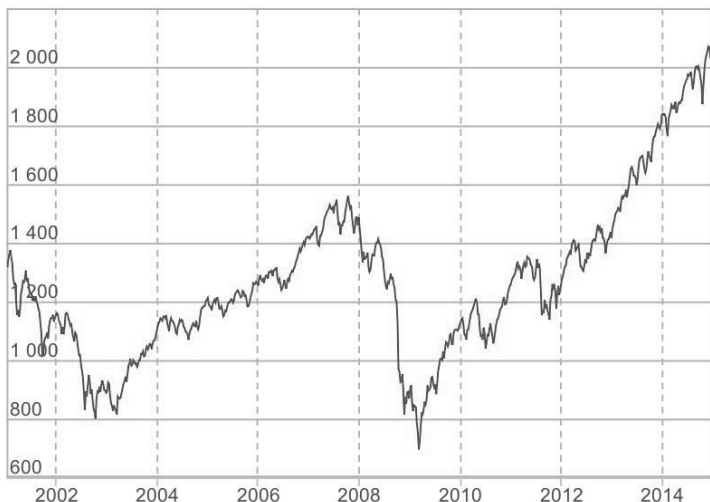


Рис. 4. Изменение стоимости зарубежных активов РФ в результате переоценки в 2001–2014 гг., млрд долл.

Отчасти эти потери объективны – мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. так или иначе отразился на стоимости всех активов. Тем не менее в 2002–2003 гг., когда, например, индекс S&P 500 быстро падал, стоимость российских зарубежных активов продолжала расти, а в 2013–2014 гг., когда он стремительно рос, стоимость российских активов, напротив, катастрофически сокращалась (рис. 5). Отметим, что в совокупном обесценении российских активов 2014 г. примерно три четверти пришлось на прямые инвестиции.



Источник: URL: <http://world.investfunds.ru/indicator/view/222/?datefrom=01.01.2000&dateto=16.11.2015> (дата обращения: 16.11.2015).

Рис. 5. Динамика индекса S&P 500 в 2002–2014 гг.

Прямые инвестиции. Российские зарубежные активы состоят из трех сопоставимых по величинам частей – прямых (участие в капитале и акции инвестиционных фондов: 388,4 млрд долл. на начало 2015 г.) и портфельных инвестиций (56,6 млрд долл.), прочих инвестиций (наличная валюта и депозиты – 181,3 млрд долл., а также ссуды и займы – 166,8 млрд долл.) и резервных активов (385,5 млрд долл., в том числе: монетарное золото – 46,1 млрд долл., наличная валюта и депозиты – 42,3 млрд долл., долговые ценные бумаги – 285,5 млрд долл.).

Не стоит забывать, что в статистике ЦБ внешний сектор представлен в долларах, а значительная часть российских активов за рубежом номинирована в других валютах (главным образом в евро). Евро же в течение 2014 г. по отношению к доллару заметно упал (с 0,728 Евро на 01.01.2014 г. до 0,826 Евро на 31.12.2014 г.). Но такое изменение курса все же не объясняет 145-миллиардное обесценение российских прямых инвестиций при общей их величине в 479,5 млрд долл. на начало 2014 г.

Рассмотренное обесценение российских зарубежных активов в 2014 г. дает основание выдвинуть весьма неприятную для характеристики российских зарубежных прямых инвестиций гипотезу. По умолчанию представляется, что российские прямые инвестиции за рубежом – это «вложения денежных средств в материальное производство и сбыт с целью участия в управлении предприятием» [2] за рубежом. Поэтому девальвация или, наоборот, ревальвация рубля не должны сказываться на их долларовой оценке.

Но здесь нюанс! Российские компании переводят значительные средства в свои зарубежные офшорные компании-дочки, которые проходят в статистике как прямые инвестиции из России. Однако большую часть полученных средств дочки инвестируют в российскую же экономику путем крупных покупок акций отечественных компаний (материнских большей частью). Поскольку дочки находятся под юрисдикцией страны-офшора, то такие покупки проходят уже как иностранные прямые инвестиции в Россию². В этом случае российские прямые инвестиции равны рыночной стоимости компаний-дочек, а последняя складывается в основном из купленных ими акций российских предприятий. Тогда долларовое обесценение таких российских акций (что и происходит в случае снижения их рублевой рыночной стоимости или девальвации рубля) ведет к переоценке прямых российских инвестиций за рубежом. Масштабы такой переоценки на фоне вполне благополучной ситуации на мировом фондовом рынке в 2014 г. говорят о том, что роль описанной схемы в характере движения российского капитала весьма существенна.

Тогда, с учетом не вполне понятной доли в прямых инвестициях недвижимости, приобретенной российскими резидентами за рубежом, значимость российских прямых инвестиций как источника получения технологий, возможности продвижения отечественной продукции за рубежом, интеграционного потенциала для российской экономики в мировую и т. д. оказывается заметно меньше, чем это представляется на первый взгляд.

² Бессмысленный, на первый взгляд, круговорот прямых инвестиций осуществляется главным образом ради снижения налоговых платежей и страховки от рейдерских захватов в России.

Есть, правда, и хорошая новость: масштабы кредитования чужих экономик Российской Федерацией, по-видимому, все же меньше, чем это представляется при некритическом обращении к статистике ЦБ. А плохая – в очередном подтверждении известного факта: чтобы спокойно инвестировать в свою экономику, российский инвестор вынужден прятаться за чужой флаг. Вынуждать своих граждан уходить в чужую юрисдикцию, осознанно или нет, – странная политика с точки зрения самих основ института власти.

Причины вывода капитала за рубеж многообразны. Это возможности снизить налоговые платежи, но не только. Остаются еще «политические» или, если использовать более дипломатичный термин, – институциональные. Специфика российской институциональной системы – предмет самостоятельного рассмотрения [3], здесь же отметим, что с российскими институтами действительно «не все в порядке...». Так, согласно Индексу глобальной конкурентоспособности, Россия по качеству институциональной системы находится на 100-м месте из 144 стран [4]. При таких институтах трудно винить инвестора в том, что он согласен «потерять часть, но сохранить целое», т. е. согласившись на меньшую доходность, существенно, с его точки зрения, сократить риск потери всего капитала, выводя его за рубеж.

Таким образом, **низкое качество отечественной промышленной политики и институциональной системы продолжает оставаться серьезной проблемой, препятствующей экономическому развитию РФ.**

Портфельные и прочие инвестиции. К этому виду российских зарубежных активов «претензий» еще больше. По сути это – чистое кредитование чужих экономик. Возникает вопрос: зачем это делается, особенно в условиях явного недоинвестирования своей? Если абстрагироваться от геополитических соображений (что в современных условиях, правда, едва ли возможно), ответ представляется очевидным. Во-первых, для того чтобы получить прибыль. Во-вторых, чтобы повысить качество инвестиционного портфеля через диверсификацию объектов инвестиций. Очевидность ответа, однако, не означает его истинность.

Действительно, по данным Центробанка РФ, на начало 2014 г. финансовые активы России составили 1474,6 млрд долл., а финансовые обязательства – 1342,9 млрд долл. За этот год

полученные доходы от инвестиций – 42,2 млрд долл., а выплаченные доходы от них – 100,1 млрд долл. Попытка количественно оценить потери России от существенно различной эффективности российских инвестиций в зарубежные активы и иностранных инвестиций в российские была предпринята в статье Н. П. Дементьева [5]. Здесь же отметим, что в 2014 г. среднюю доходность российских инвестиций за рубежом можно оценить в 2,9% годовых, а иностранных инвестиций в России – 7,5% годовых [6]. Бизнес-идея проекта – «вкладываем свои деньги под 2,9% в чужие экономики и одновременно берем кредит под 7,5% для инвестиций в свою» (причем вкладываем в остальной мир больше, чем берем у него для российской экономики) – ничего, кроме недоумения, не вызывает.

Аргумент, что эти вложения – гарантия на черный день, также не выдерживает критики. Во-первых, какими бы ни были резервы, столь большая экономика, как российская, долго на них жить все равно не может. Плюс/минус несколько месяцев принципиального значения не имеют. Во-вторых, в условиях санкций и постоянных угроз их расширения зарубежные активы вообще перестали быть гарантией. В любой момент (и вряд ли это будут самые легкие дни для российской экономики) данные активы могут быть даже если и не изъяты, то заморожены на неопределенный срок. Подход, направленный на то, чтобы за счет российской стороны проинвестировать развитие тех стран, которые при легко прогнозируемых обстоятельствах как раз и будут организаторами давления на РФ, никак нельзя считать отвечающим российским интересам.

Гораздо более ответственный подход – инвестировать российские деньги в свою экономику, что, в отличие от сложившейся практики, как раз и является если не гарантией, то все же значимым шагом в направлении, отдаляющим, а не приближающим, как в настоящее время, наступление черного дня.

А инвестировать есть что. Действительно, на 1 апреля 2015 г. величина **прочих инвестиций за рубежом** составила почти **0,4 трлн долл.** В основном это наличная валюта и депозиты (170 млрд долл.), ссуды и займы (164 млрд долл.), торговые кредиты и авансы и прочая дебиторская задолженность (56 млрд долл.). Напомним, что в основной капитал по производству машин и оборудования (без учета оружия и боеприпасов)

в 2014 г. было инвестировано 99,8 млрд руб. (по среднегодовому курсу 2014 г. 37,97 руб./долл. – 2,6 млрд долл.). То есть на кредитование чужих производителей, в том числе машиностроителей, было направлено в 22 раза больше средств, чем на своих. Впрочем, что говорить о машиностроении! Инвестиции во всю отечественную обрабатывающую промышленность в 2014 г. были меньше, чем величина российских средств, предоставленных зарубежным контрагентам в качестве торговых кредитов, авансов и прочей дебиторской задолженности.

Еще сильнее обескураживает соотношение величины **ссуд и займов, предоставленных российскими резидентами остальному миру, и инвестициями в отечественную экономику.** Так, первая величина (164 млрд долл.) примерно соответствовала объему инвестиций 2014 г. в основной капитал сельского хозяйства, добывающей и обрабатывающей промышленности, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, образования и здравоохранения вместе взятых.

Понятно, что ссуды и займы, предоставленные нерезидентам, приносят определенный доход (как показано выше, не слишком большой). Очевидно, что в какой-то степени они способствуют и продвижению отечественной продукции на зарубежные рынки. Однако извечное стремление капитала к получению прибыли здесь явно вступает в противоречие с национальными интересами. Последние требуют осуществления инвестиций в национальную экономику. В этом случае инвестор не только получит прибыль, большую, чем ту, на которую он может рассчитывать за рубежом, но и решит целый комплекс социальных задач. Будут созданы рабочие места, усилится национальная производственная система, сформируется поток налогов (НДС, налог на прибыль, страховые платежи, налог на имущество и др.), которые пойдут на развитие отечественной, а не чужой экономики.

А ведь помимо 0,4 трлн долл. прочих инвестиций почти столько же – **356 млрд долл.** – аккумулировано в **резервных активах** (ценные бумаги – 254 млрд, наличная валюта – 44 млрд, монетарное золото – 47 млрд и др.). Особое недоумение вызывает статья «ценные бумаги». Это в основном ценные бумаги правительств ведущих стран Евросоюза и США. По данным Банка России, на 31.12.2014 г. структура географического распределения его валютных активов выглядела следующим образом:

Франция – 33,2%, США – 24,7%, Германия – 16,1%, Соединенное Королевство – 9,3%, прочие страны – 16,7%. В январе-декабре 2014 г. доходность валютных активов Банка России, номинированных в долларах и евро, составила соответственно 0,13% и 0,39% годовых.

Хранить по меньшей мере четыре годовых инвестиционных бюджета всей обрабатывающей промышленности РФ 2014 г. в бумагах наших не слишком надежных друзей, практически не приносящих ни дохода, ни дающих особых гарантий по использованию данных средств в критический для РФ момент, – это удивительно!

Справедливости ради следует отметить, что страсть российских финансовых органов к приобретению иностранных ценных бумаг все же пошла на убыль. Если на начало 2005 г. РФ располагала долгосрочными иностранными бумагами на сумму в 13 млрд долл., в 2013 г. – уже на 355,7 млрд долл., то на начало второго квартала 2015 г. их осталось «только» на сумму 220 млрд долл.

Нельзя не отметить, что уменьшение кредитования Россией чужих экономик в последние полтора года, к сожалению, не привело к увеличению инвестиций в свою. Возможно, впрочем, это все же в какой-то степени способствовало предотвращению серьезного внутреннего инвестиционного спада.

Иностранные активы в России

Обязательства РФ перед остальным миром, как и ее активы в этом мире, за полтора десятилетия прошли большой путь. На конец 2000 г. они составляли 184,2 млрд долл., к началу 2014 г. достигли своего пика – 1,3 трлн долл., а к 2015 г. снизились до 946 млрд долл. В 2015 г. тренд на снижение обязательств продолжился. Следует отметить, что этот процесс был следствием не столько операций (выхода иностранных резидентов из российских активов), сколько их переоценки.

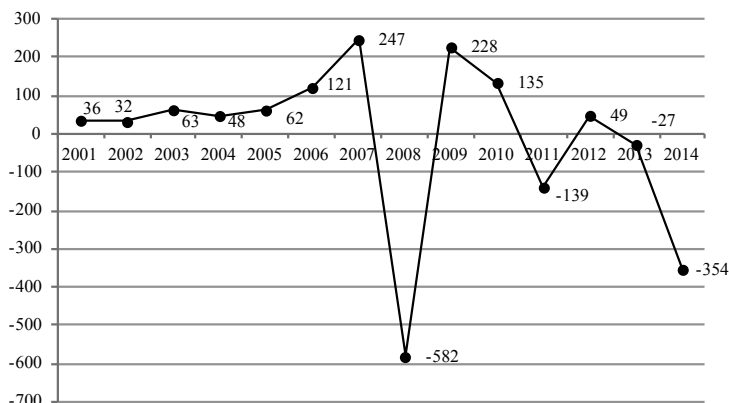
Иностранные активы в РФ примерно на 2/3 состоят из прямых и портфельных инвестиций нерезидентов (долговые ценные бумаги, участие в капитале и акции инвестиционных фондов), ссуд и займов (примерно 1/5, в основном долгосрочные небанковского сектора); остальное приходится на товарные кредиты

и авансы, кредиторскую задолженность и специальные права заимствования.

Различия российских активов и обязательств, таким образом, в том, что в структуре обязательств нет низкодоходных резервных активов, что отчасти и предопределяет существенное различие в эффективности российских инвестиций в зарубежные активы и иностранных инвестиций в российские, обсуждавшееся выше. Мы уже говорили о нулевой доходности российских валютных резервов, но довольно низка доходность и прочих российских активов. Если отнести величину российских инвестиционных доходов, получаемых за рубежом, к общему объему российских зарубежных активов, за вычетом резервных, их эффективность для 2014 г. не превысит 4,4% (напомним, что эффективность зарубежных активов в РФ – 7,5%). Таким образом, **при любом способе расчетов вложения в российскую экономику выгоднее, чем в зарубежную.** Тем более вызывающе выглядит стремление российских резидентов вывести свои капиталы за рубеж.

Тем не менее утверждать, что инвестирование в Россию – эффективная стратегия, можно лишь с рядом существенных оговорок. Россия – высокорискованный объект для инвестиций. Так, до 2007 г. инвестиции в РФ были чрезвычайно выгодны как с точки зрения дохода на вложенный капитал, так и, что часто остается в тени, роста стоимости активов. Действительно, только с 2001 по 2007 гг. стоимость иностранных активов в РФ по результатам переоценок повысилась на 609 млрд долл. Правда, в 2008 г. они подешевели на 582 млрд долл. В 2009–2010 гг. ситуация вновь улучшилась. Затем для иностранных инвесторов в РФ наступили тяжелые времена (рис. 6).

За рассмотренный период совокупные потери иностранных инвесторов в России с учетом отрицательных результатов по переоценке активов и положительных по прочим изменениям составили 31 млрд долл., а российских инвесторов за рубежом – почти 0,5 трлн долл. (см. табл. 1). Поневоле возникает вопрос: **«Если российские резиденты столь неэффективны в своих инвестициях за рубежом, может, пора их как-то ограничить?»**. Во всяком случае, до тех пор, пока они не начнут демонстрировать более адекватные результаты.



Источник: ЦБ РФ. Статистика внешнего сектора. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtd=svs> (дата обращения: 09.10.2015).

Рис. 6. Изменение стоимости иностранных активов в РФ в результате переоценки в 2001–2014 гг., млрд долл.

Россия – кредитор мировой экономики

Баланс активов и обязательств весьма показателен: в 2000–2004 гг. он положителен, но при этом быстро уменьшается. В 2005–2008 гг. чистая международная инвестиционная позиция (ЧМИП) РФ и вовсе становится отрицательной. Кажется, вот оно – свершилось! Российская экономика стала настолько привлекательной, что капитал устремился в Россию, а не из нее, как было до сих пор. Но не стоит спешить с выводами.

Действительно, смена качества (дебитор – кредитор) – во все не достижение проводимой экономической политики. Дело в том, что в рассматриваемый период иностранные активы в РФ увеличивались, но в большей части это определялось ростом рублевой стоимости акций, поддерживаемым реальным укреплением рубля. Для российских активов за рубежом этот эффект был существенно слабее, причем фактор изменения реальной стоимости национальной валюты отсутствовал.

Финансовый кризис 2008–2009 гг. расставил все по своим местам: чистая международная инвестиционная позиция РФ вновь

стала положительной. Россия вернулась к статусу нетто-кредитора остального мира. Резкое изменение ЧМИП при изменении экономической конъюнктуры объясняется большей частью тем, что структуры внешних активов России и ее финансовых обязательств существенно асимметричны. В начале 2008 г. на прямые инвестиции и долевые ценные бумаги в составе портфельных инвестиций приходилось 34% всех внешних активов России, тогда те же финансовые инструменты составляли 64% ее внешних финансовых обязательств. Между тем львиная доля переоценок всех активов и обязательств приходится, как правило, на прямые инвестиции и долевые ценные бумаги в составе портфельных инвестиций.

В начале нынешнего мирового кризиса резко снизилась рыночная стоимость акций как российских, так и зарубежных корпораций. Но из-за асимметрии структур российские активы снизились намного меньше, чем ее финансовые обязательства. Этому же способствовала и резкая девальвация рубля, вследствие чего долларовая оценка российских акций (номинированных в рублях), находящихся у нерезидентов, уменьшилась.

Аналогичный эффект наблюдался в 2014–2015 гг. Здесь он, однако, был дополнен снижением объема займов и ссуд, взятых российскими резидентами у их зарубежных визави. Это снижение, следует отметить, в значительной степени стало возможным благодаря уменьшению резервных активов (в первую очередь долгосрочных ценных бумаг).

Все эти годы в РФ активно обсуждаются проблема дефицита капитала, слабость отечественной банковской системы, не желающей финансировать масштабные инвестиционные проекты с более или менее длительными сроками окупаемости, скудные собственные финансовые возможности потенциальных инвесторов. В то же время **РФ продолжает кредитовать чужие экономики в масштабах, сопоставимых с инвестициями в свою.** Действительно, ЧМИП РФ на начало 2015 г. составила 310 млрд долл. В основной же капитал в 2014 г. в РФ было инвестировано 356,3 млрд долл. Понятно, что прямое сопоставление этих величин некорректно, тем не менее если условно направить эти 310 млрд долл. на инвестиции, инвестиционная программа возрастает почти вдвое. При этом ни о каком возрастании долговой нагрузки на российскую экономику речь не идет. Просто в данном гипотетическом случае РФ становится должна остальному миру ровно столько, сколько остальной мир должен РФ (табл. 2).

Таблица 2. Международная инвестиционная позиция Российской Федерации в 2005–2015 гг., млн долл. США (остаток на 1 января)

Показатель	2001	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Чистая международная инвестиционная позиция	64545	-4797	-148668	250267	102774	18366	149232	142332	131736	280405
Активы	248752	411655	1093384	1006154	1087573	1171110	1244682	1380699	1474598	1202988
Прямые инвестиции	20141	107087	365797	198437	298357	361121	361750	409567	479501	371609
Портфельные инвестиции	1268	7920	19936	24221	38156	36656	42435	48300	53743	62785
Производные финансовые инструменты (кроме резервов) и опционы на акции для работников	0	153	1423	5302	2240	1639	5675	5553	5932	15559
Прочие инвестиции	199371	171954	227465	351913	309370	292314	336173	379661	425827	396668
Резервные активы	27972	124541	478762	426281	439450	479379	498649	537618	509595	356365
Обязательства	184207	416453	1242052	755888	984799	1152744	1095450	1235368	1342862	922583
Прямые инвестиции	32204	121514	490595	214049	377447	488993	454949	514926	565654	354466
Портфельные инвестиции	32132	130699	366660	111806	217125	277039	225062	270725	273736	167478
Производные финансовые инструменты (кроме резервов) и опционы на акции для работников	0	189	875	10396	5205	2840	5905	4285	4355	16785
Прочие инвестиции	119871	164052	383921	419637	385021	383872	409533	448433	499116	383854

В условиях, когда РФ масштабно относительно размеров своей экономики кредитует остальной мир, странно воспринимаются разговоры о том, что мы, находясь под санкциями, «поражены в правах» в привлечении капитала для финансирования экономики в целом и инвестиционных программ, в частности. Так, если предпринимателю по каким-либо причинам не дают кредит в банке, но при этом он кредитует всех желающих в масштабах, больших, чем кредит, на который он претендует, то это вызывает, мягко говоря, «когнитивный диссонанс». На уровне же государства в целом данная ситуация воспринимается как совершенно нормальное явление. Невольно вспоминается классическое: «Может, что-то в консерватории подправить?».

Проблема не в том, что зарубежные контрагенты перестали давать деньги на развитие нашей экономики (и это обстоятельство как бы является оправданием не слишком блестящих отечественных достижений последних лет). «По гамбургскому счету» ничего не изменилось. Просто в дискуссиях о свободном перемещении капитала всегда в тени оставался факт, что **в российскую экономику капитал систематически перемещался в меньшем количестве, чем из нее, т. е. что на протяжении многих лет Россия является нетто-кредитором остального мира**. Причем в последнее время эта тенденция только усиливается.

Необходимо разобраться с причинами, вынуждающими российских инвесторов уходить в чужие юрисдикции [7]. Это сложнее, чем обвинять в наших трудностях определенные круги в США и их европейских сателлитов, но сделать придется. Строго говоря, ухудшившиеся внешние условия – прекрасная возможность интенсифицировать решение давно назревших проблем.

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru
2. Академик. Словари и энциклопедии [Электронный ресурс]. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/674717>
3. Алексеев А. В. Приоритеты государственной политики создания инновационной экономики в РФ / ИЗОПП СО РАН. – Новосибирск, 2015. – 423 с.
4. The Global Competitiveness Report 2015–2016. – P. 306.
5. Дементьев Н. П. Проблемы доходности внешнего сектора экономики России // ЭКО. – 2014. – № 11. – С. 168–183.
6. ЦБ РФ. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtlId=svs>
7. Клисторин В. И. Поверхностная диагностика – сомнительное лечение // ЭКО. – 2014. – № 11. – С. 184–186.

«Украинский вариант капитализма»: анализ и перспективы

В.М. МЕЛЬНИК, Институт международных отношений Вроцлавского университета, студент юридического и философского (отделение политологии) факультетов Киевского национального университета им. Тараса Шевченко, член Российской ассоциации политической науки, член Российского общества социологов, член Канадской сети экономической истории, член Украинского географического общества и Национального союза журналистов Украины, Винница. E-mail: melnyk_science@mail.ru

Статья является попыткой междисциплинарного социально-философского анализа становления современной украинской экономической системы. Кризисное состояние украинской экономики рассматривается под углом социально-психологической, этнопсихологической и социально-политологической методологии. Автор представляет свой субъективный взгляд, опираясь на разработки таких современных украинских ученых-экономистов, как А. Мережко, В. Лановой, В. Чемерис, В. Федоренко. Критикуя попытку воссоздания западной капиталистической модели, автор указывает на социально-психологические проблемы ее восприятия украинцами. Также делается попытка терминологического определения «украинского варианта капитализма», которая неизменно приводит исследователя к категориям «традиционности». Именно традиционности рассматриваются в качестве основополагающих принципов формирования украинского варианта капитализма в течение последних 25 лет.

Ключевые слова: украинский квазикапитализм, украинский вариант капитализма, экономический традиционализм, социально-философский анализ

Методология изучения украинского кризиса

Выбранная тема исследования имеет междисциплинарный характер. Ее значение в контексте происходящих в Украине событий объясняется острой необходимостью всестороннего поиска перспектив и альтернативных путей украинского общественно-политического развития. Экономическая система – базовая и фундаментальная составляющая общественной жизнедеятельности, социальной эволюции. Именно потому мы попытались осуществить социально-философский анализ становления современной украинской экономической системы, на основе которого выявляются главные, универсальные для общества проблемы, препятствующие реализации любых реформ. При их описании будем опираться на социально-психологические, этнопсихологические, политические аргументы.

Итак, **цель нашего исследования**: проанализировать психологические контексты восприятия и воспроизведения украинским обществом капиталистической модели; сформулировать дефиницию современной украинской экономической системы; нарисовать хронологическую структуру становления украинского варианта капитализма. **Объект исследования**: украинское общество в динамике его трансформации в течение 1990–2015 годов. **Предмет исследования**: базовые принципы формирования украинского варианта капитализма.

Главный метод исследования – социально-психологический этис-подход¹. Его суть заключается в максимальном углублении исследователя в объект изучения (социальная или этническая группа, настроения и поведенческая система внутри такой группы). Согласно данному методу, такое углубление в исследуемое общество осуществляется именно с психологических позиций и отражает прежде всего субъективную сторону восприятия [1. С. 21].

Предложенное в статье понятие «украинский вариант капитализма» является попыткой охарактеризовать почти 25-летний путь украинской политико-экономической системы к современному кризису. Этот «кризис» был окончательно оформлен силовым изменением олигархических элит во время киевских революционных событий 2013–2014 гг. Его внутренняя суть, по нашему мнению, определяется чрезвычайно широким, но исторически неизбежным комплексом проблем, которые постепенно охватывали все сферы общественных отношений, в том числе экономических, в период с 1989 по 2015 гг. Эта комплексность (как главная методологическая предпосылка для осмысления украинской ситуации) выражена достаточно широким спектром отраслевых кризисов, включающих финансово-экономический, а также кризисы государственно-правовых институтов и «государства» как института в коллективном сознании, судоустройства и правосудия в целом, этнонациональной идентичности [2. С. 61]. Следует отметить, что последний во многом обусловил появление в 2014 г. целого ряда военно-политических, этнополитических, кланово-территориальных конфликтов.

В вышеупомянутом контексте главной задачей украинских ученых является исследование и глубокое изучение уже традиционного для нашего исторического процесса падения

¹ См. http://en.wikipedia.org/wiki/Emic_and_etica

украинского общества в условиях непродолжительных периодов его государственного («огосударствленного») существования в бесконечные кризисы [1; 2]. В данном случае следует говорить о перманентном коллективно-психологическом кризисе сознания, который служит основным сдерживающим фактором в попытках реорганизации государственного механизма, политической и экономической систем.

Экономическое мышление и украинская коррупция

Через изучение прошлого мы стремимся к тому, чтобы узнать пути как индивидуального, так и общественного развития в будущем. Это – аксиома исторической науки. В рамках доминирующего сегодня интегративного подхода она может быть перенесена на всю социальную, социально-гуманитарную научную отрасль. Это особенно касается экономической истории, которая одновременно может изучаться под политологическим, правовым, государственно-управленческим, культурологическим, психологическим углами зрения, причем не столько в теоретическом смысле, сколько с ориентацией на практическую перспективу [3]. Изучение таких значимых для сегодняшнего состояния государственного организма общественного сознания аспектов прошлого становится действительно важным только при условии практического применения полученных научных результатов. Именно поэтому, на наш взгляд, исследования экономической истории в сочетании со всей социально-гуманитарной методологией познания превращаются в современных украинских условиях действительно в дело государственного характера.

Экономическое мышление настоящего государственного уровня не может не учитывать ошибок прошлого. Следовательно, для выявления путей преодоления украинского комплексного кризиса общественных отношений надо прежде всего учиться мыслить экономически как обществу, так и государственному аппарату. Однако для этого важно, чтобы на уровне коллективной структуры сознания аксиоматически закрепилось понимание интегративной природы общественной жизни, сформировалось осознание необходимости внедрения четких «правил игры» через совершенствование правосознания и правотворчества.

Закон – это формат взаимодействия общественной психологии с системой государственного управления, он служит единственным легитимным способом совместного гражданско-государственного контроля над постоянной борьбой за ресурсы, которая является закономерной частью человеческой природы в эволюционном контексте. Фактически закон устанавливает для всех определенные правила игры, позволяющие минимизировать негативные последствия для общественной психологии в условиях бесконечной борьбы за ресурсы, регулируемой категорией «политика».

Бесспорно, такие вещи, как «закон» и «правила игры», не нужно объяснять европейской аудитории. Однако когда речь идет об украинском обществе и государстве, то главной ошибкой европейской экспертной среды является упрощенное толкование украинских событий, социально-политических, даже исторических процессов с точки зрения наличия «здесь» аналогичного «западному» правосознания, примата правового над неправовым. Фундаментальная ошибка при оценке и анализе украинской действительности – поиск «правил игры», которые работают на территории страны. Их пытаются найти, систематизировать, конкретизировать, но на самом деле в украинской кризисной действительности в течение последних 25 лет никаких правил игры, даже на психологическом, подсознательном уровне создано не было. Напротив, формат борьбы за ресурсы в течение 1990–2015 гг. полностью уничтожил любые проявления таких правил, в том числе и партийно-советские («номенклатурные»), и государственно-властные. Показательным феноменом, по нашему мнению, выступает также «дезорганизация коррупции» – утрата даже в коррупционных экономических схемах действовавших ранее правил [4].

Украинская коррупция на протяжении последней четверти века прошла этап распада [2. С. 175]. Постсоветская коррупционная система не смогла оформиться в единый, соединенный с государственной властью и финансово-экономическими структурами организм [5. С. 25–28]. Она распалась и атомизировалась согласно доминирующему в обществе принципу «каждый сам себе коррупционер» [2; 5]. Безусловно, украинская коррупция, как и любая аналогичная система, является клановой, имеет свою иерархию и логические последовательности, которые

позволяют ссылаться на нее почти как на определенный институт [5. С. 21–25]. Однако ее институциональная природа прошла этап своеобразной «децентрализации»: от властно-партийного характера с четкой иерархией «снизу вверх» к полной независимости сотен провинциальных клановых организмов, которые сегодня, в свою очередь, переживают внутренний распад.

Коррупция стала философией украинской управленческой жизни. Все граждане в разных формах принимают участие в коррупционных процессах различного уровня и объема. При этом мы говорим не столько о феномене «взятки», сколько о примате теневой экономики над открытой, о психологическом отторжении украинским общественным сознанием необходимости какого-либо взаимодействия с государственными институтами, о всенародном сокрытии своих доходов как от государственных институтов, так и друг от друга [5].

Борьба с «коррупцией», в свою очередь, абсолютно дискредитирует саму украинскую власть в условиях, когда заработную плату работникам Верховной Рады Украины – законодательного органа государства, выдают «в конвертах» [5; 6]. Официально эксперт по экономическим или финансовым вопросам в украинском парламенте получает лишь 40–55% от той суммы, которую ему выплачивают на самом деле. Этот случай, хотя и анекдотический, на наш взгляд, демонстрирует всю абсурдность декларируемой властью «борьбы с коррупцией», показывает полную идеологическую слабость имеющихся государственных институтов.

«Украинский вариант капитализма» и традиционная экономическая система

Итак, когда мы говорим об «украинском варианте капитализма», мы должны понять, прежде всего, что мы имеем в виду «украинский подход к внедрению капитализма», который характеризуется исключительной декларативностью, неоправданным использованием западной экономической терминологии, тягой к непрерывному внешнему копированию западных моделей при полном сохранении преобразованного в настоящую традицию (в настоящий элемент коллективно-психологического консерватизма) коррупционного фундамента общественного сознания [2. С. 183]. Речь идет об украинском квазикапитализме [2],

который принял за основу своего существования исключительно внешние капиталистические атрибуты, взятые в течение 1990-х годов у западных экономических моделей, но при полном согласии общества и государственно-властного аппарата сохранил все детерминированные исторически и этнополитически традиционные элементы украинской экономической жизни, наиболее разветвленным феноменом которой и наиболее интегрированным во все сферы жизни людей явлением стала именно коррупция. Она и выступила своеобразным традиционным социально-психологическим фундаментом, на основе которого выстраивался украинский квазикапитализм [6].

Таким образом, под понятием «традиционная экономическая система» (на украинском примере) мы понимаем именно соответствующий социально-психологический традиционный фундамент, то есть традицию в ее консервативном социально-культурном и экономическом смысле [7. С. 8–11; 8. С. 280]. Любая традиция – это конгломерат соответствующих, в том числе и экономических, обычаев, сложившихся исторически и закрепленных в коллективной (социальной, этнической и т. д.) психологии [7; 2; 8]. В одной из своих предыдущих статей мы отмечали, что традиция может исторически эволюционировать как в положительном, так и в негативном для общества смысле [7. С. 12]. С позиций такого традиционалистского подхода гораздо проще анализировать украинскую коррупцию как фундамент украинского квазикапитализма. **«Украинская коррупционная традиция» называется «традицией» потому, что она отражает сложившийся исторически и отраженный психологически в течение многих веков обязательный элемент и фактор украинской жизни, украинского государственно-политического или экономического развития.**

В современной экономической теории существуют достаточно фундаментальные определения традиционной экономической системы, в сравнении, например, с рыночной командной или смешанной экономическими системами. Так, известные российские авторы В. С. Баликоев и В. А. Ковалев отмечают: «Традиционная экономика – это экономическая система, основанная на соблюдении исторически оформленных обычаев, канонов религии, традиций, которые определяют технологию и средства производства, обмен, распределение и потребление экономических благ.

Роль экономических агентов в экономической системе во многом определяется наследственностью экономических отношений, а также распределением общества на классы. Экономические проблемы – что производить, как производить и для кого производить – определяются в основном сложившимися веками традициями» [9. С. 37]. Московская академическая школа дает следующее определение традиционной экономической системы: «Традиционная экономика – это экономическая система, в которой традиции, обычаи определяют широкое использование ограниченных природных ресурсов» [10].

В свою очередь украинские экономисты отмечают, что: «наиболее характерными чертами традиционных экономических систем является то, что им присущи господство натурально-общинных форм хозяйствования, многоукладность экономики, производство, распределение и обмен осуществляются на основе обычаев, традиций и культовых обрядов, которые являются первичными по сравнению с новыми формами экономической деятельности. Производство материальных и нематериальных благ осуществляется с помощью примитивной техники с широким применением ручного неквалифицированного труда с простейшими формами его организации и при наличии слаборазвитой инфраструктуры. Следствием такого положения основных составляющих традиционной экономической системы является социально-экономический застой, бедность и обнищание основной части населения... В современных условиях страны со значительными остатками традиционной экономики развиваются под влиянием иностранного капитала, являются поставщиками сырья и материалов для мирового хозяйства, служат рынками сбыта готовой продукции экономически развитых стран мира» [3. С. 50].

Возникает вполне закономерный вопрос: можем ли мы анализировать украинскую социально-экономическую, политико-экономическую действительность именно в вышеуказанных контекстах? На наш взгляд, постсоветские теоретические определения экономических систем страдают некоторым схематизмом, характерным для всего массива заимствованных «на Западе» идей, методологий, «внешних фасадов». Нельзя не замечать тот факт, что **украинское государство до последнего времени позиционировало себя в качестве «развивающегося», однако реальное положение дел позволяет говорить именно о нали-**

чи серьезного «традиционного», даже «традиционалистского» фундамента украинской экономической системы [3; 4].

Например, украинская экономика в коллективной психологии украинского общества находится в постоянной конфронтации с государством и государственностью [1. С. 412]. Украинцы на коллективно-психологическом уровне признают и культивируют примат частной собственности над любой другой. При этом частной собственностью признается не только то, что определено юридически, а все, что имеет отношение к доходам конкретного человека («владельца») [2. С. 189].

В западном восприятии такой украинский обычай (этнопсихологический) выглядит чрезвычайно искаженным. Однако для среднестатистического украинского гражданина иначе быть не может. И это даже сложно назвать «негативным традиционализмом», поскольку украинцы не усматривают в таких неформализованных, несанкционированных юридически отношениях между «индивидом» и «собственностью» чего-то преступного [7. С. 5–9]. В обществе глубоко, на подсознательном уровне положительным считается то, что «правильно», а не то, что «законно» [2; 7]. Нормы обычного права в украинской общественной жизни продолжают оставаться на достаточно прочных позициях. В условиях, когда государственный аппарат и общество жили совершенно дифференцированной жизнью (начиная от 1990 г.), государственные управленцы потеряли свою «руководящую роль» в обществе, а следовательно, и в его традициях. «Государство» и «общество» поляризовались, но одновременно достигли определенного психологического неформального консенсуса: не вводить никаких «правил игры» [5; 6].

В таких условиях децентрализация общества состоялась даже не на уровне классовых структур или территориальных общин, а на уровне индивидуальном. Полностью, как и авторитет государственных институтов в массовом общественном сознании, исчез авторитет политических, культурных элит. В течение 25 лет жизнь строилась на основании тезиса: «каждый авторитет сам для себя». Это привело к самоуничтожению украинского промышленного потенциала, который был получен в наследство от СССР в 1992 г., полному нивелированию роли «производства» во внутриэкономических отношениях, что, впрочем, только усиливало постоянную борьбу всех против всех за ресурсы.

Украинское общество приобрело очень серьезную «болезнь» социально-психологического плана. Оно **потеряло веру в авторитеты и возможность авторитетности, полностью исчерпало доверие друг к другу**. Единственным объединяющим элементом, как это ни парадоксально, остается **вера в традицию**. Однако в условиях подсознательного отсутствия «веры в себя» «вера в традицию» также превращается скорее в негативное явление. Негативизм, который царит в современном украинском обществе, формирует закономерные процессы саморазрушения, которые могут быть остановлены только через внедрение на внутривнутриполитическом и внутривнутриэкономических полях специализированных, легитимных «правил игры».

Таким образом, украинское общество, поляризованное сегодня по всем возможным признакам, сохраняет остатки единения только за счет достаточно сильного господства в социальной психологии склонности к консерватизму, что выражено влечением к традиционности в любой деятельности. **Украинская экономическая система – это смешанный организм с внешним капиталистическим, рыночным фасадом и внутренней традиционной начинкой. Это экономика теневого рынка, которые регулируются определенным трансформируемым гибридом обычного права и политического процесса.**

Однако, опираясь на методологию Эрнандо де Сото, которую он сформулировал в книге «Иной путь», современная традиционная экономическая система – это «широкий круг примитивной неформальной экономики, процветает во многих развивающихся странах» [8]. Соответственно, украинскую экономическую систему вполне справедливо можно называть традиционной, если пользоваться подходом Э. де Сото. Кстати, основания для признания украинской экономической системы именно традиционной достаточно хорошо проанализировал известный украинский ученый И. Данилюк в своем фундаментальном исследовании «Этническая психология как отрасль научного знания: историко-теоретическое измерение» [1. С. 21–47].

Мы должны охарактеризовать украинскую экономическую систему как капиталистическую внешне и традиционную, полностью неформализованную внутри [1; 5]. В условиях развития отечественной модели квазикапитализма состоялась полная «товаризация» общественной жизни как таковой [5. С. 24].

Ресурсы капиталистической системы: украинское восприятие

Капиталистическая модель социально-экономического развития предусматривает наличие трех главных ресурсов: «капитала», «свободы», «профессионализма». Именно взаимодействие между категориями «капитал» и «свобода» позволяет поддерживать макроэкономическую стабильность системы, тогда как создание государством удачного механизма обеспечения «свободы» и «профессионализма» служит основанием для социальной стабильности. При этом для постоянной поддержки этих двух «групп стабильности» (макроэкономической и социальной) капиталистическая модель вынуждена постоянно развиваться в ускоренном темпе, чтобы соответствовать постоянному росту потребностей и возможностей участников этой же системы. То есть страна с капиталистическим подходом к общественно-экономическому комплексу отношений находится в зависимости от перманентной борьбы за сохранение того, что мы сегодня называем «высокими стандартами жизни» (типичные европейские примеры – Австрия, Германия, Швеция) [3. С. 12–17].

Высокие стандарты жизни обусловлены демократической политической системой и соответствующим уровнем либеральной экономической производительности. Безусловно, эта закономерность является лишь теоретическим отражением многих, преимущественно национальных опытов общественного развития. Нам следует четко понять, что **высокий уровень либеральной экономической производительности обусловлен постоянным поиском инноваций, государственной поддержкой высоких технологий при полном освобождении предпринимателей от неоправданного государственного давления.** Речь идет о «самоинвестировании» в IT-рынок, биотехнологии, высокотехнологичные производства с одновременным привлечением в идейную составляющую этого процесса гражданского общества. Либеральная производительность без широкой социальной активности не может называться либеральной.

Однако **украинский вариант капитализма как раз и характеризуется отсутствием социальной активности, а также полным непониманием чрезвычайной роли производства и культивации высоких технологий в процессе построения страны с высокими стандартами жизни.** Проблема здесь

заключается даже не столько в постсоветской инерции законодательного плана и олигархизации политического процесса, сколько в **человеческом поведении, человеческой психологии**. Украинцы предпочитают обычное право в противовес праву формальному; они подсознательно всегда выбирают традиционный тип решения проблем, склонны к «консервации» традиций [1; 7]. Это означает, что ответы на все имеющиеся проблемы следует искать именно в плоскости социальной психологии.

Будучи производителем традиционного характера экономической системы, массовая психология исключает возможности изменений этой системы как «опасных» для общественного уклада. Однако сегодня такое положение дел превращается в методологически определенное нами явление «негативного традиционализма» [7. С. 5–11]. Ни в государственном аппарате, ни в обществе **нет никаких активных сил**, которые бы поддерживали необходимость «самоинвестиций» в конкретные человеческие силы, в гражданина, во всестороннюю поддержку науки и технологического развития. Несмотря на наличие огромного количества квалифицированных специалистов в области точных наук, программистов, кибернетиков, украинское правительство отказывается поддерживать отечественные программы по развитию высоких технологий. В свою очередь, для государственно-властных органов намного проще в этом контексте иметь дело с иностранной продукцией, что позволяет сохранять и наращивать коррупционные схемы.

Только осознанная государственным аппаратом и поддержанная обществом необходимость инвестировать и привлекать инвестиции в «науку» с последующим созданием условий для подготовки грамотных специалистов в своих областях позволит начать движение в направлении «высоких стандартов жизни». Инвестиции в науку и образование – это инвестиции в конкретного человека, создание для него условий и, тем самым, формирование будущего для общества.

Однако украинский вариант капитализма пошел самым простым путем – путем заимствования «товарного» характера отношений западного капиталистического образца, причем без насыщения их соответствующим содержанием. Например, если «высшее образование» превратилось в товар, который постоянно дорожает, то его содержательность и эффективность (необходимые

для производства грамотных специалистов) стремительно падают. То есть украинская попытка создания капиталистической модели превратилась в товаризацию всех возможных вещей и институтов в условиях, когда качество этого товара не соответствует политике, направленной на завышение цен.

Так, в Украине в течение 25 лет все развивалось по логике Карла Поланьи, который отмечал, что в условиях, когда «природа и человек» превращаются в товар – это «безусловно приводит к их деградации». Да, мы можем отметить, что главные ресурсы капиталистической системы (капитал, свобода, профессионализм) также сегодня являются товаром. При этом товаризация категории «свобода» произошла на фоне олигархизации украинской политико-экономической сферы общественных отношений [5. С. 19].

«Коммодификация общественных отношений» в Украине – это прямое следствие той хронологически последовательной олигархизации политической и экономической системы, кульминацию которой мы наблюдаем сегодня.

Этапы становления украинского квазикапитализма

Хроника формирования современного украинского квазикапитализма, главные социально-психологические черты которого описаны выше, включает следующие основные этапы.

Первый этап (1989–1991 гг.) – период серьезной активизации социально-экономических противоречий внутри советской политической системы, которая «подняла наверх» так называемых «красных директоров, комсомольских функционеров, цеховиков» и вооружила наиболее близких к экономическим ресурсам людей новой идеей – идеей наращивания крупного капитала. Украинский исследователь В. Чемерис по этому поводу приводит достаточно показательный факт: «Рамки старой системы стали слишком тесными для реализации их интересов. Хорошо иллюстрирует эволюцию тех социальных групп советской системы в новую буржуазию биография Сергея Тигипко, члена Центрального комитета ЛКСМУ, Центрального комитета Коммунистической партии Украины, затем – частного банкира, а ныне вице-премьера украинского правительства (статья была написана еще в 2011 г. – В.М.)» [6].

Второй этап (1991–1996 гг.) – период «первой волны реформ», когда после обретения Украиной независимости «красные директора», вооруженные идеей наращивания капитала, воспользовались теми возможностями, которые открыла перед ними «приватизация». Вместо настоящей приватизации состоялась концентрация всех ресурсов и всей собственности, которые до этого именовались «общенародными», в руках нескольких десятков группировок бывшей советской партийной номенклатуры. Указанные группировки столкнулись с противодействием многих сотен криминальных организаций. В процессе борьбы между ними произошло смешение обеих сил, что закономерно привело к созданию «нового политического класса». Усиление этого «класса» происходило за счет экспроприаций финансов и собственности у обычных граждан и (позднее) друг у друга.

Третий этап (1996–2004 гг.) – период «социально-политической стабилизации» времен президента Л. Кучмы, который в экономическом контексте превратился в завершение формирования украинского квазикапитализма в условиях монополизации всех сфер экономики региональными финансово-экономическими группами – «днепропетровской», «донецкой» и «львовской».

Четвертый этап (2005–2010 гг.) – период олигархической монополизации социально-политической сферы общественных отношений. Олигархизация украинской политики окончательно состоялась после «оранжевой революции» (2004–2005 гг.). По мнению украинского экономиста А. Мережко, главным явлением, свидетельствующим о завершении процесса узурпации политического процесса олигархическими группами, стала абсолютная товаризация государственно-правового поля. Судебные решения или парламентские законы отныне можно определить как товары. Кроме того, в Украине был закончен неформальный демонтаж «социального государства» (закрепленного до сих пор в конституционном порядке). Это произошло в результате окончательной коммерциализации всех тех сфер общественной жизни, которые не были распределены между группами влияния в течение второго этапа формирования украинского квазикапитализма. Такими сферами были образование, медицина, общественный транспорт, коммунальные услуги. Именно тогда, когда указанные социальные сферы полностью коммерциализировались, а политический процесс стал шахматной доской

олигархических группировок, завершилась полная монополизация всех имеющихся в Украине рыночных отраслей.

Пятый этап (2010–2013 гг.) – очередная стабилизация социально-политической и частично социально-экономической сферы в процессе попытки президентом В. Януковичем выстроить четкую вертикаль государственной власти. Он начался с монополизации всех общественных сфер донецкой финансово-экономической группой, но в 2012–2013 гг. состоялось переформатирование кланово-олигархической системы в Украине: на смену системе трех олигархических территориальных кланов пришли десятки провинциальных финансово-экономических групп. Этот процесс поддерживался действующей властью и привел к тяжелому социально-политическому кризису в конце 2013 г. Украинский квазикапитализм на международном поле окончательно превратился в так называемый «периферийный капитализм», когда отношения в системе координат «Украина – мир – экономика» оформились в соответствии со знаменитой теорией французского историка Фернана Броделя (напомним смысл теории: модель динамического развития капитализма – «мир – экономика» всегда имеет собственные «полюс», «центр» и «периферию») [4].

Шестой этап (начался в 2014 г.) характеризуется прежде всего кризисом олигархического монополизма во всех сферах общественных отношений при постоянных попытках интегрированных в систему государственного управления олигархических элементов узурпировать власть. Распад десятков контролируемых региональных олигархических групп на сотни неконтролируемых милитаризованных группировок происходит на фоне кризиса национальной идентичности внутри украинского общества и ужасного вооруженного конфликта на востоке Украины [7].

Сущность украинского квазикапитализма

Сегодня, в процессе очередной попытки украинского квазикапитализма углубить интеграцию в систему мирового капитализма, продолжается формирование иерархических отношений в координатах «центр – периферия». Это лишь углубляет внутренний социально-экономический кризис, а также серьезный социально-психологический. Фактически украинские проблемы сегодня, как уже было отмечено выше, имеют глубинный психологический характер, и бороться с ними нужно также

на психологическом, а нередко – даже на идеологическом поле. Однако многие рычаги давления на современное состояние дел в Украине находятся и в руках мировой капиталистической системы, например, в таких инструментах внешнего регулирования, как Международный валютный фонд.

Но монетарная политика, которая, как правило, является условием при предоставлении Международным валютным фондом кредитов, по отношению к странам капиталистической периферии не дает никаких положительных результатов. На наш взгляд, навязываемая монетаристская политика в современных украинских условиях не может принести ничего, кроме тотального удешевления рабочей силы и уменьшения социальных выплат. С этим мнением согласны и украинские эксперты В. Лановой, А. Мережко, В. Чемерис. Последний, в частности, отмечает: «Что касается стран третьего мира, к которым относится и Украина, монетаристская политика не раз показала свою разрушительную силу. Именно монетаристская политика привела к декабрьской революции 2001 г. в Аргентине или к сегодняшним социальным протестам в Греции. Зато политика стимулирования производства через стимулирование спроса, в том числе и через социальные выплаты, показала свои положительные результаты во многих развивающихся странах. В общем, центральный капитализм, в странах которого концентрируется мировой капитал, не стремится развивать периферию и часто заинтересован в сохранении там отсталых социальных отношений, вплоть до феодальных. Нередко это совпадает с интересами правящих элит стран периферии: доходами от эксплуатации периферийных аборигенов пользуются и те и другие» [6].

Итак, украинский вариант капитализма – олигархический по своей внутренней сути и периферийный по своему международному значению. Он сформировался на основе традиционной экономической системы, во главе которой встали менеджеры, воспитанные еще в советском административно-командном стиле руководства. Эти менеджеры в течение четверти века при полной поддержке общества максимально заимствовали внешние атрибуты западных капиталистических моделей, но от этого система внутренне не перестала зависеть от таких традиций, как коррупция, семейные интересы, преимущество неформального обычая над формализованным правом. Все это привело к сложному кризису

экономической составляющей коллективного сознания, тотальной товаризации общественных отношений, вместо необходимого определения приоритетных для общества направлений инвестирования (например, наука – основа для высоких технологий).

Самая большая общественно-политическая ошибка – это **отсутствие введенных изначально и подкрепленных авторитетом государства «правил игры»**. Сегодня для установления таких правил нужно уже восстанавливать авторитет государства как института, а также общественное доверие к правоохранительным институтам, в частности к правосудию. Таким образом, для обеспечения макроэкономической стабильности и стабильности социальной на нынешнем этапе предстоит идеологическая борьба за умы украинского общества. И пока, к сожалению, нет никаких гарантий, что эта борьба сможет остановить углубление украинского социально-психологического кризиса в ближайшем будущем.

Литература

1. Данилюк І. Етнічна психологія як галузь наукового знання: історико-теоретичний вимір. – Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2010. – 432 с.
2. Мельник В. М. Нариси з теорії соціокультурної антропології. – Вінниця: Видавництво Вінницького національного медичного університету, 2013. – 256 с.
3. Федоренко В. Г. Політична економія. – Київ: Економічний факультет Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 2008. – 487 с.
4. Лановий В. Олігархічний капіталізм: передумови розвалу // Економічна правда. URL: <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/10/2/337702/>, 2 жовтня 2012 року.
5. Мережко А. Развитие капитализма в Украине // Научный журнал «Скепсис». – 2011. – № 6. – С. 18–31.
6. Чемерис В. Як народжувався капіталізм? // Українська правда. URL: <http://www.pravda.com.ua/articles/2011/07/26/6419147/> (дата обращения: 26.07.2011).
7. Melnyk V. Tradition and nation in political anthropology (Ukrainian ethno-historical context) // Politicized Society or How Much Politics Do We Need?: CGS Studies: vol. 5. – Newcastle upon Tyne: Cambridge Scholars Publishing, 2015.
8. Сото Эрнандо де. Иной путь: Невидимая революция в третьем мире. – М.: Catallaxy, 1995. – 320 с.
9. Баликоев В. З., Ковалев В. А., Семенихина В. А. Курс общей экономической теории. – Новосибирск: Изд-во НГУ, 1993. – 210 с.
10. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь, – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

Медицинский туризм – бизнес на путешествиях с пользой для здоровья

Одним из перспективных и быстрорастущих секторов туристического бизнеса является медицинский туризм – путешествия с целью оздоровления и получения медицинских услуг за пределами региона постоянного проживания. В ведущих странах это направление развивается давно и успешно. Санатории и клиники Швейцарии, Германии, Италии принимали состоятельных пациентов со всей Европы еще в XVIII в. А в последние годы наряду с традиционными направлениями оздоровительного отдыха и санаторно-курортного лечения растут популярность и экономическая значимость сектора туризма, связанного с получением высокотехнологичных медицинских услуг.

Ключевые слова: медицинский туризм, туристический бизнес, оздоровительные услуги, санатории

Перспективный сектор

Рынок медицинского туризма сегодня считается одним из самых динамичных секторов экономики. Согласно докладу на Международном конгрессе по медицинскому туризму в 2013 г. (Нью-Дели, Индия), доходы от него выросли с 40 млрд долл. в 2004 г. до 500 млрд в 2012 г., что составляет 14% общих доходов от туризма, или 1,8% мирового ВВП [1]. По мнению авторов доклада, в 2013–2017 гг. этот сектор туризма будет расти в среднем на 9,9% в год, что почти в два раза выше, чем в целом по отрасли, и к 2017 г. достигнет 678,5 млрд долл., или 16% общего объема доходов от туризма. Не случайно сегодня более 50 стран заявляют о развитии медицинского туризма на уровне государственной политики.

Принято различать медицинский и оздоровительный туризм. Первый предполагает получение высокотехнологичной медицинской помощи (в условиях стационара или медицинского центра), второй – общее оздоровление в условиях курортной местности. Многие страны, проявляющие активность на рынке медицинского туризма, стараются развивать оба направления комплексно, открывая новые высокотехнологичные клиники поблизости от курортных зон или на их территории.

Одной из главных причин активного развития медицинского туризма является значительная разница в уровне здравоохранения

и стоимости лечения в разных странах. Так, пациенты, не имеющие возможности получить определенную процедуру или услугу у себя на родине или не желающие тратить время на ее ожидание, нередко находят аналогичные услуги за границей, часто – по более низкой цене и без промедления.

Не случайно основными поставщиками клиентов для индустрии медицинского туризма являются Европа и Северная Америка, где высокий уровень развития медицинских технологий сочетается с не менее высокой стоимостью медицинских услуг. Так, в 2012 г. потребители из пяти стран – США, Германии, Японии, Франции и Австрии – обеспечили 63% мирового спроса на зарубежные медуслуги.

Данные исследований McKinsey [2] по итогам опроса потребителей медицинского туризма из нескольких стран (цифры усредненные) свидетельствуют о том, что основные мотивы потребителей медицинского туризма – необходимость получения высокотехнологичной помощи (42% опрошенных), поиск медицинских услуг более высокого качества (33%), необходимость срочной помощи (15%) и желание сэкономить на лечении. А наиболее востребованные услуги – снижение веса (32%), ортопедия (22%), косметология (12%) и заболевания позвоночника (2%).

Перечень наиболее активно принимающих стран постоянно пополняется по мере развития национального здравоохранения и реализации программ, стимулирующих развитие медицинского туризма. В 2012 г. первую десятку стран-лидеров составили Индия, Венгрия, Мексика, Сингапур, Тайланд, Барбадос, Бразилия, Израиль, Южная Корея, Турция [3]. Только Индия в указанный период оказала медицинские услуги иностранным туристам на сумму 2,3 млрд долл. Во всех названных государствах стоимость медицинских услуг намного ниже, чем в США и ведущих странах Европы, а количество клиник, сертифицированных по международной системе Joint Commission International (JCI), постоянно растет (как правило, при поддержке государства).

Независимо от степени коммерциализации медицинского сектора в разных странах, определяющая роль в развитии медицинского туризма как отрасли принадлежит именно государству. Оно влияет не только на уровень национальной высокотехнологичной медицины (напрямую – через развитие государственных клиник, или косвенно – через стимулирование и поддержку развития

частных медцентров), но и формирует специальное законодательство, занимается становлением общей принимающей инфраструктуры (дороги, гостиницы, таможня и т. д.), без чего системное развитие принимающего медицинского туризма невозможно.

Например, такая программа, разрабатываемая в Южной Корее, предусматривает упрощение правил въезда в страну по «медицинским турам», стимулирование инвестиций в медицинские компании, улучшение транспорта и условий размещения, подготовку специалистов в области управления и продвижения за рубежом медицинских услуг и т. п. Государство даже берет на себя страховые риски по медицинскому обслуживанию иностранцев. Южнокорейское правительство рассчитывает, что эти меры позволят увеличить поток въездного медицинского туризма до 1 млн человек в 2020 г. против 500 тыс. в 2012 г.

Туристическое управление Тайланда разработало программу продвижения медицинского туризма специально для граждан России и стран СНГ, делая основной упор на полную диагностику в клиниках с русскоязычным персоналом по ценам «как для своих». Так, по данным *Medical & Health Tourism Magazine*, уже сегодня некоторые тайские клиники обслуживают исключительно зарубежных пациентов, в других доля иностранцев составляет 30–50%. По итогам 2012 г. эту страну с медицинской целью посетили 1,85 млн иностранцев, совокупный доход тайских медицинских клиник составил более 2 млрд долл. [4].

Израиль, Корея, Турция, Тайланд, Китай и другие страны активно продвигают на зарубежных рынках услуги своих высокотехнологичных клиник, намереваясь превратить медицинский туризм в значимый сектор национальной экономики.

Что лечат в России иностранцы

В России, несмотря на наличие высокотехнологичных медицинских центров, в том числе – мирового уровня, пока только намечаются некие зачатки медицинского туризма. Это направление развивается у нас стихийно, и все истории успеха случаются не столько благодаря, сколько вопреки государственной политике в области здравоохранения и туризма, которые, кстати, находятся в ведении разных министерств.

Первопроходцами российского принимающего медтуризма стали частные стоматологические клиники, оказывающие

услуги бывшим соотечественникам, уехавшим за рубеж. Уже с конца 1990-х годов эмигранты нередко использовали визиты к родственникам для того, чтобы «попутно» подлечить зубы, поскольку цены даже в самых статусных и современных российских стоматологических клиниках в 3–5 раз ниже, чем в Европе или Америке.

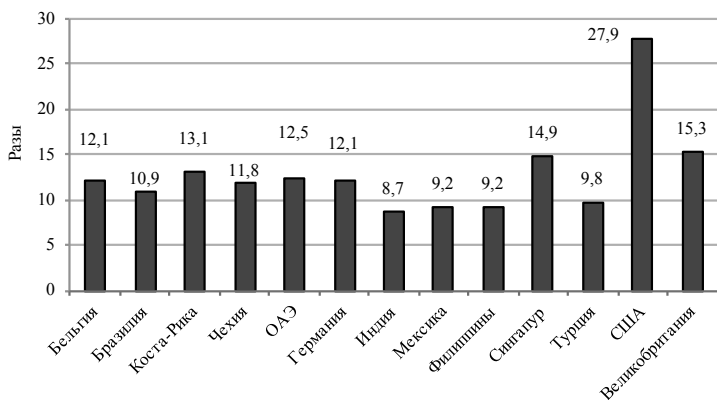
К слову, разница в ценах на медицинские услуги стимулирует и внутренний медицинский туризм в нашей стране. Так, по данным СМИ, жители Москвы и Санкт-Петербурга в условиях последнего кризиса часто выбирали для лечения медицинские центры соседних регионов – Тулы, Твери, Нижнего Новгорода, где стоимость услуг в среднем на 40% ниже, чем в столичных клиниках [5]. Массовым спросом пользуются у российских туристов стоматологические, косметологические, гинекологические и некоторые другие платные услуги, цены на которые могут существенно различаться в разных регионах. К примеру, стоимость операции экстракорпорального оплодотворения в российских клиниках колеблется от 15000 руб. до 2500 долл. (без стоимости лекарств) [6].

Стало массовым явлением посещение России с целью получения медицинской помощи женщинами из бывших советских республик – Таджикистана, Узбекистана, Туркмении, Киргизии – на последних сроках беременности, чтобы родить в комфортных условиях и под надежным врачебным присмотром. Такие пациентки, как правило, не имеют медицинской карты, не говоря уже о страховом полисе, нередко страдают хроническими заболеваниями, но отказать им в предоставлении экстренной медицинской помощи, к которой относится родовспоможение, российские врачи не могут. Причем зачастую эта помощь оплачивается из местных бюджетов. Так, по данным московского правительства, на экстренную помощь и лечение мигрантов столичный бюджет расходует ежегодно около 5 млрд руб. [7]. Аналогичные расходы Новосибирской области в 2010 г. составили 1,87 млн руб. [8].

Что лечат россияне за границей

Нельзя сказать, что выездной медицинский туризм в России пользуется большой популярностью, так как стоимость оздоровительного тура в среднем в 1,3 раза выше, чем обычной путевки,

а высокотехнологичная помощь за рубежом может быть дороже в разы (рисунок).



Источник: [9].

Увеличение стоимости оказания
медицинской помощи в некоторых странах мира
по сравнению с Россией, раз

Так, по данным Ассоциации туроператоров России (АТОР), доля «медицинских туров» в общем количестве проданных зарубежных путевок из года в год не превышает 1–1,5%. Наибольшей популярностью пользуются санаторно-курортный отдых, некоторые виды высокотехнологичной помощи и так называемый чек-ап¹. Как видим, «оздоровительный» и «медицинский» туризм не всегда различаются экспертами при оценке рынка.

Большинство медицинских туристов из России традиционно отправляются в Израиль (45%) и Германию (20%). Во многом это объясняется отсутствием языкового барьера: в клиниках названных стран трудится немало мигрантов из стран СНГ, а когда речь идет о взаимодействии врача и пациента, язык очень важен. Об экономии средств, естественно, речь не идет. Впрочем, в последние годы наметился рост популярности и других направлений: Турция, Сингапур, Швейцария, Франция и страны Восточной Европы. Наиболее востребованы процедуры в таких

¹Чек-ап (чек-ап) – комплексное обследование с целью ранней диагностики и профилактики заболеваний.

областях, как кардиохирургия, трансплантология, глазная хирургия, онкология, а также лечение хронических заболеваний, которое требует наличия современных технологий и специализированного послеоперационного ухода [9].

По сообщениям СМИ, в последние годы резко возрос поток россиян, отправляющихся с медицинскими целями в Китай. Отдельные клиники приграничных регионов принимают до 80% россиян, привлекаемых хорошим соотношением «цена – качество услуг» и короткими сроками диагностики и лечения. Ориентируясь на пациентов из России, некоторые китайские клиники даже обзаводятся штатом переводчиков, расширяют спектр услуг [3], а в 2011–2013 гг. была отмечена целая волна появления новых частных клиник «традиционной медицины», ориентированных именно на российских пациентов. Обычно люди просто выезжают по турпутевке в Китай, а там уже обращаются в медицинские учреждения. Очень часто такие туристы сочетают лечение с шопингом, стремясь компенсировать затраты на путевку.

Первые шаги на пути к цивилизованному рынку медтуризма

Наличие в нашей стране сети хорошо оборудованных клиник и медицинских центров могло бы стать основой для развития полноценного сектора медицинского туризма, пусть даже на первых порах внутреннего или ориентированного на ближнее зарубежье. Правда, это потребует известных изменений в принципах организации работы медицинских учреждений, но при очень большом желании можно обойтись даже без кардинальных реформ, в рамках существующего законодательства и с использованием государственно-частного партнерства. Об этом свидетельствует опыт Новосибирского НИИ травматологии и ортопедии (НИИТО) им. Я. Л. Цивьяна, сумевшего за четыре года увеличить объемы оказания медицинской помощи более чем в 10 раз.

Имея статус федерального государственного бюджетного учреждения, НИИТО стал одним из основателей Инновационного медико-технологического центра (ИМТЦ, или Медицинский технопарк) [10]. Это позволило институту расширить перечень услуг и внедрить принципиально новые для российского здравоохранения принципы организации медпомощи.

«Мы взяли за образец опыт клиники Майо в Рочестере (США), которая впервые сумела выстроить всю систему работы – от постановки диагноза до определения алгоритма лечения и логистики между различными службами – “вокруг пациента”, – рассказывает директор ФГБУ «НИИТО», д. м.н. М. А. Садовой. – Пациенту достаточно обратиться в клинику, и дальше не его забота – увязать всех необходимых специалистов, лабораторные анализы, лечебные процедуры и т. д. Оказалось, это именно то, что нужно пациентам, и очень многие состоятельные люди готовы платить за это деньги. В результате эта маленькая провинциальная больница превратилась в градообразующее предприятие – крупнейший медицинский центр, в котором ежегодно оперируются и лечатся более 500 тыс. человек не только со всей Америки, но из Европы и даже из России».

В нашей стране реализовать такой подход в полной мере невозможно не только потому, что принятая в России система бюджетно-страховой медицины предполагает закрепление пациентов за определенными медучреждениями «по прописке». Проблема в том, что отечественная система здравоохранения в целом плохо сбалансирована. Российские медучреждения в основной своей массе ориентированы на какой-то определенный сегмент лечебного процесса – диагностику, консервативное или оперативное лечение, реабилитацию или восстановительное лечение. А разделение медучреждений на федеральные, региональные, ведомственные, частные – с различными принципами и источниками финансирования, разными организационными подходами к управлению, ведению пациентов, диспетчеризации и т. д., отнюдь не добавляет системе стройности и прозрачности.

«Если высокотехнологичная медицинская помощь у нас в стране развита относительно неплохо по сравнению даже со многими европейскими странами, и ее часто получают быстрее, чем, например, в Великобритании или США, то в том, что касается консервативных методов лечения, чек-апов и ведения пациентов, мы сильно отстаем от передовых стран, – рассуждает М. А. Садовой. – Тот факт, что состоятельные россияне все чаще едут на диагностику в Германию, Израиль, Корею, Китай, во многом связан с тем, что у нас нет эффективных систем, которые бы работали “вокруг пациента”. Разве что в некоторой степени частные клиники, но, как правило, это клиники одной

технологии, в которую они и пытаются “впихнуть” всех подряд, чтобы заработать, так что в частном секторе нередко возникает определенный конфликт интересов. В странах, развивающих медицинский туризм, тоже работают частные клиники, но они зарабатывают за счет объемов и потому стремятся сделать так, чтобы было удобно пациенту. Им выгодно избавить его от лишних исследований, чтобы не перегрузить финансово, и при этом выдать диагноз максимально быстро и точно. У нас же пока игра идет на стоимости...».

НИИТО в связке с ИМТЦ попытался внедрить в свой рабочий процесс отдельные подходы клиники Майо. «Был типичный советский хирургический институт с набором небольшого количества технологий, на суперпрофессиональном уровне, – вспоминает М. А. Садовой. – В какой-то момент мы обратили внимание, что эффективность лечебного процесса страдает из-за того, что диагностика и реабилитация выпадают из-под нашего контроля. И мы решили замкнуть процесс на себя. Создали мощное диагностическое подразделение в двух направлениях – с одной стороны НИИТО как федеральный центр, с другой – медицинский технопарк как подразделение, где развиваются инновационные технологии, включая диагностику и реабилитацию. При этом важно, что все ключевые диагностические лаборатории – ИКТ, МРТ, рентген, УЗИ и т. д. – находятся в одном месте. Это и время обследования сокращает, и врачи могут взаимодействовать, консультироваться с коллегами во время установления диагноза. На базе диагностического отделения появилась большая поликлиника на 200 тыс. человек в год. Если пациенту показано оперативное вмешательство, он попадает либо в систему НИИТО с его федеральными квотами, либо мы пытаемся сформировать для него трассу вариантов платного лечения. Далее – реабилитация. Раньше мы выпускали пациента после операции, условно говоря, “в никуда” – где хочешь, там и реабилитируйся, сейчас на базе технопарка создали серию реабилитационных клиник, в которых пациент находится после операции 1–2 недели. Затем следует система диспансеризации, которая также осуществляется на нашей базе. Сейчас мы пытаемся закрыть реабилитацию и консервативное ведение больных вне клиники с помощью дистанционных технологий. Реабилитация в стационаре сегодня обходится в 5–10 тыс. руб. в день. В ИМТЦ разработан аппарат,

который позволит лечить пациента за тысячу рублей в день на дому. Уже получено разрешение, идет апробация технологий, с 2016 г. начнется активное производство».

В результате за последние пять лет количество консультаций выросло с 20 до 200 тыс. в год, операций – с 2 тыс. до 12 тыс., число обследованных больных – с 10 тыс. до 130 тыс. В новосибирскую клинику приезжают пациенты из 67 регионов РФ. При этом часть важнейших функций – по разработке и внедрению новых технологий, участию в венчурных проектах, оказанию широкого спектра платных услуг сверх программы госгарантий – выполняет частный технопарк.

«В рамках обычной бюджетной государственной структуры все это организовать было бы нереально, – признается М. А. Садовой. – Госструктура работает по Бюджетному кодексу. Например, чтобы в институте поставить даже автомат по продаже бахил, нужно получить разрешение в Минздраве, провести торги и т. д. Есть ограничения по фонду оплаты труда, по покупке новой техники, апробированию новых технологий. Поэтому все, что касается бюджета, мы делаем через институт – с максимальной эффективностью, а все инновационные, коммерческие вещи реализуются в рамках государственно-частного партнерства через технопарк. Это дает нам определенную степень организационной и финансовой свободы».

Примечательно, что, наращивая объем услуг, в том числе платных, институт постоянно работает над снижением их себестоимости. Если в государственных клиниках аналогичного профиля стоимость лечения одного больного составляет в среднем 42–44 тыс. руб., в НИИТО – всего 11 тыс. К тому же более половины пациентов лечатся по программе ОМС.

«Мы нашли источники бюджетного финансирования для каждого этапа в лечебном процессе. Например, если пациент попадает в НИИТО по скорой помощи, его обследуют в диагностическом центре за счет регионального ФОМС, затем, если необходимо хирургическое вмешательство – оперируют по федеральной квоте, если нет, он получает консервативное лечение в стационаре технопарка, опять же за счет ФОМС Новосибирской области. То же с реабилитацией, вплоть до изготовления корсета – мы закрыли всю цепочку», – утверждает М. А. Садовой. Другое дело, что кому-то требуются услуги сверх программы

госгарантий, кто-то не хочет ждать квоту. Они могут получить медпомощь на платной основе.

«Если бы еще государство более активно помогало с точки зрения стимулирования добровольного медицинского страхования или развития системы “ОМС+”, когда пациент может приобрести дополнительный полис, гарантирующий более дорогостоящее лечение, можно было бы сделать платные услуги доступными для гораздо большего количества граждан», – полагает М. А. Садовой.

Новая система взаимоотношений и взаимодействий внутри партнерства потребовала создания системы управления, кардинально отличающейся от той, что сегодня есть в российском здравоохранении. «Управление осуществляется через сеть комитетов, отвечающих за различные направления деятельности, – поясняет директор НИИТО. – Есть комитет по хозяйственной части, по сестринскому персоналу, по врачебным решениям, по неотложной помощи и т. д. Ежедневно их руководители собираются и обсуждают, что происходит, какие назрели или проявились проблемы и как совместными усилиями их решить».

Проблемы и задачи возникают самого разного рода. От покупки нового оборудования до изменения графика работы хирургического отделения. «Мы ищем возможности для увеличения количества операций. Сейчас оперируем в неделю 300 больных на 260 койках, это самый высокий показатель в России, но мы хотим его улучшить, потому что потребность в такой помощи очень велика, – объясняет М. А. Садовой. – Тут есть как минимум два пути. Во-первых, можно увеличить операционное время в одну рабочую смену: скажем, начинать операции не в 8.30, а в 7.15 утра. Во-вторых, можно перейти на семидневную рабочую неделю. В российских клиниках по субботам и воскресеньям (а и иногда – и по пятницам) больные обычно не оперируются, но объективных причин для этого нет – просто сложившаяся практика. Мы хотим от нее отойти. Понятно, что такого рода изменения отразятся на работе абсолютно всех служб и подразделений, поэтому процесс довольно непростой и небыстрый».

Другой амбициозный проект НИИТО – создание промышленного производства керамических протезов на условиях концессии [11]. Общая стоимость проекта оценивается в 650 млн руб. (в ценах 2015 г.), из которых частный партнер должен вложить

не менее 335 млн руб. в оснащение предприятия. При этом институт готов поделиться с будущим концессионером своими научными разработками, которые можно запустить в серийное производство, и он же обеспечит гарантии сбыта большей части производимой продукции. «За год у нас ставится 70 тысяч протезов. Практически все – импортные», – рассказывает М.А. Садовой. Единственный протез отечественного производства, используемый в практике НИИТО, – это пока первые опытные образцы керамических протезов, созданных новосибирским ЗАО «НЭВЗ-Керамикс», также в тесном сотрудничестве с НИИТО и ИМТЦ. К концу 2016 г. «НЭВЗ-Керамикс» планирует производить 20 тыс. таких протезов, но это покрывает только 50% потребности института.

Передовой опыт – в широкую практику

По мнению М.А. Садовой, при наличии в Новосибирске таких крупных и авторитетных научно-клинических организаций, как НИИ патологии кровообращения им. Е. Н. Мешалкина, Федерального центра нейрохирургии, НИИ туберкулеза, СОМС ФМБА, ряда уникальных федеральных клиник СО РАМН, регион при желании вполне мог бы превратиться в «сибирский Ричмонд» – значимый центр медицинского туризма с соответствующим сервисом. По крайней мере, опыт НИИТО показывает, что даже при существующих правовом поле и принципах финансирования можно найти возможности для весьма значительного расширения медицинской практики без ущерба для ее качества.

«Главное – правильно поставить задачу. Если задаться целью подвести под “чек-ап”, скажем, 10 000 человек в год и сформировать под это систему, которая будет работать на пациента, это можно сделать в Новосибирске очень быстро, – рассуждает М.А. Садовой. – У наших клиник есть для этого классные специалисты, современное оборудование, хорошая репутация. Единственное, чего не хватает, – инициативы. Если выделить в составе крупного многопрофильного центра специальную структуру, заточенную на качественный, мирового уровня “чек-ап”, который бы подводил пациентов к оптимальной для них амбулаторной составляющей (или сделать это, например, на принципах кооперации разных клиник) – мы бы получили качественный скачок в деле оказания медицинской помощи

и развития медицинского туризма. Решение проблемы с диагностикой сильно облегчило бы работу всем, и нам в том числе (у нас большая очередь на хирургическое лечение, на эндопротезирование). Но такой диагностический центр должен быть выведен из-под жесткого бюджетного пресса. Например – в рамках государственно-частного партнерства. При этом частная составляющая должна быть не менее 70%, как показывает опыт».

Однако в целом в профессиональном сообществе нет единого мнения по поводу развития медицинского туризма в России.

Так, по мнению медиков, даже для внутреннего медицинского туризма может стать препятствием недавнее *изменение порядка финансирования медицинского тарифа*. С 1 января 2015 г. медицинский тариф возмещается территориальному ФОМСу той территорией, из которой приехал пациент [12]. Регионы теперь не захотят выпускать пациентов за свои пределы, хотя это далеко не всегда соответствует интересам последних, поскольку качество услуг «у соседей» может быть выше.

Отдельных мер требует *развитие инфраструктуры*, предназначенной для приема и обслуживания приезжих пациентов и сопровождающих их лиц. Например, гостиниц, способных принимать инвалидов-колясочников, крайне мало даже в Москве, не говоря уже о регионах.

Еще одна сдерживающая причина – *невысокий уровень квалификации врачей*. Высококласные специалисты, к которым пациенты захотели бы приезжать из других регионов и стран, даже в крупных городах – наперечет. И, как правило, все они сильно загружены, совмещая работу в государственных клиниках, где наработывается необходимый опыт и повышается квалификация, с несравнимо лучше оплачиваемой работой в частных медцентрах, цены которых недоступны большинству пациентов. Поэтому довольно сложно поддерживать профессиональный тонус на должном уровне. А услуги клиник и врачей «среднестатистического» уровня способны привлечь «медтуристов» разве что из беднейших республик Средней Азии.

Даже сами россияне не слишком высокого мнения о качестве национального здравоохранения. Так, по данным «Левада-Центра», число сограждан, недовольных работой российских медиков, заметно превышает количество людей, положительно

оценивающих их работу². Уровнем получаемых медуслуг оказываются удовлетворены либо те, кто реже других обращается к врачам, в силу своего возраста и состояния здоровья, либо те, кто с большой долей вероятности пользуется услугами частных клиник. Очевидно, что при отсутствии широкой сети медицинских центров, подобно НИИТО, реализующих эффективные проекты государственно-частного партнерства, основным драйвером развития высокотехнологичного медицинского туризма в России станет именно частный сектор здравоохранения, со всеми его специфическими рисками и внутренними конфликтами. Между тем грамотная государственная политика в сфере медицинского туризма могла бы способствовать более цивилизованному и сбалансированному развитию этого сектора.

Не вполне медицина, но все же оздоровление

Другое наиболее вероятное направление развития медицинского, а точнее, оздоровительного туризма в России – санаторно-курортное лечение. Обширная сеть санаторно-курортных учреждений, доставшаяся России в наследство от СССР и считавшаяся когда-то лучшей в мире, создавалась именно для лечения и профилактики различных заболеваний. Это была полноценная отрасль с единым управлением и регулированием, с собственной научной базой, системой подготовки кадров и т. д. До сих пор санаториями управляют главные врачи, а их деятельность лицензируется и курируется структурами Минздрава. В советское время санаторно-курортные учреждения были закреплены за различными ведомствами или предприятиями, которые их содержали, развивали и поставляли основную массу клиентов. В период реформ прежняя система финансирования и распределения путевок была разрушена, санаторно-курортная сеть перестала существовать как система.

Часть старых санаториев (по некоторым оценкам – до 30%) закрылась, не найдя инвестиционных ресурсов на развитие. Например, старейший сочинский санаторий им. Орджоникидзе

² Опрос проводился 21–24 сентября 2012 г. по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения среди 1601 человека в возрасте 18 лет и старше в 130 населенных пунктах 45 регионов страны. Распределение ответов приводится в процентах от общего числа опрошенных. Статистическая погрешность не превышает 3,4% [13].

(16 га земли, 9 корпусов на 640 мест) практически утратил лечебную базу. Просуществовав до 2010 г. в качестве сначала ФГУП, затем ОАО со 100%-м государственным участием, он в итоге был закрыт «в связи с обветшанием номерного фонда», коллектив уволен, ОАО ликвидировано. Лишь спустя три года нашлась некая кипрская компания, пообещавшая вложить в реконструкцию санатория 7,5 млрд руб., но к работам так и не приступила. А в мае 2014 г. несколько корпусов арендовала «на один-два сезона» компания «Ателика». На этот раз инвестор вложил 30 млн руб. в модернизацию, но от продвижения санаторно-лечебной базы (сероводородные ванны) отказался, сосредоточившись на чисто гостиничных услугах [14].

Некоторые здравницы, не имеющие собственных бальнеологических, природно-климатических ресурсов, по сути, превратились в спа-отели и рекреационные учреждения, в которых оздоровительные процедуры составляют далеко не основную часть услуг (например, санаторий «Магистраль» в Красноярском крае позиционирует себя как «центр деловых связей»). В то же время в традиционных курортных зонах за последние годы возникли новые гостиницы, дома отдыха, пансионаты и т. п., предлагающие некий набор оздоровительных или спа-услуг и на этом основании позиционирующие себя как санаторно-курортные организации, хотя на самом деле для получения такого статуса необходима лицензия «Росздравнадзора».

В результате сегодня у различных органов нет единства в оценке санаторного фонда. Так, «Росстат» в 2012 г. насчитал в России 1905 организаций (без учета микропредприятий) с конечным фондом в 420 тыс. мест. Чиновники Минздрава в тот же период заявляли о 1211 санаториях и пансионатах с общим фондом в 333 196 коек.

Но на внешний рынок эта сеть практически не работает: из-за длительного недофинансирования уровень комфорта и услуг заметно отстает от мирового, чего не скажешь об уровне цен, на которые влияют и сезонная неравномерность загрузки, и отсутствие конкуренции, и непродуманная налоговая политика. Негативно сказываются на привлечении зарубежных гостей и языковой барьер, и в целом слабая информированность об услугах. Неудивительно, что в 2014 г. наиболее посещаемым иностранцами курортом России, по данным «Ростуризма», стал

Сочи (в олимпийский год доля иностранных граждан составила порядка 25% от общего числа туристов), а наиболее востребованными услугами – осмотр олимпийского городка и экскурсии по окрестностям, но отнюдь не оздоровление.

У наших соотечественников отдых в России, в том числе оздоровительный, в 2014–2015 гг. стал пользоваться вынужденно большей популярностью, чем раньше, однако динамика рынка собственно санаторно-курортных услуг заметно отстает от общеотраслевой. Так, согласно оценке «Ростуризма», в 2014 г. количество туристических поездок внутри России выросло на 30–40%, при этом, по данным BusinesStat, объем рынка санаторно-курортных услуг вырос всего на 1,6% в натуральном выражении и на 9,5% – в стоимостном, составив по итогам года 58,7 млн человеко-дней, или 109,7 млрд руб.

Официальной статистики за 2015 г. еще нет, но согласно опросу ВЦИОМ, проведенному после окончания летнего сезона отпусков, популярность у соотечественников курортов Краснодарского края выросла с 11% до 14%, Крыма – с 2% до 6% [15]. При этом каждый второй из 59% опрошенных, взявших отпуск летом 2015 г., «не выезжал дальше дачи», что объясняется снижением реальных доходов россиян. И одна из причин – курорты, невзирая на объективные обстоятельства, повысили цены на путевки на 20–30% относительно предыдущего года без адекватного роста качества и количества услуг. Свою лепту в повышение цен на путевки внесли и перевозчики, подняв тарифы, и целая армия посредников в лице турагентств и операторов³. Не отставали от коллег в стремлении заработать и рестораторы, и представители индустрии развлечений. В итоге 34% опрошенных ВЦИОМ отметили, что там, где они отдыхали, были слишком высокие цены.

Санаторно-курортная сеть: требуется срочная починка

Между тем спрос на санаторно-курортное лечение у россиян по-прежнему высок. Так, по данным ВЦИОМ, не менее 27% респондентов отмечают, что хотели бы отдохнуть в санаториях на территории России (14% делали это в последние 2–3 года).

³ О некоторых нюансах взаимоотношений санаториев и турагентств см. [14. С. 30–37].

Очевидно, что усилия всех сторон, заинтересованных в развитии этого направления, должны быть направлены на обеспечение действительно эффективных программ оздоровительного отдыха за приемлемые деньги. Только так можно будет поддержать вынужденный (пока еще) спрос и привлечь клиентов в будущем.

Здесь, по мнению представителей туристического бизнеса, очень многое зависит от системы распределения путевок, поскольку лечебных факторов, как и болезней, на которые они воздействуют, довольно много, и неспециалистам в них разобраться сложно. Сегодня, по информации Ассоциации туроператоров России, лишь 8–9% клиентов выбирают санаторий по рекомендации лечащего врача. Между тем, коль скоро речь идет все-таки об оздоровлении, роль врачей в выборе санатория должна быть более весомой. «Только врач может порекомендовать тот или иной курорт в соответствии с медицинскими показаниями», – подчеркнул глава комитета по внутреннему туризму И. Уманский, выступая на Международной конференции по формированию туристского продукта курортных территорий в Белокурихе⁴. Иначе, приехав на тот или иной курорт, человек может узнать, что местные лечебные факторы для него не подходят, и вместо полноценного оздоровления ему приходится ограничиваться спа-услугами или просто отдыхом.

От этого проигрывают не только пациенты, но и здравницы, многие из которых по разным причинам (отсутствие средств, невыгодное расположение и др.) вынуждены ограничивать свою деятельность услугами медицинского характера. Разрушение централизованной системы распределения путевок сказывается на них порой просто губительно.

Так, в сложном положении оказался курортный комплекс «Аршан» (Республика Бурятия), находящийся в 240 км от Иркутска и 500 км от Улан-Удэ. Два крупнейших санатория комплекса – «Аршан» и «Саяны» – входят в структуру профсоюзного учреждения «Байкал-курорт», которое обеспечивает львиную долю клиентуры. В советское время санаторий имел федеральный статус, утраченный в эпоху реформ, и это вкупе с относительной удаленностью здравницы сильно затрудняет его загрузку.

⁴ Цит. по: [15].

«Мощности санатория – около 1000 мест – в нынешней ситуации оказались избыточны, – объясняет представитель “Байкалкурорта”. – И хотя за последние годы мы сократили номерной фонд примерно на четверть – из прежних секционных номеров сделали современные трехместные, часть выделили под детский лагерь, имеющиеся 762 места все равно заполнить непросто. С 2008 г. предприятия перестали заключать с нами договоры на оздоровление своих работников, то же самое по линии соцзащиты – детский лагерь пришлось сократить со 100 до 80 мест. В итоге среднегодовая загрузка снизилась с 80–90% до 60%.

Даже при таком раскладе санаторию удается зарабатывать на текущее содержание, но на развитие ресурсов уже не остается. Проблема усугубляется возросшей конкуренцией с местным бизнесом. Хотя санаторий находится в заповедной зоне, и массового строительства гостиниц и пансионатов здесь не ведется, жители соседнего поселка охотно сдают отдыхающим комнаты, гостевые домики, и это оказывает заметное давление на цены санаторного комплекса.

По сути, единственным нашим конкурентным преимуществом является наличие квалифицированных медицинских услуг, и мы их развиваем по мере возможности. Например, у нас есть уникальный мастер по иглоукалыванию, он работает уже много лет, у него сложилась постоянная клиентура. Пытаемся подстроиться под особенности спроса – делаем краткосрочные программы на 2–7 дней пребывания, по некоторым программам принимаем пациентов без санаторно-курортной карты – диагностику и все назначения делаем у себя, перевели процедурные кабинеты на 7-дневную рабочую неделю. В этом направлении есть определенные успехи. Находятся и точки взаимодействия с местным бизнесом. Так, фирмы из близлежащего поселка организуют для клиентов санатория автобусные экскурсии по окрестностям, устраивают праздничные банкеты с живой музыкой».

По некоторым оценкам, подобные «Аршану» «некоммерческие» здравницы с государственной (региональной) и муниципальной формой собственности, составляют примерно 38% в структуре санаторного фонда. Подавляющее большинство из них функционирует по «госпитальному» принципу, оказывая преимущественно медицинские и ограниченный перечень прочих

услуг. В современных экономических условиях эти учреждения оказались наиболее уязвимыми.

Около 5% санаторного фонда приходится на корпоративные и ведомственные структуры. Львиную долю клиентов таким организациям обеспечивают материнские компании, что во многом снимает проблемы загрузки и развития дополнительных услуг. Как правило, наряду с развитой лечебно-диагностической базой, они обзавелись высокоразвитой системой сопутствующих сервисов: питание, организация досуга, экскурсий и т. п. Дальнейшее развитие таких здравниц, с одной стороны, зависит от политики учредителей, с другой – определяется конкурентной ситуацией в данном конкретном городе или курорте.

«Мы относим себя к медицинскому оздоровительному туризму, имеем лицензию Минздрава на оказание медицинских услуг, современное оборудование, – рассказывает представитель ООО «Санаторий-профилакторий “Березка”» Д. Шамаков (г. Зеленогорск Красноярского края). – Но проблема в том, что, являясь самостоятельным юридическим лицом, санаторий арендует помещения у своего учредителя – Электрохимического завода, входящего в корпорацию “Росатом”, а его щедрым хозяином не назовешь, ведь все финансирование идет через Москву, а корпорации неинтересно тратить средства на непрофильные активы. Своих сотрудников она может направлять на любые курорты, в том числе – по субсидируемым федеральным программам в здравницы Крыма, а у нас нет ни моря, ни лечебных грязей, ни минеральных вод, да и город закрытый, что накладывает свою специфику: развлечений поблизости не так много, а для иногородних клиентов приходится оформлять специальные пропуска. Сегодня по контракту с материнской компанией нам поступает всего 30% клиентов, поэтому обеспечение заполняемости – одна из самых острых проблем...

Попутные услуги, разнообразные развлечения – это вопросы себестоимости и спроса. Если у вас санаторий на 80 человек – это одно, если на 230 (наш случай) – другое. Мы – одно из трех предприятий Красноярского края, которые принимают на своей базе турнир экстремальных технических видов спорта “Короли бездорожья”; проводим дни открытых дверей, праздники – от проводов зимы до “Осеннего калейдоскопа”, устраиваем ярмарки-продажи, обслуживаем на своей территории и на выезде корпоративные

мероприятия от семинаров до спортивных состязаний. Поддерживаем на уровне комплекс медицинских услуг, в том числе за счет ввода уникальных для региона процедур и услуг. Заключили договор со страховой компанией «СоГАЗ» о включении некоторых наших процедур в программу ДМС. Но все это – за счет собственных средств, учредитель практически не помогает. Наоборот, периодическое повышение арендной платы удорожает стоимость заезда для клиентов и осложняет нам жизнь».

Иная ситуация складывается в развитых курортных и заповедных зонах. «Благодаря целебным грязям у нас 86% излечиваемости многих профильных заболеваний (гинекология, кожные заболевания, суставы), и если наш профиль человеку подходит, он возвращается снова и снова, – поясняет А. Н. Соболева, маркетолог санатория «Химик» (г. Яровое, Алтайский край). – Примерно 70% наших больных – это постоянные клиенты. Причем не только из близлежащих регионов. Приезжают с Урала и Дальнего Востока. Зимой заполняемость составляет 70–80%, в летний период – 100%, причем к 150 местам в основных корпусах добавляются 50 мест в летних домиках, и в ближайшие годы планируется увеличить их количество. При этом мы стараемся не брать клиентов без лечения, не проводим никаких конгрессов, семинаров, разве что размещаем спортивные команды на летний отдых».

На политику санатория накладывает свой отпечаток соседство с г. Яровое. Популярность курорта у сибиряков послужила драйвером к развитию развлекательного, ресторанного, гостиничного бизнеса на берегах одноименного озера, так что руководство здравницы может сосредоточиться на лечебном процессе – различные сопутствующие услуги его пациенты могут получить буквально в шаговой доступности. А местные транспортные компании организовали прямые рейсы до ближайших крупных областных центров – Омска, Томска, Новосибирска.

Оставшаяся часть предприятий санаторно-курортной отрасли (около 57%) – это коммерческие предприятия различных организационно-правовых форм. Часть из них, по сути, превратилась в пансионы и спа-отели, подстраиваясь под наиболее массовый спрос, часть продолжает функционировать по принципам медицинских учреждений, привлекая для санаторно-курортного лечения фонды предприятий и организаций и личные средства

граждан, а также (в значительно меньших масштабах) средства Фонда социального страхования. Практически все организации этой группы активно развивают дополнительные услуги. Причем некоторые добиваются даже значительных успехов.

Так, весьма активно в течение последних 10–15 лет развивается курорт «Белокуриха» (Алтайский край), сделавший ставку на развитие горнолыжного отдыха в дополнение к традиционным оздоровительным программам на основе радоновых вод. В городе базируются около двух десятков санаторных организаций на пять с лишним тысяч мест, не говоря о мини-отелях, пансионатах и гостевых домах, предлагающих проживание без лечения. Развита индустрия развлечений: рестораны, клубы, боулинг-центр, два крытых аквапарка, горнолыжные трассы, экскурсионные маршруты.

По данным ЗАО «Курорт Белокуриха» (владеет санаториями «Белокуриха», «Катунь», «Сибирь»), за 2010–2014 гг. туристический поток здесь вырос со 140 до 200 тыс. человек в год, это вдвое больше, чем в советское время, при этом до 80% отдыхающих покупают путевку с лечением, остальные приезжают на отдых и корпоративные мероприятия. Это, кстати, побуждает владельцев некоторых отелей и пансионатов вводить у себя лечебно-оздоровительные услуги.

«До 2009 г. мы были SPA-отелем, но потом пришло понимание того, что в Белокуриху люди приезжают в первую очередь лечиться, – рассказывает главный врач Центра восстановительной медицины и реабилитации отеля “Беловодье” С.В. Романов. – Тогда у нас уже были свои постоянные гости. Опросив их, мы определили основные направления развития медицинского центра (хронический болевой синдром при заболеваниях спины и суставов, сопутствующие проблемы: хронические головные и тазовые боли, сколиозы и нарушения осанки, дистонии различных типов и многое другое)⁵.

В последние годы здесь реализуется один из крупнейших сибирских инвестиционных проектов в сфере туризма – создание туристического кластера «Белокуриха» [18. С. 5–18]. В курортном комплексе «Белокуриха-2» (в нескольких километрах от «старого» курорта) частные инвесторы строят современные

⁵ Цит. по [17].

туристические комплексы и гостиницы, включая статусные отели вроде Hilton. Его главная специализация – горнолыжный курорт, но база нового комплекса будет использована в том числе и для оздоровительных направлений. По мере освоения выделенных под субкластер 136 га представители инвесторов и региональных властей не исключают возможности реализации нового проекта «Белокуриха-3».

В целом процессы, происходящие сегодня в санаторно-курортной отрасли, представляют собой продолжающийся переход от бесплатной льготной медицины к медицине, функционирующей на коммерческой основе. Развитие санаторно-курортных организаций идет бессистемно, главным критерием и направляющим вектором при этом выступают, как правило, интересы и возможности собственников. При этом мало кто из представителей медицинского сообщества сомневается в том, что если бы удалось возродить существовавшую в советские годы санаторно-курортную систему профилактики, лечения и реабилитации (естественно, на новом технологическом уровне и с поправкой на новые отношения собственности), уровень отечественного здравоохранения заметно выиграл бы, как и общий уровень здоровья населения.

«Одним из важных направлений развития системы отечественного здравоохранения... является возрождение медицинской профилактики, реабилитации и совершенствование санаторно-курортной помощи. Особое место в решении этих проблем занимает санаторно-курортное лечение, представляющее собой уникальный ресурс, позволяющий обеспечить долечивание и медицинскую реабилитацию больных после специализированной медицинской помощи», – пишет заместитель гендиректора ФГБУ «Медицинский биофизический центр» им.А.И. Бурназяна ФМБА России проф. Н. Корчажкина [19].

Правда, каким образом реализовать комплексный подход к организационно-методическому обеспечению и управлению этой отраслью в новых экономических условиях или хотя бы систематизировать имеющиеся проблемы – финансирования, образования и повышения квалификации специалистов, закупки нового оборудования и т. д. – медики не представляют. Даже новые критерии отличия санаторных учреждений от спа- и иных организаций отдыха еще только разрабатываются. Так, в марте

2015 г. заместитель министра здравоохранения Т. Яковлева на международном конгрессе «Санаторно-курортное лечение» рассказала лишь о подготовке соответствующего законопроекта (не уточняя сроков) [14]. Только после принятия нового закона можно будет официально провести отбор и сформировать единый реестр санаторно-курортных учреждений, который смогут взять за основу врачи для рекомендаций своим пациентам.

Между тем время не ждет. И колебания валютного курса, вопреки ожиданиям многих экспертов, вызвали не столько бум на рынке санаторно-курортных услуг, сколько сжатие платежеспособного спроса. Так, по оценке компании *BusinesStat*, в 2015–2016 гг. из-за кризиса в экономике следует ожидать снижения и численности потребителей, и среднего количества дней пребывания в санаториях.

Кроме того, в прессе появились сообщения о сокращении финансирования курортного отдыха сотрудниками некоторыми корпорациями. В частности, с января 2015 г. «Газпром» оплачивает расходы на отдых только в тех санаториях, гостиницах и на базах отдыха, которые находятся на балансе самой корпорации и его дочерних организаций. В УК «Рускомполит» еще в 2014 г. решили полностью отказаться от программ финансирования отдыха персонала, чтобы сократить издержки [20]. Так что санаторно-курортный рынок ожидает падение как натуральных, так и стоимостных показателей, несмотря даже на рост цен. Чтобы поддержать отрасль в кризисные годы и придать ей новый импульс развития, требуются как специальные меры со стороны государства, так и умеренность в аппетитах со стороны владельцев, которым необходимо осознать преимущества долгосрочного развития перед возможностями получения быстрой прибыли.

Литература

1. Утром пляж, вечером операция // РГ. URL: <http://www.rg.ru/2014/08/05/turizm.html> (дата обращения: 12.08.2015).
2. URL: <http://www.science-education.ru/113-11205>
3. *Марченко О. Г.* Мировой и медицинский туризм смещается в страны АТР. URL: <http://www.science-education.ru/113-11205> (дата обращения: 25.07.2015).
4. *Кондратьев А.* Медицинский туризм: Россия или заграница. URL: <http://businessofrussia.com/март/item/149-medturizm.html> (дата обращения: 11.08.2015).

5. Медицинский туризм в России. URL: <http://www.lifeintravel.ru/stati-vse-obo-vsem/meditsinskiy-turizm-v-rossii>
6. ЭКО в России. URL: <http://www.9months.ru/press/7-8/10/> (дата обращения: 21.08.2015).
7. URL: http://www.treatment-abroad.ru/tourism/russia_globalmedical-tourism/16566
8. *Кувшинов М. А.* Трудовая миграция: до цивилизованных отношений еще далеко // ЭКО. – 2013. – № 6. – С. 168–180.
9. *Лукьянчук Е.* Пациенты без границ. URL: <http://pharmapractice.ru/50607> (дата обращения: 21.08.2015).
10. *Мамонова Е. В.* Медицинский технопарк: новые возможности для развития инновационных проектов // ЭКО. – 2013. – № 9. – С. 15–28.
11. *Лабин А.* Новый шанс для концессий. URL: <http://expert.ru/expert/2015/23/novyy-shans-dlya-kontsessij> (дата обращения: 21.08.2015).
12. URL: <http://www.ksonline.ru/stats/-/id/3276/> (дата обращения: 30.09.2015).
13. URL: <http://pharmapractice.ru/72100>.
14. Число мест в санаториях России превысило советские показатели // Ведомости. URL: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/04/29/chislo-mest-v-sanatoriyah-rossii-previsilo-sovetskie-rokazateli> (дата обращения: 14.08.2015).
15. Лето 2015: взрывного роста внутреннего туризма в России нет. URL: <http://www.atorus.ru/news/press-centre/new/32650.html>
16. *Данн В. Э.* Развитие туристической отрасли пущено на самотек // ЭКО. – 2015. – № 9. – С. 30–37.
17. URL: <http://www.belovodie.su/news/main/2012/07/12/62/> (дата обращения: 14.10.2015).
18. *Веселова Э. Ш.* Туризм: мобилизовать внутренние резервы // ЭКО. – 2015. – № 9. – С. 5–18.
19. *Корчажкина Н.* Совершенствование системы санаторно-курортного лечения в Российской Федерации // Медицина. Целевые проекты. URL: <http://www.sovstrat.ru/journals/medicina-celevye-proekty/articles/st-med16-27.html> (дата обращения: 05.10.2015).
20. *Горелова Е.* Патриотический отпуск // Ведомости. – 2015. – № 3908. – 2 сент.

Гудвилл: токсичный актив с благовидным названием

С.А. ДЗЮБА, доктор экономических наук, Иркутский национальный исследовательский технический университет. E-mail: dfirk@mail.ru

Отраслевой и региональный анализ накопления гудвилла¹ осуществлён на базе корпоративной финансовой отчётности. Он показывает, что основные массы гудвилла накоплены компаниями США и Европы, а в отраслевом разрезе доминируют компании, которые можно отнести к разряду высокотехнологичных. Эволюция правил финансового учёта косвенно демонстрирует тесную связь накопления гудвилла с наличием финансового пузыря на фондовом рынке.

Ключевые слова: гудвилл, обесценивание гудвилла, SFAS 142, эффективность слияний и поглощений

Взгляд на гудвилл с разных сторон

Деловая репутация – один из важнейших активов компании в современной экономике. Она помогает конкурировать за потребителя, она же способствует снижению транзакционных издержек в отношениях с партнёрами-поставщиками. Такого рода преимущество вполне логично воспринимать как нематериальный актив, получивший название «гудвилл» (goodwill).

Свойство деловой репутации формировать лояльность клиента было сформулировано ещё в XVII в. [1]². С этой точки зрения гудвилл обладает свойствами, присущими бренду. Однако если бренд ассоциируется с маркой конкретной продукции, то гудвилл «привязан» к компании целиком и влияет не только на покупателей, но и на всё её бизнес-окружение. При всей интуитивной понятности гудвилла существует объективная сложность с его финансовым выражением как нематериального актива, поскольку это довольно трудно оценить, кроме того, эта оценка будет обладать значительной неопределённостью во времени. Поэтому в нормативной базе по учёту гудвилла компаний, появившейся

¹ Гудвилл (goodwill) – один из финансовых активов компании, образующийся в результате сделки по слиянию и поглощению. Он воспринимается как признак положительной деловой репутации и сулит владельцу конкурентные преимущества. В действительности же гудвилл формируется как переплата при покупке другой компании, которая при определённых условиях может быть обесценена.

² В указанной статье сделан хороший обзор «с древних времён».

только во второй половине XX века, определялось, что гудвилл образуется единовременно только в момент, когда одна компания приобретает другую. Если фактическая сумма сделки превышает оценочную стоимость компании, то это превышение отражалось на балансе как гудвилл покупателя. Таким образом, сделка фактически фиксирует гудвилл как добровольную переплату со стороны покупателя за приобретаемый актив, что фактически позволяет рассматривать его как скрытый убыток.

Сказанное можно наглядно проиллюстрировать на примере приобретения китайской компанией Lenovo Group компании IBM PC Business, дивизиона IBM Corporation по производству персональных компьютеров. Сделка отражена в годовой отчётности обеих компаний, доступной на их сайтах³.

Сначала посмотрим, как отражены результаты сделки в отчёте IBM. Из таблицы 1 видно, что часть проданного актива оплачена денежными средствами, часть – акциями покупателя, а ещё часть – передачей покупателю ряда обязательств продавца. По данным IBM, продаваемый актив имеет остаточную стоимость, которая вычтена из дохода по сделке. Заметим при этом, что продаваемый дивизион, по крайней мере, три последних года приносил только убытки, которые составили в 2003–2005 гг. соответственно 349, 10 и 165 млн долл. при среднегодовой величине выручки около 10 млрд долл.⁴

Таблица 1. Оценка результатов сделки по продаже IBM PC Business со стороны IBM, млн долл.

Средства и затраты от сделки	Сумма
Денежные средства	650
Акции Lenovo	542
Передача обязательств	533
Всего доход от сделки	1725
Затраты по сделке	628
Прибыль до налогообложения	1097

Источник: IBM Annual report 2005. – С. 66.

³ IBM Annual report 2005. URL: ftp://public.dhe.ibm.com/annualreport/2005/2005_ibm_annual.pdf; Lenovo Annual report 2005/06. URL: <http://www.lenovo.com/ww/lenovo/pdf/annual-interim/2005-2006-annual-report.pdf>

⁴ IBM Annual report 2005, Management System Segment View. P. 96.

Образование гудвилла демонстрируется только финансовыми результатами Lenovo. Из таблицы 2 видно, что оценочная стоимость IBM PC Business составила всего 163 млн HKD⁵ притом, что выплачено за неё было 10399 млн HKD, в результате чего сумма гудвилла составила 10236 млн HKD. Любопытно также, что учётная стоимость приобретённых активов составляет всего 611 млн HKD (587+24), или около 80 млн долл., но никак не 628, что отражено в затратной части отчётности IBM (это – к вопросу о строгости корпоративного учёта и налоговой дисциплины). Такое сравнение вполне корректно, поскольку доходная часть сделки по данным IBM довольно точно стыкуется с соответствующими позициями в затратной части сделки на стороне Lenovo.

Таблица 2. Оценка результатов сделки по покупке IBM PC Business со стороны Lenovo, млн HKD

Чистые активы и затраты от сделки	Оценочная стоимость (Fair value)	Учётная стоимость (Carrying value)
Денежные средства	24	24
Основные средства	603	587
Нематериальные активы	4735	0
Оборотный капитал	-4334	-4355
Долгосрочные обязательства	-865	-865
Всего полученных чистых активов	163	-4609
Затраты по сделке:		
денежные средства		5411
акции Lenovo, переданные продавцу		4335
прямые затраты		547
корректировка оборотного капитала		106
Общая стоимость приобретения		10399
Гудвилл = 10399 – 163		10236

Источник: Lenovo Annual report 2005/06. – С. 123.

Чтобы не возникало иллюзий, что за образовавшимся гудвиллом кроется наполнение в виде приобретённых торговых марок или технологий, рассмотрим структуру нематериальных активов, переданных при сделке (табл. 3). Заметим, что на балансе IBM до сделки их не было, они образовались только

⁵ Финансовая отчётность Lenovo номинирована в гонконгских долларах (HKD). На момент совершения сделки его курс составлял 0,129 USD за 1 HKD. URL: <http://finance.yahoo.com/currency-converter/#from=HKD;to=USD;amt=1>

при калькуляции оценочной стоимости (см. стр. «Нематериальные активы» в табл. 2).

Таблица 3. Структура нематериальных активов, приобретённых Lenovo, млн НКД

Актив	Сумма
Нематериальные активы от приобретения бизнеса	4735
Торговые марки	3978
Клиентская база	133
Патенты и технологии	624

Источник: Lenovo Annual report 2005/06. – С. 99.

Из таблицы 3 видно, что в оценочную стоимость покупки уже включены потенциальные выгоды от приобретения торговых марок, технологий и клиентской базы, поскольку методика fair value основывается на суммировании будущих дисконтированных потоков. Поэтому гудвилл – это то, что оплачено сверх «справедливой стоимости»⁶ потенциальных выгод и поэтому представляет собой благовидное название скрытого убытка.

Сказанное заставляет повнимательнее приглядеться к гудвиллу и его роли в экономике корпораций.

Эволюция стандартов учёта гудвилла и поведения компаний

В 1970 г. был определён порядок образования и учёта гудвилла⁷ при слияниях и поглощениях (merges & acquisitions – M&A, эта стандартная аббревиатура будет использоваться в дальнейшем). В соответствии с ним сделки по приобретению компаний могли осуществляться как методом объединения, при котором происходил перевыпуск акций и гудвилл не образовывался, так и методом покупки, допускавшим образование гудвилла. В последнем случае гудвилл обязательно должен был амортизироваться в течение определённого для него срока жизни. Поэтому

⁶ Термин fair value дословно переводится как «справедливая ценность (оценка)».

⁷ Два документа, введенные в действие в августе 1970 г. (Accounting Principles Board (APB) Opinion № 16, Business Combinations, APB Opinion № 17, Intangible Assets) предписывали обязательную амортизацию приобретённых нематериальных активов, включая гудвилл, с максимальным сроком до 40 лет. URL: <http://clio.lib.olemiss.edu/cdm/ref/collection/aicpa/id/272>; URL: <http://clio.lib.olemiss.edu/cdm/ref/collection/aicpa/id/322>

наличие гудвилла всегда обременяло будущие прибыли. С 1995 г. было введено положение, позволявшее при выявлении признаков обесценивания активов списывать их на убытки целиком в единовременном порядке⁸. Под это положение подпадал и гудвилл.

Революционные изменения в нормативной базе учёта произошли в 2001 г. после принятия новых стандартов учёта SFAS 141 и 142⁹. Первый из них вводил запрет на сделки методом объединения и позволял использовать только метод покупки. Обоснованием послужил тезис о том, что методы объединения и покупки приводят к несравнимым финансовым результатам, что негативно сказывается на конкуренции на рынке слияний и поглощений¹⁰. Фактически это означало, что практически любая покупка бизнеса теперь будет сопровождаться образованием гудвилла. Поэтому второй стандарт столь же радикально изменял порядок его списания: теперь гудвилл вообще не подлежал амортизации, вводилось периодическое тестирование гудвилла на предмет обесценивания на уровне отдельных учётных единиц.

За гладкими мотивационными формулировками нового стандарта скрывался результат нешуточной борьбы за исключение практики объединения как непрозрачного метода M&A сделок. В качестве компенсации его сторонники получили в своё распоряжение непрозрачный метод тестирования обесценивания гудвилла, предоставлявшего широкие возможности для манипуляций [3]¹¹.

⁸ Statement of Financial Accounting Standard (SFAS) 121, Accounting for the Impairment of Long Lived Assets and for Long-Lived Assets to be Disposed of регламентировал порядок учёта обесценивания и ликвидации (выбытия) постоянных активов. Введено в действие в марте 1995 г. Тексты SFAS см. в разделе «Superseded Standards» на сайте Financial Accounting Standard Board (URL: www.fasb.org). Международным аналогом SFAS 121 выступает International Accounting Standard (IAS) 36, Impairment of Assets, введённый в действие в 1998 г. URL: <http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/Official-Unaccompanied-IFRS-Translations.aspx>

⁹ С июля 2001 г. вводится в действие SFAS 141, **Business Combinations**, заменивший APB Opinion № 16, а в декабре 2001 г. введён в действие SFAS 142, Goodwill and Other Intangible Assets, заменивший APB Opinion № 17. Однако под его действие задним числом попадали все сделки, проведённые в соответствии SFAS 141. [2]

¹⁰ SFAS 141, п. 5. URL: http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage?cid=1218220124901&acceptedDisclaimer=true

¹¹ Статья представляет собой текст диссертации автора в MIT, написана задорным языком. В анализе автор опирается на эволюцию драфтов SFAS 142 в период его подготовки.

Формально новые требования выглядели более логичными и транспарентными. Действительно, если актив, ассоциирующийся с гудвиллом, продуктивен, и его реальная оценка (fair value) превышает балансовую (carrying amount), то почему он должен амортизироваться?¹² Более того, новые положения выглядели более жёсткими и дисциплинирующими, поскольку если SFAS 121 предполагал списание по факту негативного события, то SFAS 142 предписывал производить оценку регулярно и опираться на прогноз продуктивности актива, что по замыслу должно было обеспечивать предупредительность и своевременность действий. В действительности же реорганизация учёта привела к многочисленным негативным последствиям.

Отдавая в руки менеджменту вопросы оценки эффективности активов, связанных с гудвиллом, SFAS 142 провоцировал его манипулировать оценкой будущих денежных потоков с целью откладывать признание обесценивания на сколь угодно долгий срок. В такой оценке последствий введения нового стандарта сошлись практически все исследователи данного вопроса. Так, на панельных данных канадских компаний было показано, что в переходный период¹³ менеджмент действовал, исходя из целей представить результаты компании в более выгодном свете, а не отразить реальное положение дел [4]. Это выражалось в том, что компании с низким ROE¹⁴ старались произвести максимальные списания гудвилла, компании с большим плечом финансового рычага¹⁵ – списания поменьше. Также были выявлены

¹² Такого рода идеи продвигались ещё более 100 лет назад [1].

¹³ Поскольку SFAS 142 предписывал отмену амортизации гудвилла, то при переходе на новую учётную политику требовалось провести ревизию всех активов, связанных с гудвиллом, и списать те, которые соответствовали критериям обесценивания по новым правилам. Однако в переходный период компании получили возможность производить списания неоперационных издержек напрямую из баланса «задним числом» без отражения в текущей прибыли.

¹⁴ Return on Equity (ROE) – рентабельность капитала (отношение чистой прибыли к собственному капиталу), один из важнейших рыночных индикаторов компании. списание гудвилла будет формировать убыток и уменьшать величину собственного капитала (знаменатель отношения) и не затрагивать текущую чистую прибыль (числитель), что в целом увеличивает рентабельность.

¹⁵ Отношение обязательств к собственному капиталу. Большое значение плеча рассматривается как признак повышенного риска, что затрудняет получение новых заёмных средств. списание гудвилла уменьшит знаменатель отношения и не затронет числитель, увеличивая размер плеча и препятствуя получению новых займов.

и другие признаки оппортунистического поведения. При этом компании определённо воспользовались возможностью списать гудвилл в переходный период задним числом, предупреждая его возможное списание в будущем, которое можно будет произвести только с отражением в текущей прибыли [5].

Другим очевидным проявлением поведенческой деформации компаний стало систематическое запоздалое признание обесценивания гудвилла. Идеология стандарта SFAS 142 предполагает, что менеджмент своими действиями должен давать опережающие сигналы рынку. На практике получилось, что наоборот, признание обесценивания гудвилла с некоторым лагом следует за негативной оценкой рынком деятельности компаний [6]. Исследование характера реакции рынка в период до и после введения SFAS 142, а также в переходный период, показало, что она всегда была негативной, но именно в период после адаптации к новому стандарту эта реакция сгладилась, поскольку рынок информационно опережал списание гудвилла [7].

Случаи, когда следует ожидать обесценивания гудвилла¹⁶, но оно не происходит, оказались довольно распространёнными: их доля доходит до 71% [8]. По замечанию в одной из обзорных статей, очень подозрительно, что «собака не лает»¹⁷, хотя должна бы [9]. Можно было бы предположить, что менеджмент не признаёт обесценивание, так как располагает какой-то внутренней информацией, позволяющей делать положительные прогнозы относительно использования активов, связанных с гудвиллом. На деле всё обстоит гораздо прозаичнее: поскольку тестирование гудвилла на обесценивание невозможно верифицировать, то менеджмент с целью приукрашивания финансовых результатов откладывает такое признание, пока это не станет совсем уж очевидным. Другими словами, менеджеры использовали «приглашение» к оппортунистическому поведению, и вопреки ожиданиям, заложенным в идеологию стандарта SFAS 142,

¹⁶ Распространённый критерий – это наличие положительного гудвилла на балансе и падение рыночной стоимости ниже балансовой [7, 8].

¹⁷ В качестве эпиграфа приводится диалог из рассказов о Шерлоке Холмсе:

- Есть ли ещё что-нибудь, на что мне следовало бы обратить внимание?
- Загадочное ночное происшествие с собакой.
- Но собака молчала этой ночью.
- В том-то и загадка, – заметил Шерлок Холмс.

не спешат вовремя признавать обесценивание гудвилла [10]¹⁸. Причём значимой связи с качеством корпоративного управления выявить не удалось, т. е. порочная практика стала общепринятой [11].

Ожидаемо, что риск обесценивания гудвилла определяется двумя группами параметров: характеристиками M&A сделки и последующей результативностью. В первой группе наиболее значимым признаком выступает доля гудвилла в цене сделки, а во второй – эффективность, выраженная рентабельностью активов [12]. При этом рынок положительно реагирует на сделки с образованием большого гудвилла, но в последующем переоценка (завышенная оценка) компании выступает хорошим предиктором списания гудвилла и величины его магнитуды [13].

Сказанное можно наглядно проиллюстрировать двумя очень яркими примерами. Крупнейшее за всю историю списание гудвилла принадлежит компании Time Warner. Образовавшийся в 2000 г. после приобретения компании America Online (AOL) в 2002 г. гудвилл был списан на убыток, составивший около 100 млрд долл. (это сравнимо, например, с ВВП Новой Зеландии). Все вышеперечисленные симптомы здесь очень ярко заметны: рынок положительно оценил сделку, но компания не генерировала прибыль, гудвилл обесценился, капитализация провалилась вслед за списанием гудвилла; в 2009 г. AOL снова выделилась как самостоятельная компания.

Другой характерный пример. В 2005 г. компания Procter & Gamble завершила приобретение компаний Gillette и Wella. Здесь точно так же происходит кратное увеличение капитала и активов за счёт фантастического объёма гудвилла. Однако поскольку объединённая компания не потеряла управление и продолжала генерировать прибыль, обесценивания гудвилла не произошло.

Приведённые примеры демонстрируют магнитуду преобразований финансовой структуры компаний в результате M&A сделок. Так, активы компаний AOL и Time Warner до сделки

¹⁸ Данная статья – завершение длительного исследования соавторов 2007–2011 гг., представленного в виде нескольких препринтов. В финальной версии своего исследования они пришли к выводу, что отсутствие обесценивания никак не обусловлено наличием у менеджмента какой-либо внутренней положительной информации, но и проявление оппортунистического поведения носит ограниченный характер. В первоначальных версиях их утверждения были более радикальны и категоричны.

составляли 10 396 и 51 239 млрд долл., а в результате объединения – уже 216 047 млрд долл. Аналогично если до сделки активы Procter & Gamble, Gillette и Wella¹⁹ оценивались в 61 527, 10 777 и 2 486 млрд долл. соответственно, то после неё совокупная компания стала обладать активами в 135 695 млрд долл. Такая трансформация никак не выглядит прозрачной.

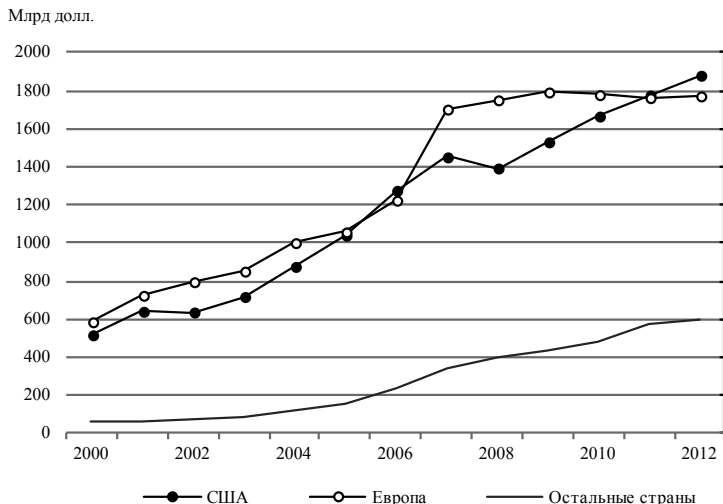
Однако эти факты можно рассмотреть и под другим углом. Одной из целей SFAS 142 было облегчение бремени компаний в плане текущих издержек и расширение тем самым их инвестиционных возможностей по приобретению других компаний. Действительно, амортизация гудвилла снижает текущую прибыль компаний как следствие M&A активности, а новый режим тестирования – устраняет их. Поэтому есть все основания говорить, что в плане открытия инвестиционных возможностей новый стандарт выполнил свою задачу [14].

Накопление гудвилла: региональный и отраслевой разрез

Приведённые выше примеры выразительны, но не позволяют составить представление об эволюции основной массы гудвилла крупнейших корпораций. Она носит динамично возрастающий характер. Так, в 1988 г. среднее отношение остатков гудвилла к общей сумме активов составляло 10,7%, а к 2001 г. – 16,8%. В этот же период с 20% до 40% выросла доля американских фирм с положительным гудвиллом на балансе [12]. Моё исследование охватывает 2000–2012 гг., т. е. аналогичный по продолжительности период²⁰. Трудно было бы привести сопоставимые показатели, поскольку они очень существенно зависят от структуры панельных данных, однако в абсолютных цифрах можно говорить, что общая масса гудвилла выросла с 965 млрд долл. до 3460 млрд долл., т. е. в 3,5 раза. Подавляющая доля от этого объёма принадлежит компаниям США и Европы (рис. 1). Из всей суммы, отнесённой к компаниям других стран, более половины приходится на Японию, Канаду и Австралию.

¹⁹ По Wella AG – последние доступные данные за 2002 г., когда курсы евро и доллара почти совпадали.

²⁰ В исследование включены данные финансовой корпоративной отчётности по 1090 нефинансовым компаниям, входящим в рейтинг Forbes Global 2000.



Источник: Здесь и далее – данные автора по финансовой отчётности компаний

Рис. 1. Динамика гудвилла компаний в региональном разрезе в 2000–2012 гг., млрд долл.

Доля гудвилла относительно капитала²¹ в течение всего исследуемого периода демонстрирует относительную стабильность и даже снижение с максимума в 30%, достигнутого в 2008 г., до 26% в 2012 г. (рис. 2). В то же время для американских и европейских компаний это отношение находится в диапазоне 40–45%, сигнализируя о значительном региональном расслоении: компании остальных стран не только менее обременены гудвиллом, но и обладают относительно большими объёмами

²¹ Более распространённое измерение доли гудвилла относительно активов методологически менее удачно, поскольку активы компании могут значительно увеличиваться за счёт не только основной, но и финансовой деятельности, причём независимо от динамики гудвилла. В то же время при обесценивании гудвилла его сумма уменьшает капитал, поэтому их соотношение можно рассматривать как долю потенциально обесцениваемого капитала, своего рода «угрожающий навес» над капиталом (здесь и далее в расчёт этого отношения включены данные всех компаний панели, включая те, на балансе которых гудвилл отсутствует).

собственного капитала. Действительно, если к 2012 г. компании Евросоюза и США накопили 3014 млрд долл. гудвилла (87% от всех компаний), то суммарного собственного капитала у них – только 7352 млрд долл. Другими словами, компании США и ЕС аккумулируют 87% всего гудвилла и 55% собственного капитала. Таким образом, львиная доля негативного потенциала принадлежит развитым странам.

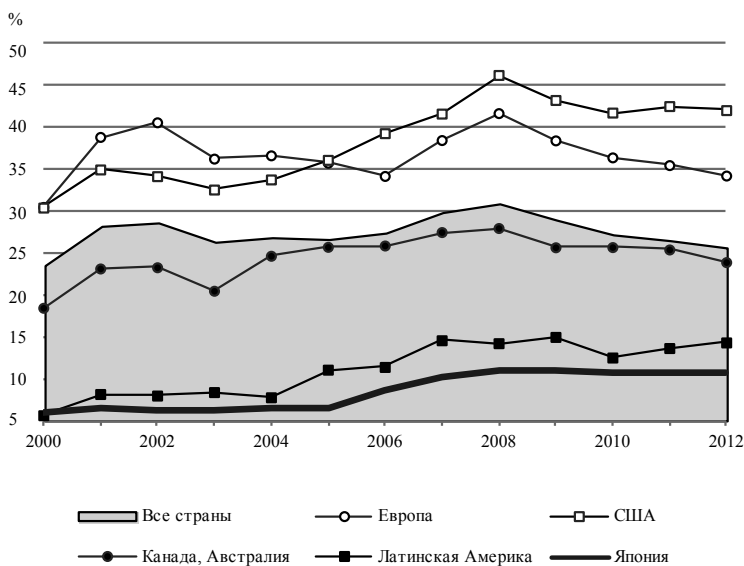


Рис. 2. Отношение гудвилла к капиталу в региональном разрезе в 2000–2012 гг.,%

Неравномерность распределения гудвилла также прослеживается и в отраслевом разрезе (рис. 3). Наибольшая абсолютная масса накоплена телекоммуникационными компаниями, при этом быстрый рост²² остановился накануне кризиса 2008 г. Самая активная динамика наблюдается в медицинской

²² Снижение массы гудвилла в 2002 г. вызвано списанием, произведённым компанией Time Warner, о котором рассказывалось ранее. Если его элиминировать, то в период 2000–2007 гг. в телекоммуникационной отрасли будет наблюдаться постоянный рост.

отрасли. В группе выраженных лидеров высокотехнологичное машиностроение²³, электронные высокие технологии и производство продуктов питания. Средний эшелон представлен энергетикой и торговлей.

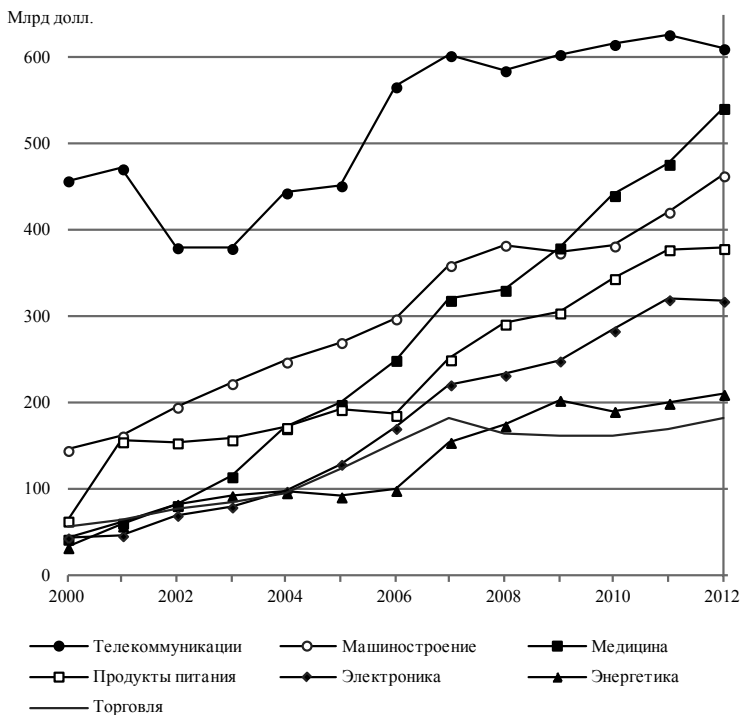


Рис. 3. Динамика гудвилла компаний в отраслевом разрезе в 2000–2012 гг. (для остальных отраслей на 2012 г. суммарный гудвилл лежит в диапазоне 35–150 млрд долл.)

В динамике и структуре относительного накопления состав лидеров очень похожий, однако имеются и существенные

²³ Из 464 млрд долл. гудвилла, накопленного к 2012 г. компаниями, отнесенными к отрасли «Машиностроение», 352 млрд долл. принадлежит диверсифицированным (conglomerates) и аэрокосмическим компаниям. На «традиционное» машиностроение приходится 112 млрд долл.

отличия. Так, абсолютным лидером выступают компании-производители продуктов питания, у которых около 70% капитала – под угрозой обесценивания при списании гудвилла. В верхней группе также появились производители потребительских товаров. Высокотехнологичная электроника «разместилась» в среднем эшелоне, что сигнализирует о том, что при высоком гудвилле компании отрасли одновременно обладают большими объёмами капитала. Также в среднем эшелоне появились компании транспортной, химической и строительной отраслей, что наоборот сигнализирует о незначительных объёмах капитала, поскольку эти отрасли не числились в лидерах по абсолютным суммам накопления гудвилла.

На рисунке 3 не отображены данные отраслей самого нижнего эшелона. Для них характерно низкое как абсолютное, так и относительное накопление гудвилла. К таковым относятся компании нефтяной, металлургической и автомобильной отраслей. Если одновременно с этим учесть структуру гудвилла в машиностроительных компаниях, то определённо можно утверждать, что *«консервативная» часть экономики имеет наименьший деструктивный потенциал в противоположность экономике «инновационной».*

Приведённые выше данные получены на основании анализа финансовой отчётности 1089 нефинансовых корпораций мира, входящих в рейтинг Forbes Global 2000. Из 3,5 трлн долл. гудвилла, накопленного ими к 2012 г., первый триллион принадлежит группе лидеров, включающей всего 27 компаний (табл. 4). Весь оставшийся гудвилл принадлежит ещё 600 компаниям, около 400 имеют очень незначительный гудвилл или не имеют его вовсе. Это также свидетельствует о крайне неравномерном распределении этого вида актива не только между странами и отраслями, но и отдельными компаниями.

Причины региональной и отраслевой дифференциации компаний по объёмам гудвилла лежат на поверхности и достаточно легко объяснимы. Более содержателен вопрос, почему компании вообще так легко относятся к его накоплению. Для этого требуется непредвзято проанализировать роль гудвилла в инвестиционных процессах.

Таблица 4. Рейтинг мировых компаний-лидеров по гудвиллу, 2012 г.

	Компания	Отрасль	Гудвилл, млн долл.	Гудвилл / Капитал
1	General Electric	Машиностроение	73 447	0,60
2	AT&T	Телекоммуникации	69 773	0,76
3	Procter & Gamble	Потреб. товары	55 188	0,82
4	Anheuser-Busch InBev	Продукты питания	51 766	1,26
5	Sanofi	Медицина	50 363	0,66
6	Vodafone	Телекоммуникации	48 149	0,42
7	Pfizer	Медицина	44 672	0,55
8	Telecom Italia	Телекоммуникации	42 872	1,67
9	GDF Suez	Энергетика	39 730	0,50
10	Telefonica	Телекоммуникации	36 989	1,37
11	Nestle	Продукты питания	34 782	0,54
12	France Telecom	Телекоммуникации	34 093	1,06
13	Vivendi	Телекоммуникации	32 615	1,34
14	Volkswagen Group	Автомобилестроение	31 661	0,31
15	UnitedHealth Group	Медицина	31 286	1,00
16	Novartis	Медицина	31 090	0,45
17	Hewlett-Packard	Электроника	31 069	1,38
18	Time Warner	Телекоммуникации	30 446	1,02
19	Express Scripts	Медицина	29 360	1,26
20	IBM	Электроника	29 247	1,55
21	United Technologies	Машиностроение	27 801	1,07
22	Oracle	Электроника	27 343	0,61
23	Comcast	Телекоммуникации	26 985	0,55
24	CVS Caremark	Медицина	26 395	0,70
25	Mondelez International	Продукты питания	25 801	0,80
26	Walt Disney	Телекоммуникации	25 110	0,63
27	Verizon	Телекоммуникации	24 139	0,73
	Итого		1 012 172	

Фиктивный капитал и подрыв финансовой устойчивости

Считается, что слияния и поглощения (M&A) компаний должны приводить к синергетическому эффекту: объединённый бизнес продуктивнее решает задачи, чем каждая компания в отдельности. При внешней очевидности утверждения оказывается, что оно не имеет весомого научного подтверждения. Более

того, даже научных исследований на эту тему не так много²⁴. Результаты одних показывают, что после слияния компаний операционный денежный поток значительно увеличивается [16], исследование узкого круга компаний – за период 1979–1983 гг.; [17], более широкого круга – за 1967–1983 гг. Однако авторы широких обзоров более осторожны в оценке последствий [18], причём более поздние результаты говорят о том, что по наиболее часто исследуемым переменным отдача фирм после слияния не является позитивным результатом (возрастающей функцией) от M&A-активности [19, 20]. Эконометрическим трудностям, с которыми приходится сталкиваться исследователям, не позавидуешь, если взглянуть хотя бы на упоминавшуюся сделку Procter&Gamble: только переходная фаза изменения управления по ней длилась два года (2006–2007 гг.), а затем последовала самая сложная фаза тесной интеграции [21].

В свете сказанного более корректно будет считать, что M&A столь востребованы бизнес-практикой как один из эффективных методов селекции лучших бизнес-моделей и распространения инноваций. Крайне немаловажно, что это также один из драйверов фондового рынка, питающих его положительными новостями. Другими словами, компании имеют множественные побудительные мотивы для M&A-активности, и синергетический эффект здесь выступает, скорее, как косвенный результат всей совокупности факторов.

Цена сделки M&A тесно связана с капитализацией компании на фондовом рынке. Гудвилл, в свою очередь, тесно связан с ценой в случае, когда она превышает оценочную стоимость, по которой результат сделки принимается к учёту. Наличие на фондовом рынке пузырей будет приводить к систематическому завышению цены и, как следствие, образованию значительных масс гудвилла, что как раз и наблюдается в яркой форме.

В этом контексте становится понятен скрытый смысл реформы учёта гудвилла, осуществлённой в 2001 г. До неё гудвилл создавал обременение на балансе, поскольку его приходилось амортизировать. Пока объёмы гудвилла были не столь велики, то

²⁴ Например, статья [15] с характерным названием «Recent trends in the study of mergers and acquisitions» содержит всего 38 позиций в списке источников (все – 2014 г.), из которых ни один напрямую не посвящён проблемам оценки эффективности сделок M&A.

амортизация с максимальным сроком в 40 лет позволяла сделать это бремя терпимым. Однако неуклонно (пусть и с периодическими сбросами) раздувающийся фондовый пузырь грозил сделать это обременение непомерным и фактически подорвать всю M&A-активность. Поэтому реформа учёта гудвилла, позволившая вообще его не амортизировать, в первую очередь была призвана расчистить поле для M&A как неослабевающего инвестиционного процесса.

Зримым следствием стало то, что более трети²⁵ капитала компаний находится под угрозой при обесценивании гудвилла, обладающего выразительными признаками фиктивного актива. Действительно, если отобрать у фирмы, скажем, оборудование, оборотные средства или дебиторскую задолженность (за которой кроются ожидаемые денежные поступления), то фирма серьёзно пострадает или даже прекратит своё существование. Это случится, даже если у неё отобрать такие нематериальные активы, как товарные знаки или права на технологии. Однако если лишить её гудвилла, то ничего не произойдёт, кроме того, что в балансе исчезнет соответствующая строка²⁶. Правда, вычёркивая сумму из актива, следует такую же сумму вычеркнуть и из пассива. Поскольку обязательства вычёркивать предосудительно, то остаётся уменьшать только капитал. Следовательно, присутствие в балансе гудвилла как фиктивного актива обязательно влечёт за собой наличие такого же объёма фиктивного капитала.

Накопление гудвилла, помимо зримого перетекания фондового пузыря в отчётность компаний, одновременно наносит удар по финансовой устойчивости компаний. Это происходит как в случае, когда гудвилл формируется за счёт собственного капитала, поскольку вновь образованный капитал является фиктивным, так и при финансировании сделки M&A за счёт заёмных средств. В последнем случае по финансовой устойчивости наносится

²⁵ Разумеется, цифра условная, поскольку из-за неравномерности распространения гудвилла её величина зависит от количества компаний в фокус-группе. Так, для «верхушки айсберга» она будет заметно выше (см. последний столбец табл. 4).

²⁶ Точно так же можно сказать, что деловая репутация не нуждается в финансовом выражении в виде дополнительного актива, поскольку её результатом является наличие дополнительного капитала. Яркий пример – Apple, обладающая несомненной деловой репутацией, практически нулевым гудвиллом и огромной массой собственного капитала.

двойной удар: гудвилл нависает над капиталом, создавая потенциал его обесценивания, а обязательства одновременно увеличивают финансовый рычаг.

Вот как, например, происходило это с компанией Lenovo (рис. 4). Сделка по приобретению IBM PC Business финансировалась за счёт как собственных, так и заёмных средств, в результате чего в 2005 г. резко подскочил объём и капитала, и обязательств. Вплоть до 2012 г. капитал едва превышает гудвилл. Это означает, что при обесценивании гудвилла компания полностью лишится капитала. На фоне этого обременение очень значительными обязательствами делает её крайне уязвимой к различным нестабильностям. Негативные события, особенно касающиеся деловой репутации, способны уничтожить компанию практически мгновенно.

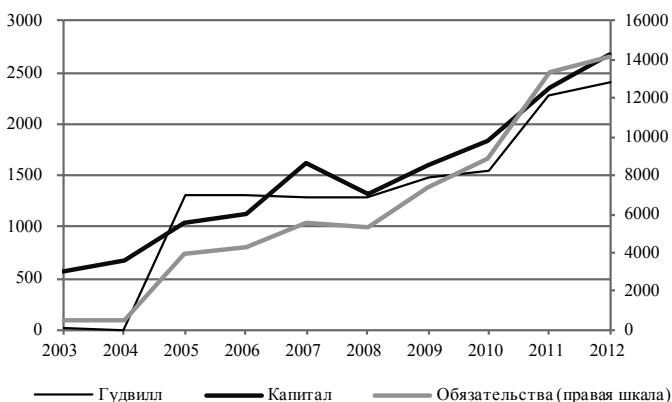


Рис. 4. Компания Lenovo: динамика гудвилла, обязательств и капитала в 2003–2012 гг., млрд долл.

Заключение

На балансе компаний гудвилл образуется при сделках M&A как превышение цены покупки над оценочной стоимостью приобретаемой компании. Цена сделки обычно определяется капитализацией приобретаемой компании на фондовом рынке, которая из-за эффекта фондового пузыря часто оказывается завышенной, что и приводит к образованию гудвилла. Его наличие

обременяет компанию в случае обязательной амортизации гудвилла. Однако в 2001 г. в системе учёта гудвилла была проведена реформа, в результате которой амортизация была упразднена, а гудвилл может числиться на балансе сколь угодно долго до наступления формальных признаков его обесценивания.

Декларируемые цели реформы заключались в увеличении прозрачности сделок слияний и поглощений, но в реальности она была направлена на снятие барьеров в М&А-активности. В результате фиктивный капитал фондового пузыря зримо транслируется в балансы компаний в виде гудвилла. В наибольшей степени он поражает крупные компании инновационных отраслей экономики, активно выступающие покупателями на рынке сделок М&А.

Накопление компаниями гудвилла не только обременяет их балансы фиктивными активами, но и крайне негативно сказывается на финансовой устойчивости, особенно в случае осуществления сделок с привлечением заёмных средств. Тем не менее до поры до времени это никак не сказывается на биржевых показателях компаний, поскольку у гудвилла, токсичного по сути актива, имеется положительная репутация, а рыночные позиции компаний в большей степени зависят от потока хороших новостей об их будущих возможностях, чем от фундаментальных финансовых показателей.

В случае системного кризиса компании с негативным потенциалом плохих фундаментальных показателей попадают в самую горячую зону риска, и гудвилл выступает здесь хорошим предвестником возможных будущих проблем.

Литература

1. *Carlin T., Finch N.* Goodwill impairment testing under IFRS: a false impossible shore? // *Pacific Accounting Review*. – 2011. – V. 23 (3). – P. 368–392.
2. *Рейли Р., Швайс Р.* Оценка стоимости и бухгалтерский учет приобретенного гудвилла. URL: http://www.cfin.ru/appraisal/intel/purchased_goodwill.shtml
3. *Ramanna K.* The implications of unverifiable fair-value accounting: Evidence from the political economy of goodwill accounting // *Journal of Accounting and Economics*. – 2008. – V. 45 (2). – P. 253–281.
4. *Lapointe-Antunes P., Cormier D., Magnan M.* Equity recognition of mandatory accounting changes: the case of transitional goodwill impairment

- losses // *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*. – 2008. – V. 25 (1). – P. 37–54.
5. *Beatty A., Weber J.* Accounting discretion in fair value estimates: An examination of SFAS 142 goodwill impairments // *Journal of Accounting Research*. – 2006. – V. 44 (2). – P. 257–288.
 6. *Jarva H.* Do firms manage fair value estimates? An examination of SFAS 142 goodwill impairments // *Journal of Business Finance & Accounting*. – 2009. – V. 36 (9–10). – P. 1059–1086.
 7. *Li Z., Shroff P., Venkataraman R., Zhang X.* Causes and consequences of goodwill impairment losses // *Review of Accounting Studies*. – 2011. – V. 16 (4). – P. 745–778.
 8. *Ramanna K., Watts R.* Evidence from Goodwill Non-impairments on the Effects of Unverifiable Fair-Value Accounting. Working paper. Harvard Business School, 2008. – 55 p.
 9. *Chambers D., Finger C.* Goodwill non-impairments. Kennesaw State University Faculty Publications 2011. <http://digitalcommons.kennesaw.edu/facpubs/1297/>
 10. *Ramanna K., Watts R.* Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment // *Review of Accounting Studies*. – 2012. – V. 17 (4). – P. 749–780.
 11. *Verriest A., Gaeremynck A.* What determines goodwill impairment? // *Review of Business and Economics*. – 2009. – V. 54 (2). – P. 1–23.
 12. *Hayn C., Hughes P.* Leading Indicators of Goodwill Impairment // *Journal of Accounting, Auditing & Finance*. – 2006. – V. 21 (3). – P. 223–265.
 13. *Gu F., Lev B.* Overpriced shares, ill-advised acquisitions, and goodwill impairment // *The Accounting Review*. – 2011. – V. 86 (6). – P. 1995–2022.
 14. *Godfrey J., Koh S.* Goodwill impairment as a reflection of investment opportunities // *Accounting & Finance*. – 2009. – V. 49 (1). – P. 117–140.
 15. *Achim S. A.* Recent trends in the study of mergers and acquisitions // *E+M Ökonomie a Management*. – 2015. – V. 18 (1). – P. 123–133.
 16. *Healy P., Palepu K., Ruback R.* Does Corporate Performance Improve After Mergers? // *Journal of Financial Economics*. – 1992. – V. 31 (2). – P. 135–175.
 17. *Switzer J. A.* Evidence on real gains in corporate acquisitions // *Journal of Economics and Business*. – 1996. – V. 48 (5). – P. 443–460.
 18. *Datta D., Pinches G., Narayanan V.* Factors influencing wealth creation from mergers and acquisitions: A meta-analysis // *Strategic management journal*. – 1992. – V. 13 (1). – P. 67–84.
 19. *Ghosh A.* Does operating performance really improve following corporate acquisitions? // *Journal of corporate finance*. – 2001. – V. 7 (2). – P. 151–178.
 20. *King D., Dalton D., Daily C., Covin J.* MetaAnalyses Of Post-Acquisition Performance: Indications Of Unidentified Moderators // *Strategic Management Journal*. – 2004. – V. 25 (2). – P. 187–200.
 21. *Modena I.* Post-merger integration and communication effectiveness: the corporate experience of Gillette merging with Procter & Gamble. 3rd Annual EuroMed Conference of the EuroMed-Academy-of-Business. Univ Nicosia, 2010. – P. 1424–1426.

Локализация немецких компаний в России

А. А. ФИНАШИН, руководитель регионального офиса ООО «НОРД Приводы», Новосибирск. E-mail: alexsurf@bk.ru

Год 2014-й можно назвать переломным во всех смыслах этого слова. События вокруг Украины способствовали усилению неопределенности как для экономики России, так и для немецких компаний, осуществляющих деятельность в России, для российско-германской торговли, а также для развития мировой экономики. В статье говорится о действиях немецких компаний по упрочению их позиций на российском рынке.

Ключевые слова: немецкие компании, локализация производства, Россия

Развитие внешнеэкономических связей

За последние годы место России в рейтинге Всемирного банка (Doing Business) по условиям ведения бизнеса существенно упростилось: в 2010 г. – 124-я позиция; в 2011 г. – 120-я; в 2012 г. – 112-я; в 2013 г. – 92-я; на конец 2014 г. – 62-я позиция [1].

Немецкий бизнес в России развивается во многих направлениях (пищевая промышленность, мясоперерабатывающее производство, горнодобывающая, автомобильная, металлургическая и химическая отрасли) и регионах (европейская часть РФ, Урал, Дальний Восток, т.е. те российские регионы, в которых идет интенсивное строительство новых и реконструкция старых предприятий, развивается производство).

К сожалению, в последние годы немецким компаниям на российском рынке приходится сталкиваться с немалыми трудностями, вызванными низкими темпами развития и санкциями западных стран, вызывающими для немецких предпринимателей повышенные риски и неуверенность в результативности бизнеса в России.

В то же время американские компании продолжают наращивать свое присутствие в России: за 2014 г. товарооборот между двумя странами увеличился на 6%, а торговля России с государствами Европейского сообщества (ЕС), напротив, сократилась почти на 10%. Немецкий журнал Der Spiegel возмущен политикой США, при которой из-за санкций в отношении России страдают европейские, в частности немецкие компании,

а американские – получают прибыль. К примеру, производящая вертолеты тexasская фирма Bell в мае 2015 г. обсудила с русским концерном JSC Ural Works of Civil Aviation (UWCA) проект организации совместного производства вертолетов в Екатеринбурге. «Мы очень радуемся тому, что будем строить сильное локальное присутствие в России», – сообщил вице-президент компании Bell П. Моулай [2].

Германия, которая является лидером среди стран Европейского союза по уровню социально-экономического и инновационного развития, рассматривает российский рынок как один из наиболее привлекательных для немецких компаний. Несмотря на сложную политическую ситуацию и снижение объемов экспорта немецких предприятий в Россию за 2014 г. [3], последние довольно оптимистично оценивают перспективы: около 70% из них предполагают, что оборот в результате немецко-российского сотрудничества возрастет или не изменится. Подобные положительные оценки основаны на потребительском поведении россиян, предпочитающих не экономить, а инвестировать в высококачественные товары, которые предлагают немецкие компании [4].

Опыт локализации производства немецких компаний

Поскольку практически все более или менее крупные немецкие предприятия уже имеют свои торговые представительства на территории России, то локализация производства является следующим логическим шагом по расширению их присутствия на российском рынке. Открывая свои сборочные производства на территории России и привлекая местных поставщиков комплектующих, немецкие компании повышают конкурентоспособность, снижая валютную составляющую в себестоимости своей продукции. Как дополнительный бонус они получают возможность ставить на своих изделиях знак «Сделано в России», что немаловажно в свете последних политических событий. Не секрет, что многие российские компании переходят от импортных товаров на отечественные, а немецкие предприятия, имеющие производства в России, пользуются возможностью поставлять свою продукцию как произведенную в России. Российская же экономика получает выгоду как в виде новейших технологий

и современного высокотехнологичного оборудования мирового уровня, так и новые рабочие места и методы управления производством.

Акционерное общество MAN Truck&Bus (дочернее предприятие MAN SE) осуществляет деятельность по производству и сбыту автобусов, грузовиков и двигателей по всему миру. Контрольный пакет акций принадлежит АО Volkswagen AG. На территории России функционируют «МАН Турбодизель» и «МАН Трак энд Бас Рус», которые являются самостоятельными компаниями. Клиенты данной компании – «Мосгортранс», московское автотранспортное предприятие, которое эксплуатирует примерно 8000 автобусов, причем почти на половине из них установлены двигатели MAN; группа компаний ЛИАЗ, сеть продовольственных магазинов «Магнит», владеющая почти 4000 грузовиков, и все они – фирмы MAN [5].

Для этой немецкой компании российский рынок – второй по значимости после Германии, причем, по мнению аналитиков, он обладает перспективами дальнейшего роста, так как на один миллион граждан страны должно приходиться около 1000 коммерческих автомобилей массой от 6 т. В России этот уровень еще не достигнут [5]. Помимо этого ожидается, что потребительский спрос на немецкие премиальные продукты на российском рынке будет расти. В связи с этим компания разрабатывает крупный проект по локализации производства, который оценивается положительно с учетом долгосрочной и среднесрочной перспективы развития рынка. Планируется, что на первом этапе проекта в Санкт-Петербурге будет реализован полный цикл сборки продукции немецкой компании. Для этого в России должна быть создана необходимая инфраструктура субпоставщиков с ориентацией на местных производителей, либо доля комплектующих отечественного производства должна быть значительно увеличена, что позволило бы добиться высокой степени локализации.

Другой важнейшей задачей для немецкой компании является привнесение в производство на российский завод в Санкт-Петербурге современных методов управления для оптимизации всех процессов и повышения квалификации работников. Для чего в ближайшей перспективе планируется рядом с заводом открыть

Академию MAN, где будут проводиться обучающие мероприятия для компаний-партнеров и персонала MAN в России.

Химический концерн BASF имеет дочерние компании в Республике Татарстан, Московской и Волгоградской областях. При выборе расположения производственных площадок особое внимание уделялось наличию инфраструктуры (складских помещений, инженерных коммуникаций, подъездных путей), отсутствию проблем по приобретению в собственность земельных участков, близости основных рынков сбыта продукции, благоприятным отношениям с региональными и местными органами власти, а также их заинтересованности в осуществлении проекта [3].

Химический рынок России характеризуется высоким потенциалом, по уровню потребления продукции химического производства он сопоставим с индийским и бразильским. Сейчас в планах компании BASF – создание нового производства базовых полимеров. Стоит подчеркнуть, что реализация проектов подобного масштаба имеет мультипликативный эффект как для региона локализации, так и для химической отрасли и экономики России в целом [3].

Немецкая фирма Getriebebau NORD является ведущим мировым производителем приводной техники, начиная от механического и заканчивая электронным оборудованием. Продукция – мотор-редукторы, двигатели, промышленные редукторы, преобразователи частоты. В России дочернее предприятие NORD – ООО «НОРД Приводы» – работает с 2003 г.

С 2014 г. в Санкт-Петербурге начал работу завод по сборке мотор-редукторов различных типов. Сборка редукторов в России позволила значительно сократить сроки поставки серийного оборудования и оперативно реагировать на потребности рынка. С открытием сборочного производства срок поставки типовой продукции сократился до 3–5 рабочих дней, что, безусловно, заинтересовало предприятия, связанные с производством подъемно-транспортного оборудования, оборудования для пищевой и упаковочной промышленности и другие, где одним из наиболее важных факторов при выборе поставщика является короткий срок поставки. Сервисные мастерские, поддерживающие сервисное и гарантийное обслуживание продукции, расположены в Санкт-Петербурге, Москве, Воронеже, Челябинске, Новокузнецке, Фаниполе.

Конечно, существует ряд проблем локализации – сложности в поиске российского партнера, который соответствует требованиям по качеству выпускаемых комплектующих, недостаточная квалификация рабочего персонала и менеджмента. Возникают проблемы и при дальнейшей эксплуатации продукции – слабое развитие сервиса, удаленность сервисных центров от места эксплуатации продукции. Необходима локализация производства запасных частей, что за счет оперативного реагирования на возможные поломки оборудования значительно уменьшает его простой у потребителей и сокращает их упущенную выгоду.

В последнее время наблюдается тенденция открытия сервисных центров в непосредственной близости к местам эксплуатации произведенного оборудования. Как правило, небольшие и средние немецкие компании создают сервисный центр на базе местной организации, занимающейся ремонтом и обслуживанием оборудования, после проведения обучения персонала, доукомплектования партнера необходимым технологическим оборудованием и создания склада запасных частей. Крупные немецкие производители машин и оборудования открывают собственные сервисные центры.

Открытие удаленного офиса ООО «НОРД Приводы» в Новосибирске позволило в кратчайшие сроки реагировать на потребности рынка от Омска до Дальнего Востока. Поскольку разница во времени с европейской частью России составляет от трех до семи часов, не всегда получается быстро отвечать на запросы потребителей. Выезд специалистов из новосибирского офиса на предприятия заказчиков осуществляется более оперативно, чем из Санкт-Петербурга. Офис в Новосибирске имеет свой склад с постоянным запасом наиболее востребованных типов мотор-редукторов для экономии времени на сборку и доставку из Германии или Санкт-Петербурга до региональных потребителей. Плюсы от такой организации удаленного офиса выражаются в увеличении объемов продаж в Сибирском федеральном округе и на Дальнем Востоке практически в 4,5 раза.

По мнению немецких компаний, решающими при принятии решения о возможности переноса производственных

и технологических процессов на территорию России становятся следующие факторы [4]:

- нормативно-законодательная база;
- механизмы финансового и налогового стимулирования деятельности (льготы по налогу на прибыль и налогу на имущество, снижение таможенных пошлин при ввозе специализированного оборудования, которое в России не производится);
- уровень прозрачности процедур лицензирования и получения разрешительной документации;
- наличие обеспечивающей (смежной) инфраструктуры – транспортной, энергетической, складской, социальной;
- возможность бесплатного использования инфраструктурных объектов;
- приемлемая стоимость строительства;
- таможенные льготы на ввоз нового оборудования;
- наличие трудовых ресурсов необходимой квалификации;
- строгое и неукоснительное исполнение судебных решений;
- гибкость трудового законодательства, учитывающего интересы иностранных предприятий.

Таким образом, соблюдение общих принципов развития экономики в сочетании с выполнением пожеланий немецких (иностраных) партнеров позволит российским отраслям промышленности развивать международную кооперацию и партнерство. А немецкие компании за счет частичного переноса производственных и технологических процессов на территорию России значительно упрочат позиции на российском рынке.

Литература

1. Официальный сайт Всемирного банка. URL: www.worldbank.org
2. Немецкий журнал Der Spiegel. URL: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/sanktionen-gegen-russland-us-konzerne-machen-weiter-geschaefte-a-1036336.html>
3. Dentons. Die neue globale Top-Kanzlei, gegrundet von Salans, FMC und SNR Denton. Acritas Global Elite Law Firm Brand Index 2013 and 2014. Redaktionsschluss: November 2014. – 108 p.
4. 100 fragen und antworten zum Russlandgeschäft. Jahresbericht der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer 2014. URL: www.russland.ahk.de
5. Jorg Mommertz. «Faire Wettbewerbs-bedingungensind nicht nur fur unwichtig». 100 fragen und antworten zum Russlandgeschäft. 2014. – P.18–24.

Ershov Yu.S., Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk

Peculiarities of National Economy, or why Russia did not Become America. And will not, if...

The paper explains why resource-rich Russia did not exceed yet western countries in per capita outputs and consumption and why this will not happen in the future. There is a hypothesis that explains this phenomenon by climate conditions exposing the country to bear higher energy and capital costs, but this reasoning is unsustainable. There are other factors that play an important role: the specifics of interaction with external world, that does not allow the country to fully use all the GDP produced; the specifics of money system; low qualification requirements to political and economic management and private business-owners; selective adoption of some foreign institutions leading to decreasing of effectiveness of the use of labour resources and increasing production costs.

Economy and climate, balance of payments, foreign debt, money emission, personnel training, costs of accounting and redistribution, non-productive labour

Klistorin V.I., Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk

The Past and Thoughts. Economic Discussions in the Time of Perestroika

The paper presents a brief analysis of the economic discussions taken place in the USSR in the time of stagnation (1970-1984) and perestroika (1985-1990) and shows that the subject and topic of those times made a dissonance with the real socio-economic processes observed in the country and why this happened; that the subject, methods, and participants of those discussions were distinctly different in the era of glasnost; that viewpoints of the different parties became drastically opposite; and these discussions contributed to disorientation of authorities and the public rather than searching solutions of how to reform the country economy and society.

Stagnation, glasnost, perestroika, socialism, economic mechanism, market reforms, privatization

Gavrilyeva T.N., Arkhangelskaya E.A., Institute of Engineering & Technology of North-Eastern Federal University, Yakutsk

The Northern Cities and Urban Settlements: the Common Trends and National Features

The article is devoted to the comparative analysis of the northern cities of the world and Russia. Database includes 124 urban settlements of Russia, of USA, of Canada and of Norway. Data based on an open Wikipedia. Standard statistical methods were used for analysis. Results of the study confirm the findings of the new economic geography. We will continue to observe the growth of agglomerations and depression of small settlements. This process is long-term. Comparative analysis of the northern cities allowed to identify some general problems. The prevailing market model supplemented of social investments and payments for households in the United States, Norway and Canada allows supporting the development of northern cities. The Soviet model of development of the North has been exhausted, however a new Russia continues to rely on the old spatial framework.

Urban settlements, comparative analysis, population, North, depression, sustainable development

Korchak E.A., *Luzin Institute for Economic Studies Kola Science Centre of RAS, Apatity*

The Dynamics of Social Sustainability and the Standart of Living of the Population of Regions of the Russian North

The importance of the Russian North is caused by the fact that the macro-region is a zone of strategic interests of Russia, since it possesses the unique geopolitical, nature resource and socio-economic potentials. The precondition of ensuring the national security of Russia is sustainable development of its northern regions by enhancing living standard of the population. The article presents the results of the analysis of social sustainability of the northern regions of Russia on the basis of the integral index of living standard carried out for evaluation of efficiency of the state management of sustainable development of the northern territories and substantiation of priorities of the state social policy in the Russian North.

North, social sustainability, standard of living, poverty, sustainable development, integrated index

Boldyrev V.E., *Regional Security Centre, Institute of History, Archeology and Ethnography of Peoples of Far East FEB RAS, Vladivostok*

Northern Strategies U.S. and Canadian

Key directions of economic development of U.S. Arctic and Canadian North are analyzed in the article. In accordance with the federal and provincial strategies they are transport, industry development, traditional and modern economic cultures interaction. Its influence on the governments' politics and regional economic development are researched. On the basis of the strategies' implementation directions its probable influence on future development of the region. The economic will have mostly resource specification, though its diversification is possible in some districts, traditional and modern cultures conflict potential would remain.

USA, Canada, the Arctic, the North, strategy, economic, transport

Alekseev A.V., Dement'ev N.P., *Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk*

Russian Foreign Assets and Liabilities: Time to Gather Stones

The work deals with the dynamics of capital inflow and outflow in Russia, the main directions and efficiency of investment. Economical inexpediency of outflow of important financial resources abroad is demonstrated. It is proved that Russia possesses significant financial resources, sufficient not only for the effective resistance to Western sanctions, but also for considerable speeding-up of national economic growth.

Net lending/borrowing, direct investments, net international investment position, assets, liabilities, offshore

Melnyk V.M., *Institute of International Relations, University of Wroclaw, Kiev National University named after Taras Shevchenko, member of the Russian Association of Political Science, member of the Russian Society of Sociologists, member of the Ukrainian Geographic Society, member of the National Union of Journalists of Ukraine, Vinnitsa*

«Ukrainian Variant of Capitalism»: Analysis and Perspectives

The article is an attempt to interdisciplinary social-philosophical analysis of the formation of the modern Ukrainian economic system. The critical state of the Ukrainian economy is seen at an angle of psycho-social, psychological, and social and political science methodology. The author presents a subjective view, relying on the works of modern Ukrainian academic economists as A. Merezhko, V. Ivanov, V. Chemeris, V. Fedorenko. Criticizing attempts to recreate the western capitalist model, the author points to the socio-psychological problems of Ukrainian perception. Also, the article is an attempt to determine the «Ukrainian variant of capitalism», which invariably leads researchers to the categories of «traditional». It has traditionally been seen as the fundamental principles of the formation Ukrainian variant of capitalism over the last 25 years.

Ukrainian quasi-capitalism, the Ukrainian version of capitalism, economic traditionalism, social and philosophical analysis

Veselova E.Sh., *Press-Correspondent, ECO Journal, Novosibirsk*
Health Tourism

Health tourism – travelling to receive medical services outside the region of residing – is one of the promising and high-growth sectors of a travel industry. This sector has been progressed in the developed nations long since. Health resorts and spa resorts in Switzerland, Germany, and Italy had a visit from all over Europe as early as in the XVIII century. Over recent years there is a growth in popularity of health tourism observed along with traditional forms and in its economic significance as there is a higher demand for hi-tech medical services.

Health tourism, travel industry, health- improving services, resort and spa

Dzuba S.A., *Irkutsk National Research Technical University, Irkutsk State University, Irkutsk*

Goodwill: Toxic Asset with Specious Name

Goodwill of company is an asset accounted as a possible result of merger and acquisitions deal. It have positive image as a competitive benefit. But really goodwill is overpricing amount would be impaired. Based of corporate financial reporting I analyze dynamic of goodwill grown in regional and industrial segmentation. I find that most goodwill impairment potential allocated in USA and EU companies and “innovation based” industries. Analyze of goodwill accounting statements evolution finds that goodwill growing relay with financial markets bobbles.

Goodwill, goodwill impairment, SFAS 142, post-merger performance

Finashin A.A., *Regional office Limited liability Company „getriebebau nord“, Novosibirsk*

Localization of German Companies in Russia

2014 can be called a turning point in every sense of the word. Events around the Ukraine contributed to increased uncertainty for both the Russian economy and for German companies operating in Russia, for the Russian-German trade, as well as for the development of the world economy. Besides Ukrainian crisis had serious consequences for Germany. The article says about actions of the German companies for hardening of their positions in the Russian market.

German companies, the localization of production

В следующих номерах Вы прочтете:

Тема номера: **Отходы или ценное сырье?
Российские реалии, мировой опыт,
новые технологии рециклинга**

А также:

- Оценка перспектив создания северного коридора
- Управление минерально-сырьевыми и энергетическими ресурсами в России
- Развитие социальной инфраструктуры в регионах Севера и Арктики России
- Российская Арктика: оценки и возможности финансового развития
- Научение как основа стратегичности поведения (к вопросу о критике бизнес-образования)
- Предпосылки импортозамещения и экспорта продукции высоких технологий
- «Не с того конца взялись»: перспективы развития рынка вина в России
- Молочные реки России
- Репатриационная политика России и Казахстана (1991-2014 гг.)
- Старение населения и угроза бюджетного кризиса
- Время в координатах труда и социальной защиты населения
- Человек разумный экономический
- Бухгалтерский учет: достоверность и добросовестность
- Чем может ответить бухгалтерский учет на вызовы постиндустриальной экономики?
- Истинные сбережения регионов Сибири: новые оценки, старые проблемы
- Влияние промысловой деятельности крестьян России на развитие их хозяйства (конец XIX – начало XX века)
- Развитие маслоделия в Сибири: уроки прошлого, выводы для настоящего

0131-7652. «ЭКО» (Экономика и организация промышленного производства).
2016. №3. 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», 2016. Подписано к печати 23.02.16

Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,08

Уч.-изд. л. 10,8. Тираж 1300. Заказ 994

Сибирское предприятие «Наука» АИЦ РАН
630077, г. Новосибирск, ул. Станиславского, 25