

# Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 2 • 2011 • МАРТ—АПРЕЛЬ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

## СОДЕРЖАНИЕ

### *Экономическая теория*

- Черковец В.Н. Тенденции, типы и виды модернизации современной российской экономики . . . . . 3
- Рогожина Н.Р. Проблемы консолидации банковской отрасли России . . . . . 20
- Ивахнюк И.В. Миграционная политика: вклад в модернизацию России . . . . . 29
- Конюкова Н.П. К вопросу о государственном секторе экономики. . . . . 37

### *Экономика зарубежных стран*

- Гельмле А.М. Зарубежный опыт реализации кластерной стратегии развития в зерновой отрасли . . . . . 46
- Пахомов А.А. Конкурентоспособность российской экономики и отечественных компаний в глобальном измерении: внешнеэкономический аспект . . . . . 55

### *Отраслевая и региональная экономика*

- Козельцев М.Л., Мартусевич А.П., Мартусевич Р.А. О необходимости учета особенностей секторов экономики при переходе на технологическое нормирование и регулирование в области охраны окружающей среды . . . . . 67
- Середенко Е.С., Середенко Н.Н. Модель оценки экономической эффективности аналитических информационных систем . . . 82
- Киселева Е.С. Продолжительность жизни и здоровье населения старшего возраста в России . . . . . 93
- Бессонова Е.А. Эколого-экономический анализ землепользования в регионе России . . . . . 101

### *Научная жизнь*

- Теньков И.М., Бирюков В.А. Теоретические и практические проблемы воспроизводства общественного капитала, экономического роста и структурной модернизации промышленности России. . . . . 110

## CONTENTS

### *Economic Theory*

Cherkovets V.N. Tendencies, Types and Kinds of Modernization of Modern Russian Economy. . . . .	3
Rogozhina N.R. Problems of Consolidation in Russian Banking Market. . . . .	20
Ivakhnyuk I.V. The Migratory Policy: the Contribution to Modernization of Russia. . . . .	29
Kononkova N.P. To the Problem of the Public Sector of Economy . . .	37

### *Economy of Foreign Countries*

Gelme A.M. Foreign Experience of Realization Cluster Development Strategy in Granular Branch. . . . .	46
Pakhomov A.A. Global Competitiveness of Russian Economy and National Businesses: Foreign Economic Aspect . . . . .	55

### *Branch and Regional Economy*

Kozeltsev M.L., Martusevich A.P., Martusevich R.A. On the Necessity of Considering Industry Specifics during Transition to Technology Quotas and Regulation in Environmental Protection . . .	67
Seredenko E.S., Seredenko N.N. The Model of an Economic Efficiency Estimation of the Analytical Information Systems . . . . .	82
Kiseleva E.S. Life Expectancy and Health at Older Ages in Russia . . .	93
Bessonova E.A. Economic Environmental Analysis of Land Usage in the Region of Russia. . . . .	101

### *Scientific life*

Tenyakov I.M., Biryukov V.A. Theoretical and Practical Problems of Reproduction of the Public Capital, Economic Growth and Structural Modernization of the Russian Industry . . . . .	110
---	-----

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

**В.Н. Черковец<sup>1</sup>,**

докт. экон. наук, профессор, заслуженный деятель науки РФСР, гл. науч. сотр. кафедры политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

### **ТЕНДЕНЦИИ, ТИПЫ И ВИДЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

В статье представлены материалы доработанного доклада, который был подготовлен к заседанию круглого стола на тему «Модернизация российской экономики: диалектика производительных сил и экономических отношений», состоявшегося в рамках Третьей Международной научной конференции «Инновационное развитие России: роль университетов» (экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, 2010).

Основные проблемы, рассмотренные в докладе: роль университетов в инновационном развитии российской экономики; понятие, причины и особенности проведения модернизации в России; области экономической модернизации, незавершенность переходного периода к рыночно-капиталистической экономике, социально ориентированная и социалистическая модели как разные типы модернизации; связь с реализацией национальных проектов; пути осуществления модернизации.

**Ключевые слова:** производительные силы, новый этап индустриально-го развития, основной капитал, производственные (техноэкономические и социально-экономические) отношения, институциональные отношения, внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция, комплексная программа экономической и социальной модернизации, общенациональные интересы страны, требования к общей экономической теории.

In article materials of the modified report which has been prepared for session of a round table on a theme “Modernization of the Russian economy are presented: dialectics of productive forces and economic relations”, taken place within the limits of the Third International scientific conference “Innovative development of Russia: a role of universities” (Economic faculty of the Lomonosov Moscow State University, Moscow, 2010). The basic problems considered in the report: role of universities in innovative development of the Russian economy; concept, the reasons and features of carrying out of modernization in Russia; areas of economic modernization, incompleteness of a transition period to the market system, the socially-focused and socialist models as different types of modernization; communication with realization of national projects; ways of modernization.

**Key words:** productive forces, new stage of industrial development, fixed capital, industrial (a techno-economic and social and economic) relations, institutional relations, intrabranсh and interbranch competition, complex program of economic and social modernization, national interests of the country, requirements to the general economic theory.

---

<sup>1</sup> Черковец Виктор Никитич, тел.: + 7 (495) 939-05-83; e-mail: Cherkovets@econ.msu.ru

## 1. Роль университетов в инновационном развитии российской экономики

Роль университетов в инновационном экономическом процессе может осуществляться и фактически осуществляется (в той или иной мере) рядом университетов в трех направлениях — образовательном, научно-исследовательском и недавно разрешенном практически прикладном<sup>2</sup>. Но в классических университетах, в том числе и в МГУ, речь должна идти не только об университетской подготовке экономистов и научных разработках в отрасли экономических наук. Для инновационных потребностей экономического жанра нужны и неэкономическое образование, и неэкономические науки (математика, физика, биология и пр.), способные внести свой вклад в развитие общества и собственно в экономическое развитие инновационного характера. Поэтому тема конференции, проводившейся в апреле на экономическом факультете МГУ, чтобы не утонуть в многообразии подходов, нуждалась в определенных ограничениях, сужающих ее предметное пространство до границ университетского экономического образования и университетской экономической науки. Секция же, организованная кафедрой политической экономики и включающая ряд круглых столов, ограничила свой предмет рамками *общей экономической теории и ее методологии* в исследовании инновационной проблематики. В связи с этим правомерно затронуть вопрос о месте и роли теории в нынешнем российском экономическом образовании. Как известно, в 2003 г. были утверждены три вида квалификации в высшем профессиональном, в том числе экономическом, образовании: бакалавр, дипломированный специалист, магистр. Однако по специальности «Экономическая теория» бакалавров не готовили и не будут готовить. В приказе министра образования и науки РФ от 25.01.2010 № 63 квалификация «Бакалавр» ограничивается тремя специальностями: «Экономика», «Менеджмент», «Бизнес-информатика». По специальности «Экономическая теория» присваивается квалификация «Дипломированный специалист» и «Магистр». В последнем случае эту специальность формально может получить в результате двухгодичного обучения выпускник и неэкономического вуза (бакалавриат). Однако и в отношении университетского бакалавра-экономиста возникает вопрос: можно ли его считать экономистом университетского профиля и уровня? К сожалению, этот вопрос

---

<sup>2</sup> Постановлением Правительства РФ от 02.08.2009 № 217 предусмотрена государственная поддержка развития инновационной структуры, включая малое инновационное предпринимательство в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования. В советское время широко применялись хозяйственные работы, в основном прикладного характера.

оказался вне поля зрения конференции и ее кафедральной пленарной секции.

Вопрос об университетской экономической теории неверно было бы обсуждать лишь с точки зрения ее роли в образовании, т.е. в подготовке кадров соответствующей квалификации и в разработке разных адекватных этим квалификациям направлений, необходимых для работы по проблематике инновационного развития экономики. Речь должна идти и о совершенствовании самой теории по различным аспектам этого развития. Более того, не искусство преподавания, не мастерство пересказа результатов чьих-то исследований и даже не экспертиза чьих-то разработок, а получение новых знаний в соответствующей области, имеющих значение не только в учебном процессе, является в мире общепризнанным рейтинговым критерием достижений того или иного университета. Отсюда вытекает и первостепенное значение роли университетов в инновационном развитии страны и то место, какое должна занимать научная деятельность в самих университетах, не исключая МГУ и его экономический факультет.

Поскольку только инновационное развитие нарастающими темпами позволяет преодолеть отсталость России в различных сферах деятельности от развитых индустриальных стран Запада, необходима *системная модернизация*, основу которой составляет *экономическая модернизация*. Такая проблема объявлена высшими кругами управления началом «нового курса политической стратегии»<sup>3</sup>. Поэтому тема круглого стола «Модернизация российской экономики: диалектика производительных сил и экономических отношений», проведенного проблемной группой «Воспроизводство и национальный экономический рост» кафедры политической экономии экономического факультета МГУ, оказалась шире простого обсуждения вопроса о преодолении кризисного состояния экономики<sup>4</sup>. В ходе круглого стола рассматривались следующие вопросы:

- 1) сущность модернизации российской экономики и ее основные направления;
- 2) развитие производительных сил и переход к инновационному типу воспроизводства;
- 3) структурные сдвиги в системе пропорций народного хозяйства;

---

<sup>3</sup> Российская газета. 2009. 15 октября. № 195 (5019).

<sup>4</sup> См.: Черковец В.Н. Модернизация производительных сил и коррекция экономической модели — актуальные проблемы современной России // Инновационное развитие экономики России: роль университетов: Сб. статей / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. М., 2010. Т. I. С. 35—42.

- 4) социально-экономические и институциональные изменения;
- 5) продолжение реализации четырех национальных проектов России;
- 6) субъекты и способы проведения модернизации;
- 7) международные сопоставления и национальная специфика;
- 8) отражение проблем экономической модернизации в общей экономической теории.

## **2. Определение, причины и особенности проведения модернизации экономики на современном этапе истории России**

Определение и уточнение понятий, с которыми имеет дело наука, образование, политика и т.д., — неперемное условие общения, ясности высказываний, успешности дискуссий, четкости управленческих решений, логики суждений и выводов. Забвение этого ведет к бесплодному спору о словах, а не о понятиях, отражающих сущность явлений, к дезориентации в действиях. Особенно важно договориться о применяемых терминах в тех случаях, когда один и тот же термин употребляется и в разговорной практике, и в науке с разным смыслом или одно и то же явление обозначается разными словами. В общественных науках филологический подход нередко подменяет смысловой, содержательный, призванный отразить специфику предмета.

Словари, как известно, дают самое общее толкование понятию «модернизация», определяя ее как обновление каких-либо объектов. Применимо оно и к понятию «экономическая модернизация». Но обновление может пониматься и более широко. Так, известное и в хозяйственной практике, и в экономической науке обновление основного капитала может быть двоякого рода. Оно чаще всего подразумевает простую замену изношенного средства труда, машины, ее отдельных, выслуживших свой срок деталей экземплярами той же модели, того же качества и эффективности. В этом случае осуществляется возмещение основного капитала, его простое воспроизводство в целом или его частей в частности. Но вряд ли это можно принять за модернизацию используемого основного капитала и тем более всего применяемого на предприятии производительного капитала. Каждый, кто имеет дело с техникой, например с автомобилем, часто заменяет изношенные детали, агрегаты новыми их экземплярами того же рода, но никакой модернизации своей машины в таких случаях он не проводит. Не проводит он ее и тогда, когда расходует свой капитал на приобретение новой автомашины того же образца.

По мнению автора, модернизация означает такое обновление, которое заменяет экономический объект — материальный, орга-

низационно-управленческий и социально-производственный — качественно новым, соответствующим образцам более высокого современного уровня. Следовательно, модернизация основывается на создании и внедрении инноваций в соответствующем звене экономической системы. Инновационное развитие экономической системы в свою очередь становится причинным фактором модернизации, которая приводит к качественно новому состоянию системы, являющемуся результатом всеобщего (если речь идет о системе) инвестиционно-инновационного процесса. Такая трактовка преследует две цели: во-первых, показать взаимосвязь инновационизации и модернизации экономики, а во-вторых, развести эти явления в понятиях, исключая их полное отождествление и сохраняя их параллельное использование в науке и практике.

Далее (в рамках общего определения) возникает вопрос о главных координатах модернизационных изменений в экономическом пространстве, о тех его частях, которые во взаимосвязи составляют его основную структуру, формирующую тип экономической системы в ее взаимодействии с обширной внеэкономической средой.

Прежде всего следует указать на модернизацию нынешних производительных сил России: на создание и внедрение качественно новых вещественных факторов процесса материального производства — средств труда (машин, оборудования, производственной инфраструктуры, соответствующих помещений), технологий, сырьевых материалов, на открытие и использование новых видов природных, в том числе энергетических, ресурсов а также на подготовку квалифицированной и высококвалифицированной рабочей силы, отвечающей требованиям современного научно-технического прогресса. В отличие от «перестроечной» политики второй половины 1980-х гг. нынешний курс на модернизацию российской экономики исходит из официального понимания того, что модернизация играет основополагающую роль в обеспечении перевода экономики на инновационный режим, а также в повышении производительности общественного труда, в экономическом росте страны в целом, рассчитанном на подъем уровня и качества жизни всего населения.

В качестве ключевых приоритетов модернизации в Послании Президента РФ выделены следующие направления: «...внедрение новейших медицинских, энергетических и информационных технологий, развитие космических и телекоммуникационных систем, радикальное повышение энергоэффективности»<sup>5</sup>. Как видно, все эти направления касаются области производительных сил, непо-

---

<sup>5</sup> Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 12.11.2009 // Российская газета. 2009. 13 ноября. № 214 (5038).

средственно материального производства, где создаются указанные технологии, космические системы, ИТК и энергоэффективное оборудование.

Концепция ускорения социально-экономического развития, провозглашенная М. Горбачевым в 1985 г. и вводившая «госприемку» продукции машиностроения на уровне мировых образцов, который отечественные предприятия обязывались освоить за полгода (!), оказалась безграмотной и авантюрной. К сожалению, тогда не была дана партийная и государственная оценка компетентности высшего руководства страны, не были осознаны неблагоприятные последствия этой деятельности. Провал попытки принятия действенных мер по развертыванию современной научно-технической революции в рамках и на почве планомерно организованного единого народно-хозяйственного комплекса на территории всей страны привел к нагромождению серии молниеносно сменяющих друг друга противоречивых и не апробированных до конца реформ в социально-экономической сфере. Данные реформы и стали в конце концов причиной развала общесоюзной экономики, действительного экономического кризиса в 1990 г. Этот урок, непосредственно приведший к распаду СССР, не может не учитываться при решении современных проблем модернизации России, в экономике которой изношенность основного капитала достигает 70—80%. Между тем ключевое звено технотехнологической модернизации страны — машиностроение — понесло огромные потери в 1990-е гг. и до сих пор не восстановило уровень 1990-го г. По данным Росстата, обрабатывающая промышленность в целом («обрабатывающие производства»), потерявшая к 1995 г. больше половины своей валовой продукции, в предкризисном 2007 г. достигла только 81,8% уровня 1991 г. При этом текстильное и швейное производство, а также кожевенная и обувная промышленность едва превысили четвертую часть объема выпуска 1991 г., а добыча топливно-энергетических полезных ископаемых («нефтедоллары») превысила уровень того же года на 14%, усилив сырьевую ориентацию российской экономики. 2008-й год увеличил индекс обрабатывающей промышленности всего на 0,2%, но в 2009 г. этот индекс упал на 13,9% по сравнению с предшествующим годом<sup>6</sup>. Отечественная промышленность около 20 лет находится в состоянии спада, а ряд таких ее отраслей, как авиационная, судостроительная, автомобильная, станкостроение и др., пришли в полный упадок.

Подчеркивание ведущей роли производительных сил в модернизации экономики не означает, конечно, умаления значимости *общественно-производственных (социально-экономических) и инсти-*

---

<sup>6</sup> По материалам официального сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (даты обращения: 31.01.2008, 24.01.2008, 01.02.2010).

*туциональных отношений*, в которых выражаются конкретные формы проявления первых. Эти отношения являются активным движущим или, напротив, тормозящим фактором развития производительных сил. Поэтому модернизация экономики не может быть ограничена инновациями непосредственно в производительных силах, а предполагает те или иные изменения и в экономико-институциональной сфере.

В связи с этим необходимо уточнить такие понятия, как «производственные отношения», «экономические отношения» и «институциональные отношения». Предлагаем различать два вида производственных отношений соответственно их «близости» к производительным силам, т.е. к вещественному и трудовому факторам материального производства (исходное «содержание» производительных сил). Первый вид — это общественные комбинации производственной совместной деятельности (кооперация и разделение труда внутри предприятия и в общественном масштабе). Поскольку данные комбинации непосредственно повышают производительность труда, их правомерно характеризовать как общественную организацию производительных сил и относить к особым не вещественным элементам последних. А так как они представляют собой и отношения между людьми, их можно назвать «технопроизводственными», или «техноэкономическими» отношениями. В составе производительных сил находят себе место также и природные процессы, используемые обществом как «естественные производительные силы» (огонь, электричество, водопад, химический процесс, атомная энергия и проч.). Говоря о модернизации производительных сил, нельзя забывать об этой обширной части, таящей громадный потенциал будущего инновационного развития экономики.

Надо заметить, что именно в этой области лежит важнейшая для сегодняшней России проблема перестройки отраслевой структуры народного хозяйства, связанная с отказом от сырьевой ориентации, которая заметно возросла за последние два десятилетия, жестко привязав экономический рост России к внешнеторговой конъюнктуре. Идеологами трансформационного периода подвергались критике и другие аспекты советского хозяйства, особенно преимущественный рост производства средств производства по сравнению с производством предметов потребления, соотношение между материальным производством и непродуцированной сферой, между накоплением и потреблением и др. Курс на модернизацию экономики предполагает устранение всех этих диспропорций, восстановление экономики как на инновационной, так и на прежней основе. Очевидна необходимость освобождения продовольственного рынка от импортной зависимости, обеспечения продовольственной безопасности страны. А для этого необходим подъем

сельского хозяйства и всего аграрно-промышленного комплекса на базе инновационной переработки.

Однако в модернизации нуждается и другой вид производственных отношений, а именно общественно-производственные (или социально-экономические) отношения, сложившиеся вместе с соответствующими им институциональными отношениями. Последние уходят частично в область надстройки и вместе с формами проявления первых образуют так называемый «хозяйственный механизм» страны. Хотя в российской экономике пока еще не в полной мере завершен переходный период, назревший процесс экономической модернизации охватывает весь формирующийся как противоречивое единство производительных сил и экономических отношений *способ производства* и выводит его на новый этап. Сегодня — это новый этап пока еще индустриальной эпохи не только в России, но и в мировой экономике. Он существует и развивается на прежнем индустриальном базисе прогрессирующего крупного машинного производства с использованием большой массы ручного труда (преобладает у 5/6 части населения земного шара, не исключая России) и не выходит пока в «постиндустриальное пространство». Что касается самой модели экономической системы (ее фундаментальная часть — социально-производственные отношения), то она (если исходить из *фактического* вектора ее становления согласно официальному курсу, а не из теоретически допускаемого альтернативного капитализму направления ее развития) нуждается, во-первых, в завершении ее формирования в соответствии с основными требованиями рыночно-капиталистической системы; во-вторых, в модернизационной коррекции согласно особенностям современной «смешанной» рыночной экономики. О том что Россия еще не завершила переходный период в экономических отношениях, не утвердила рыночные, товарно-денежные отношения как всеохватывающую, всеобщую систему, свидетельствуют факты реальной действительности<sup>7</sup>:

а) рабочая сила еще не в полной мере приобрела свойства *товара*, признаком чего (неполное подчинение закону стоимости) являются постоянные нарушения эквивалентных отношений обмена между работодателем и наемным работником, продающим на определенное время (в аренду) свой товар, — невыплата заработной платы и низкий ее уровень;

б) не осуществляется нормальная для рынка, свободная внутриотраслевая конкуренция между товаропроизводителями, в силу чего цены товаров в значительной мере определяются теми или иными действиями федерального, регионального и местного правитель-

---

<sup>7</sup> Проблемы и противоречия воспроизводства в России в контексте мирового экономического развития / Под ред. В.Н. Черковца. М., 2004. С. 23—25.

ства (тарифы, акцизы, налоги, лимиты, коррупция чиновников), монополистами-производителями и торговцами;

в) не сложился механизм межотраслевой конкуренции и свободного перелива капитала из одной отрасли в другую. Нет заинтересованности в производственном инвестировании капитала, как и надежной системы безопасности направления инвестиций в производство и в социальную сферу. В результате этого инвестиции, в том числе и иностранные, носят преимущественно «портфельный» характер. Данный момент означает, что капитал продолжает идти не в реальный, а в виртуальный сектор, приобретая форму фиктивного капитала. На первом плане у таких инвесторов — не производство прибавочной стоимости, а спекуляции ценными бумагами, рантгьерская игра на фондовой бирже;

г) не осуществляется не только расширенное, но и простое воспроизводство основного капитала. Прибыль не идет в накопление на прямые производственные инвестиции. Не работает и механизм амортизационного фонда, в силу чего не происходит обновления основного капитала ни на новой, ни на прежней технической основе. Сокращение прежних производственных мощностей в настоящее время намного превышает ввод в эксплуатацию новых;

д) не установился и даже по существу не обозначился капиталистический промышленный цикл. Общественное воспроизводство по масштабам (в рамках РФ) намного меньше прежнего, и оно не осуществляется по закономерностям фазовой динамики капиталистического типа. Это значит, что не сложился и не заработал его воспроизводственный механизм;

е) на рыночные рельсы не переведена вся огромная сфера жилищно-коммунального хозяйства. Принцип самокупаемости, присущий товарно-денежным отношениям, в ней не работает;

ж) то же положение и со здравоохранением и образованием. В эту сферу проникли пока лишь элементы рыночных форм. Сам характер ее услуг («общественные блага») противится проникновению принципа платности, хотя он упорно, под нажимом состоятельной части населения и идеологов радикального либерализма, завоевывает одну позицию за другой. И хотя некоторые страны с развитой социально ориентированной рыночной экономикой частично перекладывают содержание сферы здравоохранения и образования на государственный счет, это не является свидетельством того, что современная система рыночной экономики как бы устраняет признак всеобщности товарно-денежных отношений. Противодействует распространению товарно-денежных отношений на социальную сферу не рыночно-капиталистическая экономика, а характер данной сферы, ее нацеленность на охрану здоровья, умственное и нравственное развитие человека;

з) хотя в России принят закон о частичном включении земли в систему товарооборота, что, конечно, является важным шагом к ее товаризации, превращение земли в товар пока ограничено. Нет земельного кадастра, а значит, нет и единого механизма ценообразования по поводу земли. Пока поземельные отношения остаются «полутоварными», частично рыночными.

Вместе с тем «достройка» рыночно-капиталистической системы не заслоняет и не отодвигает проблему ее модернизации. Чтобы содействовать инновационному развитию производительных сил, в ней должны работать сильные стимулы, способные пробудить интерес у частных фирм и крупных государственных корпораций к инновационной деятельности. Также необходимо качественное усиление роли государства в инновационном процессе, для чего должна быть создана государственная система прогнозирования и стратегического планирования, увеличены государственные затраты на НИОКР (сегодняшний объем затрат НИОКР в России несопоставим с объемом затрат на НИОКР многих развитых стран). Без активного участия государства вряд ли возможно в относительно короткий срок изменить отраслевую структуру пропорций в народном хозяйстве. Прежде всего надо понимать, как эта реструктуризация происходит в рыночной экономике, в которой данную миссию, как уже было сказано, выполняет механизм межотраслевой конкуренции капиталов, стремящихся внедриться в ту отрасль, где ожидается более высокая прибыль. Перемещение, миграция капиталов происходит частично через фондовый рынок ценных бумаг, но главным образом — через банк, который открывает «длинную» кредитную линию для инвестирования «долгих» денег в указанную отрасль. В России сейчас нет (или почти нет) такого механизма конкуренции частных (да и государственных) капиталов, нет капиталов, готовых к подобным «переливам». К тому же вряд ли сегодня кто-то из нефтяных или газовых компаний пожелает уйти со своих насиженных высокоприбыльных мест и выбрать рискованный путь поиска более выгодного вложения капитала. Необходим подотчетный парламенту и президенту общегосударственный орган-регулятор («новый Госплан») с системой институтов в виде экономических и моральных стимулов для частных корпораций и правовых норм обязательного выполнения федеральных программ — для государственных корпораций.

Крупнейшая проблема модернизации российской экономики — учет комплекса ее национальных особенностей: неосвоенные богатейшие природные ресурсы, огромная территория с большим разнообразием климатических условий при сокращающейся численности населения, при крайне небольшой его плотности в среднем по стране и особенно в ее восточной части. Вступая на путь

модернизации, Россия не имеет научно разработанной, согласованной по целям, срокам и ресурсам программы на будущее, ведущей не только к дальней, но и к среднесрочной перспективе. Принимаемые отдельные решения не создают впечатления комплексного подхода к инновационным проектам, а порой вызывают недоумение. Всем понятно особое значение для нашей страны транспортной проблемы, но мы десятилетиями тормозим освоение БАМа и вместе с тем хотим строить параллельно существующей железной дороге скоростную магистраль «Москва — Санкт-Петербург, которая нужна, скорее, *vip*-чиновникам. Мы не можем даже в Москве модернизировать ЖКХ, но хотим построить гигантские дорогостоящие спортивные сооружения, вместо того чтобы повсеместно создать и оборудовать простейшие площадки для массовых занятий физкультурой и спортом. Комплексный проект инновационного развития страны позволил бы не только устранить подобные парадоксы, но и найти самые экономные, оптимальные решения общероссийского масштаба.

В тезисах своего доклада, опубликованных в факультетском сборнике в рамках материалов прошедшей в апреле научной конференции, автор статьи поставил вопрос о непригодности неolibеральной идеологии (особенно монетарного толка) и о соответствующей модели рыночной экономики для вывода страны из «тупика», в который ее завела чикагская доктрина, и для реализации курса модернизации российской экономики. Давно существует объективная тенденция и возможность для России в общих рамках перехода к рыночной системе встать на путь, ведущий к социально ориентированной экономике. Для противников социализма нужно специально подчеркнуть, что это несоциалистическая модель, основанная на общественной собственности на средства производства. Речь идет о высшей ступени рыночно-капиталистической системы, которая основывается на давно идущем процессе «социализации», возможной при капитализме, или, как иногда говорят, о «социализированном капитализме». Нелишне заметить, что даже такой ортодоксальный марксист, как порвавший с социал-демократией В.И. Ленин, неоднократно отмечал это явление высшей стадии капитализма. В статье «Грозящая катастрофа и как с ней бороться», написанной накануне Октябрьской революции в сентябре 1917 г.<sup>8</sup>, В.И. Ленин предложил Временному правительству и поддерживающим его партиям «революционной демократии» ряд радикальных мер, направленных на предотвращение полной хозяйственной разрухи и голода в стране.

---

<sup>8</sup> См.: Ленин В.И. Грозящая катастрофа и как с ней бороться // Полн. собр. соч. Т. 34. С. 155—199.

Основной и главной мерой он назвал «контроль, надзор, учет, регулирование со стороны государства, установление правильного распределения рабочих сил в производстве и распределении продуктов, сбережение народных сил, устранение всякой лишней траты сил, экономия их». Чтобы эту меру осуществить, необходимы объединение всех банков в один с последующим государственным контролем над его операциями или национализация банков, крупнейших синдикатов, принудительное объединение остальных промышленников, торговцев, «хозяев», а также населения в потребительские общества, отмена коммерческой тайны. В.И. Ленин отвел критику от этих мер как уже якобы социалистических, назвав их «шагами к социализму» в рамках существующего буржуазного строя. На современном языке это и есть «социализация при капитализме». Примеры таких «шагов к социализму» без отказа от капитализма дает ряд современных европейских, особенно Скандинавских стран, лучше всех устоявших перед последним кризисным валом. В поддержку этого опыта в последнее время было опубликовано достаточное количество серьезных работ известных авторов. Обращает на себя внимание, например, статья главного научного сотрудника Института системного анализа РАН В. Лексина «Россия до, во время и после глобального кризиса»<sup>9</sup>. Крупный польский экономист, директор Исследовательского центра трансформации, интеграции и глобализации в Варшаве Г. Колодко в своей статье «Неолиберализм и мировой экономический кризис» прямо возлагает вину за последний кризис на неолиберальную идеологию и политику и призывает сдать эту идеологию на «свалку истории» и поддерживает скандинавский опыт<sup>10</sup>. Эта статья фактически противопоставлена недавно вышедшему и разосланному по различным организациям докладу Института социального развития «Россия XXI века: образ желаемого завтра».

Можно констатировать, что сегодня в центре идеологической, теоретической и политической полемики по вопросу о путях дальнейшего развития России находятся два аспекта, выражающие два разных типа социально-производственных отношений, или типовые формационного характера модели модернизации экономики. В рамках капиталистической модернизации центральным становится вопрос о выборе между неолиберальной и социально ориентированной моделями рыночной экономики (обе являются ее *видовыми* моделями в пределах «смешанной экономики» с соответствующими институциональными отношениями). *Социалистическая же мо-*

<sup>9</sup> См.: Лексин В. Россия до, во время и после глобального кризиса // Росс. экон. журн. 2009. № 7—8. С. 3—34.

<sup>10</sup> См.: Колодко Г. Неолиберализм и мировой экономический кризис // Вопросы экономики. 2010. № 4. С. 56—64.

*дернизация* есть альтернатива капиталистической модернизации вообще: она означала бы возрождение общенародной собственности не только на природные ресурсы, но и на все основные средства производства, формирование обновленной плановой системы ведения народного хозяйства с использованием рыночных, товарно-денежных отношений, ориентируемых через адекватный плановой экономике комплекс институциональных отношений на обеспечение инновационного развития производительных сил, рост благосостояния народа при устранении громадных разрывов в доходах разных социальных групп, всестороннее развитие личности каждого члена общества.

### **3. Связь модернизации российской экономики с реализацией национальных проектов**

Известно, что выдвинутые в сентябре 2005 г. главой государства четыре приоритетных национальных проекта были призваны обеспечить в 1—3 года прорывы в сферах образования, здравоохранения, в обеспечении населения доступным жильем, а также в развитии аграрно-промышленного комплекса страны. Их прокламированная цель — повысить качество жизни, а для этого нужны «инвестиции в человека» (т.е. в человеческий капитал).

Поскольку в научных журналах и в СМИ встречались разные оценки четырех (а теперь, добавив демографическую проблему, можно сказать пяти) национальных проектов в довольно широком диапазоне — от резко отрицательных суждений до самого настоящего пиара, — есть все основания различать и не смешивать две стороны дела. Актуальность этих проектов вряд ли вызывает сомнения. Это вытекает из оценки, характеристики сегодняшнего реального положения дел в данных сферах деятельности. Другой вопрос — насколько эффективны намечаемые меры, достаточны ли выделяемые ресурсы, способны ли намеченные мероприятия устранить причины, вызвавшие крайнее неблагополучие в указанных областях и т.д.? В связи с курсом на модернизацию экономики и других сторон жизни российского общества актуален вопрос о месте национальных проектов в этом курсе. В последнем Бюджетном послании президента РФ (май 2009 г., далее — Послание) на сей счет сформулированы два положения. Первое указывает на то, что национальные проекты только усилили необходимость модернизации. Действительно, в ходе реализации всех проектов осталось достаточное количество неразрешенных вопросов. Кроме этого проекты выявили новые проблемы, решение которых требует глубокой модернизации на основе инновационных открытий и их внедрения в объекты, охватываемые четырьмя (пятью) проектами.

Второе положение из Послания ориентировано на продолжение реализации проектов<sup>11</sup>. Следовательно, основные направления модернизации производительных сил и экономических отношений должны проложить себе дорогу на полях всех национальных проектов<sup>12</sup>.

#### **4. Некоторые выводы о путях осуществления российской экономической модернизации**

1) Модернизация современного российского общества — многосторонняя, интегральная и многомерная проблема, охватывающая все его стороны и сферы. Очевидны глубокая взаимосвязь и взаимовлияние процессов обновления различных звеньев общества. Отсюда вытекает необходимость указать на комплексный характер современной модернизации и соответствующее его отражение в возможной научно обоснованной и законодательно утвержденной парламентом Комплексной программе модернизации производительных сил и всей системы (совокупности) общественных отношений, что повлияет как на материальную, так и на нематериальную сферу жизнедеятельности общества.

2) Разделом указанной многоцелевой Комплексной программы объективно является экономическая модернизация (модернизация российской экономики) как основополагающая часть всеобщего процесса обновления. Имеется в виду прежде всего инновационно-технологическое обновление основного капитала, соответствующая подготовка и переквалификация трудовых ресурсов — главных элементов производительных сил, подъем производительности труда и эффективности общественного производства, а также адекватная корректировка сложившейся в той или иной степени экономической модели, системы производственных и институциональных отношений, обслуживающих общественное воспроизводство.

3) Модернизация в области материально-технического базиса предполагает ориентацию на высшие научно-технические достижения мировой экономики в качестве долгосрочных общенациональных целей стратегического характера, рассчитанных на дальнюю

---

<sup>11</sup> По материалам официального сайта Президента России. URL: <http://www.kremlin.ru> (дата обращения: 27.05.2009).

<sup>12</sup> Более подробно о развитии национальных проектов см.: Грандбер З.А. Обеспечение расширенного воспроизводства в аграрном секторе российской экономики и социального развития села // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2007. № 4; Зяблюк П.Т. Перспективы российского образования // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2008. № 3; Еникеева С.Д., Титова Н.И. Современные социальные приоритеты и экономические проблемы развития здравоохранения в России // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2009. № 3; Черковец В.Н. К жилищному вопросу в современной России // Уровень жизни населения регионов России. 2010. № 10.

перспективу. Вместе с тем было бы опасно поддаваться иллюзиям в оценке современных возможностей и готовности России решить эти проблемы в стиле «драйва» (гонки) и в короткий срок. Не соответствующим реальности является представление о вступлении России уже сейчас в «постиндустриальную» экономику. Ссылки на возросшую в ВВП долю услуг по сравнению с товарами материального производства нельзя признать состоятельными аргументами. В действительности же Россия еще не вышла из индустриальной эпохи, материальной основой которой является крупное машинное производство, основанное на массовом применении ручного труда не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности. Для России на повестке дня стоит вопрос о завершении индустриализации, прохождении нового, более высокого этапа индустриального развития, всесторонней автоматизации производства, разработке и внедрении на этой основе более высоких технологий (нано-, био- и информационные технологии, когнитивная наука).

4) Прошедшие двадцать лет практического реформирования российской экономики, продолжающийся ее трансформационный кризис, кризисы 1998 и 2008—2010 гг., сопровождающиеся высокой по меркам мировой экономики инфляцией и растущей социальной дифференциацией общества, свидетельствуют о несостоятельности применения к условиям России неоллиберальной доктрины в варианте Вашингтонского консенсуса о переходе к рыночной экономике так называемых развивающихся стран. Национальная специфика прошлого экономического развития России, включая опыт советской плановой экономики, а также опыт развитых индустриальных европейских, особенно Скандинавских стран, дают основание и открывают возможность выбора на данном этапе и творческой разработки собственной модели социально ориентированной рыночной экономики. Необходим переход к вертикальной интеграции экономики, соответствующее преобразование отношений собственности и хозяйственного управления на различных структурных уровнях экономики, качественное повышение роли государства в формировании экономического порядка и регулирования всего национального экономического воспроизводства в его органической взаимосвязи с природной средой, с эффективным и рачительным использованием естественных ресурсов, а также с назревшими демографическими проблемами. Сформировалась необходимость развертывания государственной системы прогнозирования, программирования и стратегического планирования ключевых пропорций национального воспроизводства.

5) Вместе с тем курс на модернизацию российской экономики не исчерпывает по объему всего содержания возникших в переходный период актуальных проблем ее дальнейшего развития. В настоя-

щее время Россия объективно находится перед лицом триединой задачи, включающей модернизацию на инновационной основе, первоочередное восстановление промышленности, разрушенной в 1990-е гг., (прежде всего машиностроения с заменой изношенного оборудования новым), одновременное избавление от сырьевой ориентации экономики с созданием экономического механизма стимулирования и регулирования межотраслевой миграции капиталов.

б) Проблема модернизации экономики выдвигает ряд требований к экономической науке, в том числе к разработке общей экономической теории и ее преподаванию в высшей школе. Современный неоклассический мейнстрим в виде «экономикс» не отвечает запросам нового этапа мирового экономического развития в условиях глобализации мирового хозяйства, не дает, по широкому признанию экономистов разных стран и доктринальных направлений, научной базы для прогнозирования ситуаций на стадиях воспроизводственного цикла, одним из факторов чего является недостоверность информации, получаемой с помощью макроэкономических измерителей Системы национальных счетов (СНС), о реальных результатах экономического роста. Экономическая теория не в состоянии предложить меры по предотвращению периодических экономических кризисов. Главная причина этого — в методологических принципах неоклассического «экономикс»: методологический индивидуализм, полагающий хозяйственный интерес индивида отправным пунктом функционирования всей экономической системы, признание поведения индивида абсолютно рациональным, верховенство и оптимальность решений индивида, неизменяемость потребностей и условий рынка во времени (статический подход к экономической системе) и др. Все эти принципы не оставляют достаточного места в данной системе *общенациональным* интересам страны. Кроме того, общая экономическая теория, применяемая для анализа конкретной страны (в нашем случае — России), не может не рискуя оторваться от реальной действительности, не отражать ее специфических условий развития производительных сил и производственных отношений и в связи с этим — особенностей возникающих перед ней проблем. Вместе с тем в российских университетах, перешедших на двухуровневую систему подготовки кадров, по специальности «Экономическая теория» бакалавров не готовят вообще, а двухгодичная учеба бакалавров (особенно пришедших из неэкономических вузов) в магистратуре в рамках так называемого «направления» по экономической теории не может обеспечить освоение студентами ее фундаментальных основ, привить профессиональный интерес к этой области знаний, подготовить их к научно-исследовательской, образовательной и государственно-управленческой деятельности.

## Список литературы

*Грандберг З.А.* Обеспечения расширенного воспроизводства в аграрном секторе российской экономики и социального развития села // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2007. № 4.

*Еникеева С.Д., Титова Н.И.* Современные социальные приоритеты и экономические проблемы развития здравоохранения в России // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2009. № 3.

*Зяблюк Р.Т.* Перспективы российского образования // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2008. № 3.

*Колодко Г.* Неолиберализм и мировой экономический кризис // Вопросы экономики. 2010. № 4.

*Лексин В.* Россия до, во время и после глобального кризиса // Росс. экон. журн. 2009. № 7—8.

*Ленин В.И.* Грозящая катастрофа и как с ней бороться // Полн. собр. соч. Т. 34.

Официальный сайт Президента России. URL: <http://www.kremlin.ru>

Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 12.11.2009 // Российская газета. 2009. 13 ноября. № 214 (5038).

Постановление Правительства РФ от 02.08.2009. № 217.

Проблемы и противоречия воспроизводства в России в контексте мирового экономического развития / Под ред. В.Н. Черковца. М., 2004.

Российская газета. 2009. 15 октября. № 195 (5019).

Федеральная служба государственной статистики: сайт. URL: <http://www.gks.ru>

*Черковец В.Н.* К жилищному вопросу в современной России // Уровень жизни населения регионов России. 2010. № 10.

*Черковец В.Н.* Модернизация производительных сил и коррекция экономической модели — актуальные проблемы современной России // Инновационное развитие экономики России: роль университетов: Сб. статей / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. М., 2010. Т. I.

**Н.Р. Рогожина<sup>1</sup>,**

аспирант кафедры политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

## **ПРОБЛЕМЫ КОНСОЛИДАЦИИ БАНКОВСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ**

Статья посвящена актуальной проблеме консолидации банковской отрасли России в связи с глобализацией финансового сектора. Проанализирована цикличность развития российского рынка корпоративного контроля в сравнении с мировым рынком, в том числе изучено влияние на данный процесс мирового финансового кризиса. Рассмотрены пути интеграции России в мировой рынок корпоративного контроля и сделан вывод о необходимости консолидации банковского сектора России перед лицом иностранного финансового капитала, идущего в страну.

**Ключевые слова:** консолидация, слияния и поглощения, банковский сектор, финансовый сектор, глобализация, глобальный финансовый кризис.

This article is about consolidation in Russian banking industry and its interconnections with globalization of financial markets. The author analyzed cyclicity in development of Russian market of corporate control in comparison with global market including influence of global financial crisis. The author considered ways of Russian integration in global market of corporate control and concluded that there is necessity in consolidation of Russian banking market in the face of foreign financial capital flowing into Russia.

**Key words:** consolidation, merger and acquisition, banking market, financial market, globalization, global financial crisis.

На протяжении практически всей истории развития международных торговых отношений компаниям так или иначе приходилось сталкиваться с глобальными рисками. Однако эксперты отмечают, что именно в последние двадцать лет развитие процессов глобализации, усиленное окончанием холодной войны и широким распространением Интернета, достигло очень высокого уровня и на сегодняшний день именно глобализация стала наиболее значимым мировым процессом конца XX — начала XXI в.

Эксперты компании «Ллойд»<sup>2</sup> выделяют несколько основных причин заметного увеличения масштабов и скорости глобализации в последние двадцать лет: политические и экономические реформы, существенные технические инновации, увеличение населения и урбанизация.

---

<sup>1</sup> Рогожина Надежда Романовна, e-mail: nadezhda.r.rogozhina@gmail.com

<sup>2</sup> Goldin I., Kutarna Ch. Lloyd's 360° Risk Insight. Globalisation and Risks for Business: Implications of an Increasingly Interconnected World. Lloyd, 2010. P. 5—10.

Мировая экономическая система является основной сферой глобализации, поэтому развитие процессов глобализации в первую очередь сказывается на изменениях в структуре как мирового, так и российского финансового сектора.

### **Транснациональные сделки по слияниям и поглощениям как следствие глобализации**

Современный этап развития экономики характеризуется усилением конкуренции на глобальном уровне, следовательно, теперь компании вынуждены объединяться и укрупняться, а также выходить на качественно новый этап развития, для того чтобы при всех происходящих процессах у них оставалась возможность успешно развиваться.

И. Иванов отмечает, что современный этап глобализации характеризуется уже не только и не столько торговлей. На первый план выходит «международное движение и переплетение капиталов, расширяющееся трансграничное сотрудничество уже и на сферу производства и структуру собственности»<sup>3</sup>.

В современных условиях компании вынуждены использовать такую корпоративную стратегию, как слияния и поглощения. Это подтверждает и статистика — в последнее время увеличивается как количество, так и стоимость сделок по слияниям и поглощениям в мире и в отдельных странах, в частности в России.

На диаграмме, представленной на рис. 1, можно увидеть динамику сделок по слияниям и поглощениям как долю от ВВП. Хорошо прослеживается цикличность развития этого процесса в мире и в России. В конце 1990-х гг. в России рынок корпоративного контроля только зарождался, поэтому доля сделок по слияниям и поглощениям в ВВП была незначительной. К тому же свое негативное влияние оказал и кризис 1998 г. Однако уже к 2003 г. доля сделок по слияниям и поглощениям в ВВП более-менее выровнялась и в целом совпадала с динамикой мирового рынка корпоративного контроля.

На рис. 1 хорошо видно, что доля трансграничных сделок в общем объеме сделок по слияниям и поглощениям в мире менялась незначительно и с 1997 по 2009 г. составляла 2—3,5% от ВВП. Значит, чем больше развивался рынок корпоративного контроля, тем больше было и трансграничных сделок. В России были свои особенности. Однако по мере развития российского рынка слияний и поглощений его доля трансграничных сделок стала примерно равна средней мировой (2—3% от ВВП). Это говорит о том, что Россия

---

<sup>3</sup> *Иванов И.* Россия в международном движении капитала // МЭиМО. 2009. № 1. С. 3—16.

становится все более активным глобальным игроком на мировом рынке слияний и поглощений. Причем за рассматриваемый период увеличились как приобретения иностранных компаний в России, так и приобретения российских компаний за рубежом, т.е. после периода распада СССР России удалось встроиться в мировой рынок корпоративного контроля. Вместе с тем важно понимать, что происходит не только одностороннее влияние, но и взаимное переплетение мирового и российского финансовых рынков, развивается их взаимозависимость. Это показывает и текущая ситуация, когда мировой финансовый кризис оказал свое отрицательное влияние на национальные экономики, в том числе и на Россию. Так, с 2006 по 2009 г. процессы консолидации в России и в мире развиваются в относительном выражении к ВВП практически синхронно, при этом важно отметить, что данные тенденции также справедливы и для трансграничных сделок (рис. 1).

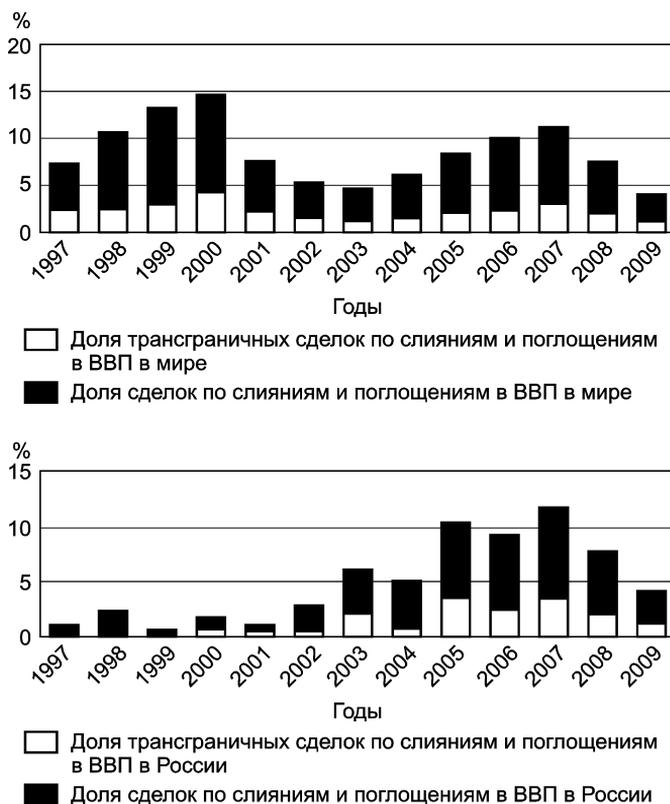


Рис. 1. Доля сделок по слияниям и поглощениям в мировом и российском ВВП

Источник: составлено автором на основании данных Dealogic, KPMG, EY, Thomson, World Bank.

## Изменения в финансовом секторе под воздействием процессов глобализации

В последние несколько десятилетий происходят значительные изменения в структуре мирового финансового сектора, что является прямым следствием усиления процессов глобализации. Эти процессы приводят к тому, что конкуренция в финансовой сфере выходит за рамки национальных границ и национального регулирования. Национальные игроки банковского сектора вынуждены считаться не только с конкурентами местного масштаба, но и с глобальными игроками, обладающими грандиозными финансовыми возможностями, подчас превышающими бюджеты некоторых национальных государств.

Глобализация мировых финансовых рынков способствует резкому усилению конкуренции, что ведет к укрупнению и концентрации банковского капитала. Для поддержания конкурентоспособности в условиях все возрастающей глобальной конкуренции кредитные организации вынуждены искать способы выживания (увеличивать уставный капитал, стремиться к увеличению капитализации). Все чаще для повышения конкурентоспособности финансовые организации используют стратегию слияний и поглощений.

Глобализация привела к существенным изменениям во внешней среде как мирового, так и российского финансового сектора. Под внешними факторами подразумеваются экономические, институциональные и инфраструктурные факторы.

Так, среди изменений *экономических факторов* наибольшее влияние на финансовый сектор, на наш взгляд, оказали усиление глобальной концентрации и централизации капитала, либерализация торговли, рынков капитала, общая тенденция снижения протекционизма.

Как отмечает Н. Букина, с 1945 г. по настоящее время в развитых странах импортные пошлины в среднем уменьшились с 40 до 5%, объем мирового экспорта увеличился в 27 раз, мировой доход за этот же период вырос в 8 раз<sup>4</sup>.

Одним из следствий этих процессов является усиление интеграционных процессов в финансовом секторе на мировом уровне. Многочисленные эмпирические исследования подтверждают предположение, что ослабление регулирования имеет существенное воздействие на решения о слиянии. Так, отмена территориальных ограничений деятельности способствовала развитию слияний и поглощений в финансовом секторе США<sup>5</sup>. Кроме того, отмена

---

<sup>4</sup> См.: Букина Н.В. Итоги лондонского саммита Двадцатки // Международные банковские операции. 2009. № 3.

<sup>5</sup> Jayaratne J., Strahan P. Entry Restrictions, Industry Evolution and Dynamic Efficiency: Evidence from Commercial Banking // J. of Law and Economics. 1998. N 41. P. 239—273.

правил, ограничивающих деятельность компании в пределах строго определенных финансовых операций, может также стимулировать слияния финансовых организаций. Например, А. Саундерс<sup>6</sup> изучил результаты процесса “big bang” в Великобритании в 1986 г. (этот процесс позволил коммерческим банкам владеть инвестиционными банками) и установил, что после данного акта большинство традиционных инвестиционных банков были приобретены коммерческими банками и инвестиционными банками других стран.

Недостаточность надзора регулирующих органов над финансовым сектором и высокорисковые финансовые операции с деривативами на глобальном рынке в национальных экономиках и стали основными причинами глобального экономического кризиса. Многие национальные правительства вынуждены были оказать финансовым учреждениям значительную помощь в виде покупки активов и кредитования, чтобы не допустить распространения кризиса на всю экономику.

В таблице представлены данные по общему объему средств, направленных на поддержку финансового сектора (в % от ВВП), которые позволяют говорить о том, что предпринятые меры были беспрецедентными. Кроме того, очевидно, что государства вынуждены ужесточать требования к финансовым институтам и усиливать контроль их деятельности.

**Общий объем средств, направленных на поддержку финансового сектора**

<b>Страна</b>	<b>Общий объем средств, в % от ВВП</b>
США	31,3
Корея	14,3
Япония	12,9
Канада	11,7
Саудовская Аравия	9,4
<b>Россия</b>	<b>7,1</b>
Индия	5,6
Бразилия	1,5
Аргентина	0,9
Австралия	0,7
Китай	0,5
Турция	0,2
Индонезия	0,1

*Источник:* Слияния и поглощения. 2010. № 1, 2.

<sup>6</sup> Saunders A. Consolidation and Universal Banking // J. of Banking and Finance. 1999. N 23. P. 693—695.

В последнее время на международном уровне обсуждается необходимость усиления финансового контроля и создания наднационального регулирующего органа, что может привести к изменению глобального финансового рынка. Однако на данный момент эти изменения находятся в стадии обсуждения, и многие эксперты высказывают сомнения в эффективности такого наднационального регулятора. Тем не менее даже с учетом необходимости регулирования финансовых операций вряд ли произойдет возврат к жестким протекционистским ограничениям, поскольку именно свободная международная торговля является жизненно необходимым элементом восстановления и роста глобальной экономики.

Возможно, в будущем будут разработаны ограничения на определенные финансовые транзакции, но общий тренд либерализации и глобализации финансовых рынков вряд ли изменится.

Также среди *экономических факторов* стоит отметить превращение транснациональных компаний в основных действующих субъектов глобальной экономики. О роли транснациональных компаний в мировой экономике можно судить по следующим статистическим данным: в 2009 г. в мире насчитывалось 82 тыс. транснациональных корпораций с 810 тыс. зарубежных подразделений (причем на 100 крупнейших транснациональных компаний приходится 4% мирового ВВП)<sup>7</sup>.

Как уже отмечалось ранее, транснациональные компании оказывают все возрастающее влияние на мировую экономику в целом и на национальные экономики в частности. Основным инструментом их воздействия являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ), которые чаще всего выражаются в использовании стратегии слияний и поглощений. Результатом этих процессов является появление глобальной наднациональной системы, по отношению к которой национальные границы и государства становятся второстепенными.

Как справедливо отмечает И. Иванов<sup>8</sup>, именно иностранные инвестиции значительно корректируют экономический потенциал как стран, куда они приходят, так и стран, откуда они идут. Особенно большую роль в этом процессе играют ПИИ, которые позволяют частично обходить защитные таможенные барьеры и благодаря этому приносят в национальные экономики глобальную конкуренцию. Так, рис. 2 показывает, что в среднем на протяжении 10 лет в мире около 40% всех ПИИ шло на трансграничные сделки по слияниям и поглощениям. В России картина в целом похожа. Исключение составляет 2005 г., когда доля трансграничных сделок превысила 100% (110%). Это связано со сложностью подсчета и особенностями раскрытия информации по сделкам, а так-

<sup>7</sup> Zhan J.X. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. UNCTAD, 2010. P. 18–30.

<sup>8</sup> См.: Иванов И. Указ. соч.

же со статистической погрешностью. Стоит заметить, что начиная с 2006 г. тенденции по доле трансграничных сделок в общем объеме и в мире, и в России примерно одинаковые. В 2008 г. доля таких сделок достигла 80%, что свидетельствует об усилении процессов глобализации, а также о том, что компании все чаще выбирают слияния и поглощения как свою глобальную стратегию.

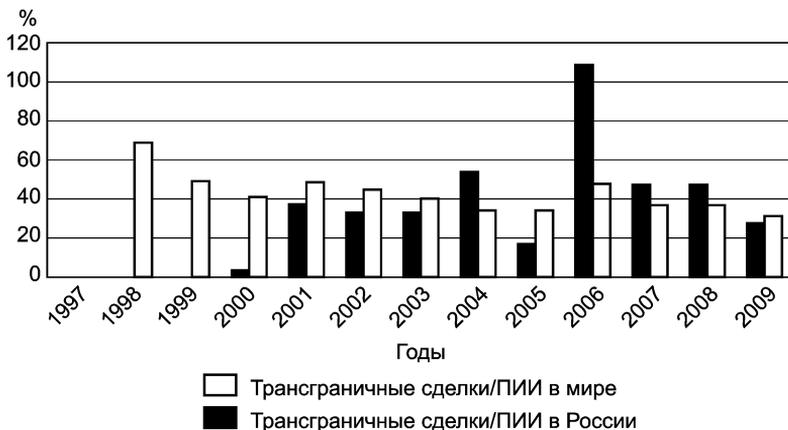


Рис. 2. Доля трансграничных сделок в общем объеме прямых иностранных инвестиций (ПИИ)

*Источник:* составлено автором на основании данных Dealogic, KPMG, EY, Thomson, World Bank, UNCTAD.

Как отмечает М. Михайлова<sup>9</sup>, одним из следствий растущей взаимозависимости национальных экономик можно считать ослабление национального государственного суверенитета, в первую очередь под влиянием транснациональных корпораций. Это связано с тем, что транснациональные компании не связаны какими-либо обязательствами международных договоров и конвенций, а также внутринациональным регулированием, в результате чего они оказываются в более выгодном положении по сравнению с национальными компаниями. Это позволяет транснациональным компаниям осуществлять финансовые операции без каких-либо ограничений со стороны различных регулирующих органов. Именно такая свобода глобальных игроков, а также использование разнообразных новых производных финансовых инструментов привели к надуванию финансового пузыря и тяжелым последствиям как для самих компаний, так и для налогоплательщиков различных стран.

Имевшие место в последние два десятилетия прошлого века трансграничные слияния и поглощения с участием европейских

<sup>9</sup> См.: Михайлова М.Д. Некоторые проблемы глобализации // Международное публичное и частное право. 2009. № 3.

банков были подробно проанализированы учеными С. Бухом и Г. ДеЛонгом<sup>10</sup>. Эти исследователи изучили 2 357 международных слияний и поглощений в финансовой сфере в период с 1978 по 2001 г. В отличие от более ранних эмпирических исследований международных слияний и поглощений, посвященных в большей степени изучению экономии на масштабе, синергии и реакции конкурентного окружения, эффективности и доходности поглощаемого и поглощающего банка, в исследованиях С. Буха и Г. ДеЛонга рассматривалась степень влияния информационных издержек (которые, как правило, выше между странами, чем внутри стран) и законодательных норм на интенсивность процессов слияний и поглощений. С. Бух и Г. ДеЛонг пришли к выводу, что банки, работающие в условиях жесткого государственного регулирования, с меньшей степенью вероятности станут объектом трансграничного поглощения. Следовательно, снижение государственного регулирования может способствовать увеличению доли международных сделок по поглощению национальных банков. В качестве другой преграды международным слияниям и поглощениям эти ученые называют высокие информационные издержки, которые были изучены с точки зрения трех аспектов:

- географическая удаленность партнеров;
- язык;
- сходство правовых систем.

С. Бух и Д. ДеЛонг выявили, что организации в англоязычных странах чаще становятся объектами поглощения, а значительная географическая удаленность обуславливает более высокие информационные издержки, что является проблемой для трансграничных слияний и поглощений. Помимо этого было выявлено неоднозначное влияние международных слияний финансовых компаний на увеличение или сокращение рисков в банковских системах различных государств.

Под влиянием процессов глобализации происходят и изменения *институциональных факторов*. Так, значительно уменьшились требования законодательства (какого? Национальных законодательств или международного?) в части перемещения между государственными границами людей, товаров, услуг, капиталов. Появились единые международные нормы законодательства, что позволило защищать иностранных и национальных инвесторов и обеспечило им дополнительные гарантии. Произошел постепенный переход многих стран на единые стандарты финансовой отчетности, что позволило сравнивать результаты финансовой деятельности компаний различных стран и создало дополнительные возможности для увеличения иностранных инвестиций.

---

<sup>10</sup> Buch C.M., DeLong G.L. Cross-Border Bank Mergers: What Lures the Rare Animal? // Kiel Working Paper. 2001. August. N 1070.

Глобализация дала толчок и *изменениям инфраструктурных факторов*. Транспортная система вышла на качественно новый уровень развития, обеспечивающий быстрое перемещение товаров и услуг с меньшими издержками. В результате этого расстояние между контрагентами перестает быть барьером для осуществления взаимного сотрудничества.

Значительный рывок вперед произошел в сфере информационных технологий — под влиянием глобализации и технологического прогресса сильно снизились затраты на обработку, хранение и использование информации. Были созданы глобальные сети, объединяющие финансовые и товарные рынки, позволяющие проводить обмен информацией в режиме реального времени, а также появились возможности управлять из одного центра разноудаленными подразделениями, независимо от расстояний и государственных границ.

Все перечисленные внешние факторы создают благотворную среду для усиления и углубления процессов глобализации и стирания национальных границ при перемещении капиталов. С одной стороны, этот процесс оказывает положительное влияние на национальные экономики, перераспределяя ресурсы в те отрасли, где это необходимо в данный момент. С другой стороны, такая мобильность капитала создает дополнительные риски для национальных экономик, ставя их в зависимость не только от внутреннего финансового состояния, но и от состояния мировой финансовой системы. И чем больше открыта национальная экономика, тем больше преимуществ от глобализации ей удастся получить. Однако при этом она и в большей степени страдает от негативного воздействия экономического спада и различных негативных явлений на глобальном рынке.

### Список литературы

*Букина Н.В.* Итоги лондонского саммита Двадцатки // Международные банковские операции. 2009. № 3.

*Иванов И.* Россия в международном движении капитала // МЭиМО. 2009. № 1.

*Михайлова М.Д.* Некоторые проблемы глобализации // Международное публичное и частное право. 2009. № 3.

*Buch C.M., DeLong G.L.* Cross-Border Bank Mergers: What Lures the Rare Animal? // Kiel Working Paper. 2001. August. N 1070.

*Jayarathne J., Strahan P.* Entry Restrictions, Industry Evolution and Dynamic Efficiency: Evidence from Commercial Banking // J. of Law and Economics. 1998. N 41.

*Goldin I., Kutarna Ch.* Lloyd's 360° Risk Insight. Globalisation and Risks for Business: Implications of an Increasingly Interconnected World. Lloyd, 2010.

*Saunders A.* Consolidation and Universal Banking // J. of Banking and Finance. 1999. N 23.

*Zhan J.X.* World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. UNCTAD, 2010.

**И.В. Ивахнюк<sup>1</sup>,**

докт. экон. наук, профессор, заместитель заведующего кафедрой народонаселения экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

## **МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА: ВКЛАД В МОДЕРНИЗАЦИЮ РОССИИ**

В статье анализируются вступившие в силу в июле 2010 г. изменения в российском миграционном законодательстве, касающиеся привлечения в Россию высококвалифицированных мигрантов. Дифференциация миграционного притока, выделение высококвалифицированных мигрантов в особую категорию и предоставление им ряда преференций при трудоустройстве в России расцениваются автором как шаг к упрочению положения страны на мировом рынке высококвалифицированных кадров. В связи с этим рассматривается роль привлечения иностранных ученых, инженеров, менеджеров, преподавателей и других специалистов для реализации приоритетных направлений модернизации российской экономики.

**Ключевые слова:** международная миграция населения, миграционная привлекательность, миграционная политика, модернизация, миграция высококвалифицированных кадров.

The paper deals with the novelties of the Russian migration regulations relating to employment of highly skilled migrants in Russia. The Federal Law 86 of 19.05.2010 shapes preferences for highly skilled migrant workers in terms of admission, residence permits and terms of employment in the Russian Federation. With this step, Russia intends to become an active player in the high-skilled segment of the global labor market and attract foreign specialists in high-tech production, professional training, commercialization of fundamental science outcomes, and management for purposes of modernization of the Russian economy.

**Key words:** international migration, migration attractiveness, migration policy, modernization, migration of highly-skilled workers.

### **Миграционная привлекательность и конкурентоспособность**

Провозглашенный Россией курс на инновационное развитие экономики поставил вопрос о кадровом обеспечении такого развития. Конечно, в нашей стране есть хорошо образованные, творчески мыслящие и способные внести свой вклад в модернизацию экономики профессионалы, но их мало. Данный факт подтверждается дефицитом на рынке труда высококвалифицированных кадров, точнее, несоответствием спроса и предложения в этом сегменте

---

<sup>1</sup> Ивахнюк Ирина Валентиновна, тел. +7 (495) 939-29-28; e-mail: ivakhnyuk@econ.msu.ru

российского рынка труда, результатом чего являются подтверждаемые исследованиями крупных кадровых агентств затруднения работодателей в подборе персонала.

Российская система высшего образования нуждается в серьезном реформировании, для того чтобы она действительно отвечала потребностям современной экономики. На данный момент потребность в высококвалифицированных кадрах можно частично покрывать за счет их привлечения из-за рубежа. Кроме того, привлечение иностранных профессионалов означает привнесение нового мирового опыта и знаний.

Нужно сказать, что этот сегмент мирового рынка труда является высококонкурентным. Многие развитые и развивающиеся страны уже пришли к пониманию того, что привлечение иностранных ученых, инженеров, менеджеров, преподавателей и других специалистов означает «импорт знаний» и может быть исключительно выгодным для национальной экономики<sup>2</sup>. С этой целью корректируются миграционные законодательства, создаются специальные программы для высококвалифицированных мигрантов, целенаправленно расширяется прием в вузы иностранных студентов и аспирантов, поощряется их трудоустройство после завершения учебы, создаются международные исследовательские коллективы, поощряется миграция, связанная с инвестициями в приоритетные отрасли<sup>3</sup>. Р. Эпплеярд включает пять основных категорий мигрантов в понятие «высококвалифицированные мигранты»: старший управленческий персонал; инженеры и техники; ученые; предприниматели; студенты<sup>4</sup>. Именно они являются основным объектом стимулирующей миграционной политики многих стран.

В 2000 г. общая численность мигрантов с высшим образованием составила более 20 млн человек, что составляет примерно 15% от общего числа мигрантов в мире<sup>5</sup>. При всей неоднозначности миграционной статистики в этой сфере<sup>6</sup> можно утверждать, что во

---

<sup>2</sup> См.: *Соболевская А.А., Попов А.К.* Постиндустриальная революция в сфере труда. М., 2009; *Liebig T.* A New Phenomenon: the International Competition for Highly-Skilled Migrants and its Consequences for Germany. Bern, 2005.

<sup>3</sup> *Chaloff J., Lemaitre G.* Managing Highly-Skilled Labour Migration: a Comparative Analysis of Migration Policies and Challenges in OECD Countries // OECD Social, Employment and Migration Working Papers. 2009. N 79; *The Global Competition for Talent: Mobility of the Highly-Skilled.* Paris, 2008. September.

<sup>4</sup> *Apleyard R.* Skilled Migration in a Globalized World // World in the Mirror of International Migration. Scientific series "International Migration of Population: Russia and the Contemporary World". Moscow, 2002. Vol. 10.

<sup>5</sup> *Docquier F., Marfouk A.* Measuring the International Mobility of Skilled Workers (1990—2000). Lille, 2006.

<sup>6</sup> *Dumont J.-C., Lemaitre G.* Counting Immigrants and Expatriates in OECD Countries: A New Perspective // OECD Social, Employment and Migration Working Papers. 2005. N 25.

многих государствах уровень образования находящихся в стране мигрантов выше, чем коренного населения. В США среди специалистов, имеющих ученую степень доктора естественных наук, доля тех, кто родился за рубежом, превышает 40%<sup>7</sup>.

От того, насколько привлекательной окажется та или иная страна для интеллектуальных кадров, во многом зависит ее будущее место в мировой экономике. И наоборот — страна, теряющая свой интеллектуальный потенциал вследствие «утечки умов», может оказаться в результате на обочине мирового развития. Россия в этом плане столкнулась с обеими проблемами: необходимостью повышать свою миграционную привлекательность для зарубежных специалистов и минимизировать потери от эмиграции собственных высококвалифицированных кадров.

Что касается второй из указанных проблем — «утечки умов» из России — то очевидно, что страна серьезно пострадала от этого явления в 1990-е гг. и в настоящее время отток ученых, преподавателей, студентов и аспирантов продолжается, хотя и в меньшем объеме. В настоящее время численность российской научной диаспоры за рубежом составляет примерно 30 000 человек, что сопоставимо с численностью наиболее активной части Российской академии наук<sup>8</sup>. Однако вместо нерадостных подсчетов потерь от эмиграции ученых все больше приходит понимание того, что глобализация науки — процесс закономерный, а России, для того чтобы оказаться в этом процессе не столько в проигрыше, сколько в выигрыше<sup>9</sup>, нужно предпринимать меры для развития отечественной науки, укрепления ее международных связей, поддержания контактов с научной диаспорой за рубежом, а главное — для создания в стране такого типа экономики, который способен адаптировать достижения глобальной науки<sup>10</sup>. Это непростые задачи, но уже сам факт, что они рассматриваются на государственном уровне, является многообещающим.

Сегодня в фокусе внимания оказалась другая сторона данной проблемы: как сделать Россию привлекательной для зарубежных профессионалов высокого уровня, которые могли бы принести в страну знания и опыт, необходимые для создания современных

---

<sup>7</sup> См.: *Глуценко Г.И.* Влияние международной трудовой миграции на развитие мирового и национального хозяйства. М., 2006.

<sup>8</sup> См.: *Максимов Н.* Возвращаться — плохая зарплата // *Русский Newsweek*. 2008. 3—9 ноября. № 45 (217).

<sup>9</sup> См.: *Ионцев В., Могилат А.* Современная «утечка умов»: взаимовыгодный обмен специалистами высокой квалификации или процесс, увеличивающий неравенство между странами? Докл. на XXVI Всемирной конференции по народонаселению. Марокко, 2009. 27 сентября — 2 октября.

<sup>10</sup> *Ivakhnyuk I.* Brain Drain from Russia: in Search for a Solution // *Brain Drain or Brain Gain — a Global Dilemma. The Transatlantic Security Challenges and Dilemmas for the European Migration Policy Project* / Ed. by K. Gmaj and K. Iglicka. Warsaw, 2006.

производств и перехода к современным формам управления, без чего невозможна модернизация экономики?

Поводом для этого стали недавние изменения, внесенные в российское миграционное законодательство, которые можно расценивать как шаг к упрочению положения страны на мировом рынке высококвалифицированных кадров. По образному выражению президента Дмитрия Медведева, Россия включилась в процесс «охоты за головами»<sup>11</sup>.

### **Изменения миграционного законодательства в отношении высококвалифицированных мигрантов**

Федеральным законом от 19.05.2010 № 86 «О внесении изменений в федеральный закон “О правовом положении иностранных граждан в РФ”, Налоговый кодекс РФ и Бюджетный кодекс РФ» (вступил в силу с 01.07.2010) миграционный поток в Россию дифференцируется, в частности в особую категорию выделяются высококвалифицированные мигранты, которые получают ряд преференций при трудоустройстве в России.

В связи с этим в законе вводится понятие «высококвалифицированный мигрант». Им является «иностранец, имеющий опыт работы, навыки или достижения в конкретной области деятельности, если условия привлечения его к трудовой деятельности в России предполагают получение им заработной платы (вознаграждения) в размере двух и более миллионов рублей за период, не превышающий одного года».

Оценка уровня компетентности и квалификации иностранного гражданина осуществляется работодателем. Основанием для этого являются документы и свидетельства, подтверждающие наличие у данного специалиста профессионального образования, знаний и навыков, включая отзывы иных работодателей, в том числе иностранных, а также сведения, представленные организациями, профессионально занимающимися подбором персонала.

Преференции, обеспечивающие стимулирование притока высококвалифицированных специалистов, касаются как самих мигрантов, так и их работодателей.

Преференции для высококвалифицированных специалистов заключаются в том, что, в отличие от других категорий трудовых мигрантов, они отныне могут получать разрешение на работу один раз на срок действия договора (до 3 лет), которое может продлеваться неограниченное число раз (но не более чем на 3 года для каждого такого продления). Это нововведение освобождает ино-

---

<sup>11</sup> Послание Президента РФ Дмитрия Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации // Российская газета (сайт). 2009. 13 ноября. № 5038 (214). URL: <http://www.rg.ru/2009/11/13/poslanie-tekst.html> (дата обращения: 12.11.2010).

странных специалистов от необходимости ежегодного возобновления разрешения на работу. Кроме того, в случае работы на территории нескольких субъектов Российской Федерации выдается разрешение, действующее на территории этих регионов. На срок действия трудового договора высококвалифицированным специалистам и членам их семей (супругу, детям, не достигшим 18 лет, нетрудоспособным детям, находящимся на иждивении у высококвалифицированных специалистов) по желанию оформляется вид на жительство. Высококвалифицированный специалист может в случае досрочного расторжения договора с одним работодателем в течение 30 рабочих дней искать нового работодателя; в это время действует выданное ему ранее разрешение на работу, виза и вид на жительство. На срок трудового договора выдается многократная рабочая виза (не свыше 3 лет). Отменяется подача медицинских справок для получения разрешения на работу (сохраняется только представление ВИЧ-сертификата, необходимого для получения российской визы на срок свыше 3 месяцев). Наконец, для высококвалифицированных специалистов предусмотрен статус налогового резидента со дня начала трудовой деятельности, если ее длительность по договору составляет свыше 183 дней. Иными словами, высококвалифицированному специалисту предоставляется налоговый режим резидента Российской Федерации, и ставка подоходного налога для него составляет 13%<sup>12</sup>.

Для работодателей преимущества нового режима найма высококвалифицированных специалистов заключаются прежде всего в том, что они освобождаются от необходимости получения разрешения на привлечение и использование высококвалифицированных иностранных работников. Кроме того, важно, что отныне высококвалифицированные специалисты исключаются из системы квотирования иностранной рабочей силы (отменяются квоты на выдачу приглашений на въезд в Российскую Федерацию и квоты на выдачу разрешений на работу для этой категории работников).

Привлекать высококвалифицированных специалистов на условиях, установленных новым законом, вправе следующие категории работодателей:

- российские коммерческие организации;
- российские научные и образовательные учреждения (при этом для них в законе предусматривается возможность снижения установленного финансового «ценза»);
- филиалы иностранных компаний и транснациональных корпораций;
- представительства иностранных компаний.

---

<sup>12</sup> Для остальных категорий мигрантов, работающих в России, ставка подоходного налога в первые полгода работы в стране составляет 35% и только по истечении 183 дней снижается до общероссийского уровня в 13%.

Перечисленные меры действительно представляют собой попытку снизить административные барьеры на пути трудоустройства иностранных специалистов.

До 1 июля 2010 г., когда новые правила вступили в силу, российское миграционное законодательство дифференцировало поток трудовых мигрантов скорее по страновому, чем по квалификационному признаку. Преференциями при трудовой миграции в Россию наделены были граждане стран СНГ: они пользовались преимуществами безвизового въезда в Россию, уведомительной постановки на миграционный учет и самостоятельного получения разрешения на работу.

Преференции для высококвалифицированных мигрантов номинально определялись перечнем неквотируемых профессий (специальностей, должностей), ежегодно утверждаемым Минздравсоцразвития РФ. Едва ли этот перечень можно считать действенным инструментом миграционной политики, призванным стимулировать приток в Россию нужных ей специалистов. Во-первых, он не увязан с перспективными потребностями экономики в кадрах, что особенно важно в условиях ее переориентирования на инновационный путь развития. Во-вторых, ежегодный пересмотр перечня не гарантировал иностранным специалистам устойчивой занятости: их должности в любой момент могли быть исключены из списка. Наконец, перечень касался весьма ограниченного круга лиц. В 2009 г. по перечню неквотируемых профессий (специальностей, должностей) были привлечены менее 6 тыс. иностранных работников<sup>13</sup>, в то время как, по оценкам Министерства экономического развития РФ, «для осуществления модернизационного рывка в экономике необходимо приглашать ежегодно порядка 40—60 тыс. иностранных специалистов»<sup>14</sup>.

### **Возможные последствия законодательных изменений**

Вопрос миграционной привлекательности страны тесно связан с ее инвестиционной привлекательностью, так как приток инвестиций зачастую предполагает миграцию высококвалифицированных кадров. В частности, перемещение деятельности транснациональных корпораций в ту или иную страну сопровождается перемещением туда персонала. От того, насколько беспрепятственно может

---

<sup>13</sup> Общее число выданных иностранным гражданам разрешений на работу в 2009 г. составило почти 1,5 млн.

<sup>14</sup> *Левицкая А.Ю.* О привлечении высококвалифицированных специалистов, необходимых для модернизации российской экономики: выступление на расширенном заседании коллегии Федеральной миграционной службы 29 января 2010 г. // *Итоги деятельности ФМС России в 2009 году: Сб. мат-лов расширенного заседания коллегии Федеральной миграционной службы.* М., 2010. С. 44.

быть осуществлено такое перемещение персонала, подчас напрямую зависит инвестиционное решение. Ведь известно, что межгосударственное перемещение капиталов и технологий — процесс гораздо более свободный, чем передвижение людей, рабочей силы. В связи с этим важно, что рассматриваемый миграционный закон находится в прямой увязке с утверждением Правительством РФ перечня приоритетных инвестиционных проектов, реализуемых с привлечением иностранных инвестиций.

Как считают в Российской академии наук, приток высококвалифицированных иностранных кадров в Россию будет способствовать снижению числа российских специалистов, стремящихся уехать за границу<sup>15</sup>. Иностранные инвестиции будут создавать новые современные рабочие места для россиян; создание международных научных коллективов будет привлекать российские научные кадры; работа бок о бок с иностранными специалистами по ведению бизнеса будет означать профессиональный рост для российских бизнесменов высшего звена.

Хочется думать, что рассматриваемое изменение миграционного законодательства и выделение категории высококвалифицированных мигрантов в качестве приоритетной — шаг в сторону создания продуманной, многоуровневой, соответствующей экономическим и демографическим интересам страны миграционной политики. Пример государств, которые имеют гораздо больший опыт управления процессами международной миграции, говорит о том, что «в управлении миграцией нет одной простой схемы»<sup>16</sup>, что каждая страна выстраивает свою систему мер миграционной политики. Это подразумевает набор каналов/программ/категорий для трудовых мигрантов, особые стимулы для привлечения инвесторов и предпринимателей, предоставление иностранным выпускникам, закончившим местные университеты, права на работу и вида на жительство, программы привлечения низкоквалифицированных временных мигрантов, гибкую политику предоставления гражданства, наконец, жесткую политику в отношении пресечения нелегальной миграции и незаконного трудоустройства иностранных рабочих. Важнейшими условиями подобной миграционной политики являются ее прозрачность и информационное обеспечение. Только такой подход позволит создать более гибкое включение ресурса иностранной рабочей силы в механизм российского рынка

---

<sup>15</sup> См.: Емельяненко В. Мозговая гипермобильность // Профиль (сайт). 2009. 19 января. № 1 (604). URL: <http://www.profile.ru/items/?item=27823> (дата обращения: 15.12.2010).

<sup>16</sup> *Abella M.* Policies and Best Practices for Management of Temporary Migration: Paper presented at the International Symposium on International Migration and Development. 2006. 28—30 June.

труда. Гарантировать это может рациональная, стратегически выверенная концепция государственной миграционной политики, которой фактически у России до сих пор нет<sup>17</sup>.

### Список литературы

*Глуценко Г.И.* Влияние международной трудовой миграции на развитие мирового и национального хозяйства. М., 2006.

*Ивахнюк И.В.* Миграционная политика России: поиск ориентиров // Демографические перспективы России / Под ред. академика Г.В. Осипова и проф. С.В. Рязанцева М., 2008.

*Ионцев В.А., Алешковский И.А.* Международная миграция, глобализация и развитие // Миграция и развитие: Сб. ст. Научная серия «Международная миграция населения: Россия и современный мир» / Гл. ред. В.А. Ионцев. М., 2006. Вып. 20.

*Ионцев В., Могилат А.* Современная «утечка умов»: взаимовыгодный обмен специалистами высокой квалификации или процесс, увеличивающий неравенство между странами? Докл. на XXVI Всемирной конференции по народонаселению. Марокко, 2009. 27 сентября — 2 октября.

*Соболевская А.А., Понов А.К.* Постиндустриальная революция в сфере труда. М., 2009.

*Abella M.* Policies and Best Practices for Management of Temporary Migration: Paper Presented at the International Symposium on International Migration and Development. 2006. 28—30 June.

*Appleyard R.* Skilled Migration in a Globalized World // World in the Mirror of International Migration. Scientific series “International Migration of Population: Russia and the Contemporary World”. Moscow, 2002. Vol. 10.

*Bauer T., Kunze A.* The Demand for High-Skilled Workers and Immigration Policy // RWI Discussion Paper. 2003. N 11.

*Cerna L.* Policies and Practices of Highly Skilled Migration in Times of the Economic Crisis // International Labour Office, Social Protection Sector, International Migration Programme. Geneva, 2009.

*Chaloff J., Lemaitre G.* Managing Highly-Skilled Labour Migration: a Comparative Analysis of Migration Policies and Challenges in OECD Countries // OECD Social, Employment and Migration Working Papers. 2009. N 79.

*Docquier F., Marfouk A.* Measuring the International Mobility of Skilled Workers (1990—2000). Lille, 2006.

*Dumont J.-C., Lemaitre G.* Counting Immigrants and Expatriates in OECD Countries: A New Perspective. OECD Social, Employment and Migration Working Papers. 2005. N 25.

*Ivakhnyuk I.* Brain Drain from Russia: in Search for a Solution. // Brain Drain or Brain Gain — a Global Dilemma. The Transatlantic Security Challenges and Dilemmas for the European Migration Policy Project / Ed. by K. Gmaj and K. Iglicka. Warsaw, 2006.

*Liebig T.* A New Phenomenon: the International Competition for Highly-Skilled Migrants and its Consequences for Germany. Bern, 2005.

---

<sup>17</sup> См.: *Ивахнюк И.В.* Миграционная политика России: поиск ориентиров // Демографические перспективы России / Под ред. академика Г.В. Осипова и проф. С.В. Рязанцева. М., 2008.

**Н.П. Кононкова<sup>1</sup>,**

канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории ф-та государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова

## **К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ**

В статье представлена эволюция взглядов на государственный сектор экономики, анализируются различные подходы к формированию понятия государственный сектор, исследуется его природа и функции в условиях различных социально-экономических систем, выявляется взаимосвязь понятий «государственный сектор» и «государственная собственность», обосновываются границы государственного сектора в современной рыночной экономике.

**Ключевые слова:** государственный сектор экономики, государственная собственность, объекты государственной собственности, государственное предпринимательство.

The article examines the evolution of approaches to the problem of public sector of economy, various approaches to forming of the concept of public sector are analyzed, as well its nature and functions in the conditions of various social and economic systems are researched, the interrelation of the concepts of public sector and state ownership also in the focus.

**Key words:** public sector economy, state ownership, objects of the state ownership.

Государственный сектор является важнейшим звеном современной экономики. Без него не функционирует и не может функционировать ни одно государство. Без него, как показала практика, не может функционировать даже рынок. В развитых странах государственный сектор является его гармоничным дополнением. Однако отношения, которые развиваются между экономическими субъектами на основе государственной собственности, несколько отличаются от тех, которые характеризуют развитие частного сектора. Это позволяет выделять государственный сектор в качестве особого звена в экономике.

Обычно в литературе под государственным сектором понимается комплекс объектов государственной собственности, т.е. объектов, принадлежащих государству. Такая трактовка государственного сектора дает основания для отождествления его с государственной

---

<sup>1</sup> Кононкова Наталья Петровна, тел.: +7 (916) 119-86-00; e-mail: kononkova@spa.msu.ru

собственностью, что нередко встречается в литературе и имеет определенную предысторию.

В марксистской литературе государственная собственность определялась понятием «государственный сектор», что создавало иллюзию существования находящегося в руках государства целостного хозяйственного комплекса, управляемого из единого центра. Эта часть экономики рассматривалась как некая альтернатива частному бизнесу в духе представлений о предпосылках социализма в рамках государственно-монополистического капитализма. В действительности государственный сектор, построенный на чисто капиталистической основе как временная подпорка капитализму, в 1950-е гг. существовал лишь в некоторых странах — во Франции, Австрии, Великобритании, Италии и Японии.

В других странах государственная собственность всегда была более или менее разрозненной, формировала в национальном хозяйстве множество локальных производств, не связанных между собой. До сих пор в странах с развитой рыночной экономикой нет интегрированного государственного сектора. Это означает, что государственный сектор и государственная собственность — явления разные, а государственные предприятия могут функционировать в рыночной экономике как субъекты рынка.

Марксистская трактовка государственного сектора долгое время была популярной среди отечественных исследователей. Сдвиги в понимании и оценке этого понятия произошли под влиянием достижений современной экономической теории на основе анализа перехода постсоциалистических государств к рыночной экономике. Государственный сектор стал восприниматься как самостоятельное явление, имеющее свои причины и функции, которые реализуются благодаря использованию объектов государственной собственности.

Согласно современным экономическим теориям (неоклассической и общественного сектора), государственный сектор обусловлен необходимостью преодоления провалов рынка и объединяет объекты государственной собственности, функционирующие в зонах провалов. Объекты государственной собственности формируют материальную основу государственного сектора.

Однако тот факт, что государственная собственность является основой государственного сектора, не означает, что можно их отождествлять. С методологической точки зрения очень важно их различать как явления разного порядка. Государственный сектор — это часть экономики, функционирующая под прямым контролем государства, а под государственной собственностью понимаются отношения присвоения, властно-хозяйственные отношения, связанные с вовлечением объектов государственной собственности

в хозяйственный оборот и распределением доходов. Государственная собственность, представляя собой более широкое понятие, чем государственный сектор, фиксирует не только наличие объектов собственности у государства и вовлечение их в воспроизводственный процесс, но также огромный срез отношений, связанных с разработкой правил владения, пользования и распоряжения государственным имуществом, перераспределением объектов и прав собственности, определением условий присвоения результатов хозяйственной деятельности в виде доходов, исполнением государственного бюджета и т.д. Эти отношения развиваются не только в государственном секторе, но распространяются и на частный сектор.

Современная экономика всегда состоит из двух крупных секторов: частного и государственного. Каждый сектор характеризуется набором признаков, главным из которых является форма собственности. Поэтому анализируемые понятия тесно связаны между собой. Вместе с тем частный сектор может функционировать не только на основе частной собственности, а государство в свою очередь как экономический субъект может прибегать к активному использованию частного капитала, что проявляется в разных формах сотрудничества государства с частным бизнесом. Тем не менее мы полагаем, что государственный сектор — это та сфера, или часть экономики, где, как правило, функционируют именно государственные предприятия и учреждения.

Характеризуя в целом государственный сектор, важно подчеркнуть, что это понятие многогранное и объединяет в себе несколько важных моментов: область экономики, принадлежность экономических объектов государству, форму хозяйствования (прямое вмешательство государства в экономику), особую социальную значимость деятельности государства и гарантию рыночных преобразований.

Таким образом, говоря о различии категорий «государственный сектор» и «государственная собственность», необходимо подчеркнуть, что государственная собственность, выражая сложную совокупность экономических отношений, является сущностной характеристикой государственного сектора, который представляет организационно-правовое оформление экономических отношений, реализуя на практике отношения государственной собственности.

Содержательная характеристика государственного сектора представлена в отечественной литературе разными подходами, отражающими различные взгляды исследователей на природу государственного сектора и закономерности его развития, что позволяет судить о правомерности поиска оптимальных его размеров в современной рыночной экономике. Из всего многообразия подходов к определению государственного сектора можно выделить четыре.

Первый подход является наиболее узким. Под государственным сектором понимается совокупность только государственных предприятий<sup>2</sup>. Согласно этому подходу под государственным сектором подразумевается деятельность лишь государственных предприятий, управляемых представителями федеральной власти, число которых незначительно в современных условиях. Данный подход, безусловно, заслуживает внимания, поскольку выделяет функциональную часть государственного сектора в сфере производства, деятельность которой подвергается рыночному воздействию и требует учета специфики функционирования предприятий в отличие от бюджетных организаций. Вместе с тем, на наш взгляд, упомянутый подход не является достаточным. Государственные предприятия — далеко не единственный объект государственной собственности, поэтому он не дает полного представления о реальных масштабах государственного сектора и закономерностях его развития. Кроме того, за рамками государственного сектора остается коммерческая деятельность государства, связанная с вовлечением разных объектов государственной собственности в рыночный оборот.

Второй подход заключается в определении государственного сектора через совокупность всех объектов государственной собственности, к которым отнесены: государственные унитарные предприятия, недвижимость, природные ресурсы, акционерный капитал и др. Эти объекты играют разную роль в рыночном хозяйстве и имеют свои особенности в управлении. Управление активами государства (а в собственности российского государства находится более 50% активов)<sup>3</sup>, вовлечение их в экономический оборот означает не что иное, как хозяйствование на базе государственной собственности. Учет всех объектов государственной собственности позволяет прийти к выводу о преобладании государственного сектора в российской экономике на современном этапе. Данный подход не только расширяет понятие государственного сектора, но и дает приближенную к реальной картину вмешательства государства в экономику.

Третий подход определяет государственный сектор через основные инструменты воздействия государства на экономику: государственный бюджет и государственную собственность. Это более широкая трактовка государственного сектора, объединяющая не только объекты государственной собственности, но и государственные финансы. Такая трактовка представляется нам не совсем обоснованной, поскольку включает в понятие «государственный

---

<sup>2</sup> См.: *Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А.* Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // *Вопр. экономики.* 2004. № 4.

<sup>3</sup> См.: *Ясин Е.* Бремя государства и экономическая политика // *Вопр. экономики.* 2002. № 11. С. 18.

сектор» срез отношений государственной собственности, не касающийся непосредственно деятельности хозяйствующих в рамках государственного сектора субъектов.

Самая расширенная трактовка представлена четвертым подходом, согласно которому понятие «государственный сектор» охватывает не только хозяйственные системы, осуществляющие экономическую деятельность, но и федеральные и региональные органы законодательной и исполнительной власти, занимающиеся ее регулированием. В этом случае функции государственного сектора отождествляются с государственными функциями регулирования, что не совсем верно.

В действительности государственный сектор — это многокомпонентный, многоуровневый и многофункциональный комплекс, который функционирует на базе объектов государственной собственности в разных сферах экономики (реальной, финансовой и др.). В каждой сфере государство реализует свою власть, выполняя определенные функции, связанные с развитием общества и функционированием экономики как единого целого. Поэтому в каждой сфере экономики должны быть свои основания для оптимального сочетания частного и государственного секторов.

В зависимости от целей, характера решаемых задач и источников финансирования в составе государственного сектора реальной экономики можно выделить несколько типов экономических субъектов, имеющих целевую направленность деятельности:

- структуры, деятельность которых связана с поддержанием общих условий существования государства (государственный аппарат, армия, полиция);

- предприятия, производящие общественные блага — государственные бюджетные некоммерческие организации и учреждения науки, образования, здравоохранения, культуры, социального обеспечения и т.п.;

- организации, функционирующие на основе экономических принципов, но обремененные достижением общественной цели (почтовая и телекоммуникационная службы, коммунальное хозяйство и др.);

- компании, нацеленные на получение прибыли (шахты, транспорт, газо- и электроснабжение).

Место и роль государственного сектора принято характеризовать набором конкретных показателей, к важнейшим из которых относятся следующие:

- стоимость и размер государственного имущества и его доля к общей стоимости имущества страны;

- число государственных предприятий и их удельный вес в общем количестве предприятий;
- численность и доля работников, занятых в государственном секторе;
- объем продукции, производимой предприятиями государственного сектора;
- объем государственного заказа, выполняемого предприятиями как государственного, так и частного сектора, и его доля в валовом внутреннем продукте (ВВП);
- сумма и доля капитальных вложений в ВВП, а также в процентах к общему объему инвестиций в стране;
- сумма средств, выделяемых из государственного бюджета для финансирования каждой сферы или отрасли (фундаментальная наука, образование, культура, здравоохранение, культура, оборона, охрана природы и др.), и доля этих расходов в расходах государственного бюджета;
- сумма социальных трансфертов и их доля в доходах населения.

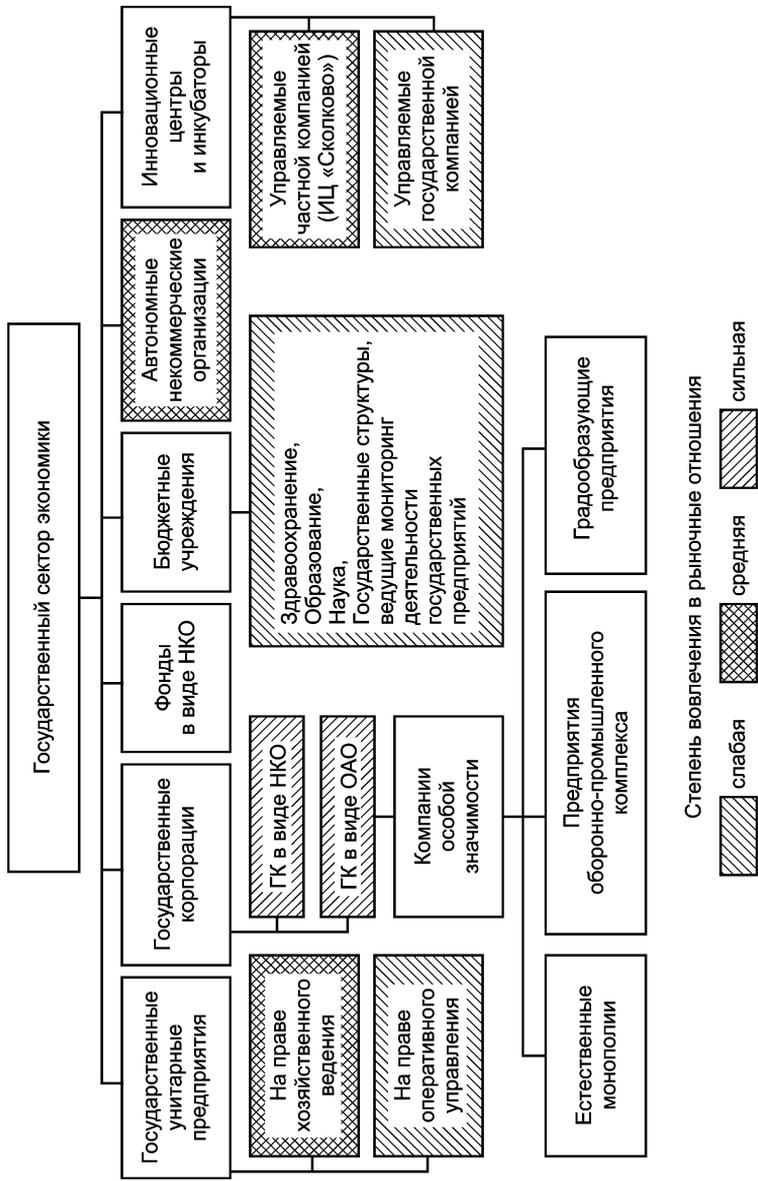
Для оценки роли и места государственного сектора помимо указанных используются показатели, характеризующие абсолютные затраты и их долю в ВВП.

Отмеченные показатели необходимо дополнить оценкой качественных конечных результатов функционирования государственного сектора. Для этого надо использовать общепринятую систему показателей, отражающих качество и эффективность предпринимательской деятельности.

Основными формами государственного сектора являются:

- государственные унитарные предприятия (на праве хозяйственного ведения и оперативного управления);
- акционерные общества, 100% акций которых принадлежат государству;
- акционерные общества с контрольным пакетом акций;
- бюджетные учреждения;
- автономные учреждения.

Формы государственного сектора, представленные разными типами государственных структур, свидетельствуют о разной степени их вовлеченности в систему рыночных отношений, что позволяет говорить о неоднородности состава государственного сектора и разной функциональной значимости входящих в него объектов государственной собственности. Организационную структуру государственного сектора в зависимости от функциональной значимости хозяйствующих от имени государства субъектов и степени их вовлеченности в рыночные отношения можно представить в виде схемы (рисунок).



Организационная структура государственного сектора по функциональной значимости хозяйствующих субъектов и степени их вовлечения в рыночные отношения

Представленная структура показывает многофункциональность государственного сектора. Вместе с тем основной функцией государственного сектора является создание социального хозяйства, направленного на удовлетворение потребностей не отдельных граждан, а общества в целом. Эта функция определяет минимальные размеры государственного сектора в реальной экономике и качественную определенность в виде предприятий, производящих материальные блага и услуги особого социального назначения. Если перед государством стоит задача осуществить прорыв в экономическом развитии, создать точки роста или преодолеть спад в экономике, то оно создает дополнительные государственные структуры (такие, например, как государственные корпорации) либо проводит частичную национализацию с целью сохранить те или иные объекты в период кризиса.

История развития государственного сектора в разных странах свидетельствует о том, что неоднородность его состава зависит от уровня экономического развития, национальных особенностей, типа государственного устройства. Переход ряда стран от административно-командной системы к рыночной системе хозяйствования дал основания для выделения в качестве особой функции государственного сектора обеспечение перехода к рынку. Однако не все страны в полной мере реализовали ее на практике. Нерешенные задачи переходного периода порождают тенденцию к появлению новых, нередко противоречивых форм государственного сектора, которые исследователи склонны воспринимать в качестве новых объектов государственной собственности. В частности, в российской экономике к таким формам относятся государственные корпорации в виде некоммерческих организаций, которые условно могут быть отнесены к государственному сектору.

Неоднородный состав государственного сектора, особенно в постсоциалистических странах, позволяет предположить, что его величина переменна. Он может расширяться или сужаться в зависимости от потребностей общества. Здесь таится опасность его чрезмерного разрастания, которое может привести к доминированию государственной активности над частной инициативой и неэффективности функционирования экономической системы. Неэффективным может быть и чрезмерное сокращение государственного сектора.

Размеры государственного сектора зависят от многих факторов. Прежде всего они определяются уровнем развития экономической системы и теми задачами, которые ставит перед собой государство при выполнении экономических функций. Вместе с тем динамика развития государственного сектора в разных странах свидетельствует о том, что существуют пределы в его развитии, но эти пределы

не являются постоянными для национальных экономических систем. Более того, они не могут быть заданы в качестве образца, поскольку для каждой страны необходим свой уровень масштабов государственного сектора.

Так, по данным экспертов Всемирного банка, в России в государственной собственности находится более 75% имущества, включенного в гражданские правоотношения. Такая нагрузка для российского государства является слишком обременительной. До недавнего времени считалось, что для эффективного функционирования экономической системы в руках государства должно быть не более 20—25% (именно это демонстрировали США)<sup>4</sup>. В то же время практика передовых стран говорит об изменении этих параметров: во многих европейских государствах размеры государственного сектора несколько превышают 50%, что вполне оправданно с точки зрения высоких социальных стандартов.

Таким образом, можно заключить, что оптимальных размеров государственного сектора на сегодняшний день не существует. Во-первых, его границы в современной рыночной экономике очень подвижны, и в этом проявляется мобильность государственного сектора, а также сила государственной собственности как инструмента государственного регулирования. Во-вторых, наблюдается новый вид государственной собственности, который подразумевает сращивание государственного и частного капиталов, что размывает фактические границы государственного и частного в экономике. В этих условиях важно, на наш взгляд, определить и обосновать именно минимальные границы государственного сектора, обеспечив успешное решение задачи создания социального хозяйства. Максимальные же размеры государственного сектора определяются высокими стандартам социального обеспечения и реальными возможностями национальных экономик.

### Список литературы

*Клейнер Р., Петросян Д., Беченов А.* Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // *Вопр. экономики.* 2004. № 4.

*Плескачевский В.* Матрица собственности и баланс ответственности // *Экономика и управление собственностью.* 2008. № 2.

*Ясин Е.* Бремя государства и экономическая политика // *Вопр. экономики.* 2002. № 11.

---

<sup>4</sup> См.: *Плескачевский В.* Матрица собственности и баланс ответственности // *Экономика и управление собственностью.* 2008. № 2. С. 3.

## ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

**А.М. Гельмле<sup>1</sup>,**

ст. преподаватель кафедры естественно-научных дисциплин Современного гуманитарно-технического университета (Казахстан)

### **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ В ЗЕРНОВОЙ ОТРАСЛИ**

Зерновая отрасль является наиболее важной составляющей агропромышленного комплекса многих развитых стран, поскольку именно она позволяет обеспечить продовольственную безопасность. Зерно — базовый продукт, и его нехватка на мировом рынке приводит к быстрому повышению цен на все остальные продукты.

В статье проанализированы основные методы повышения производительности внутри зернового кластера, используемые в развитых странах. Рассмотрен механизм государственной поддержки и субсидирования аграрного сектора. Особое внимание уделено страхованию как важному рычагу повышения конкурентоспособности зерновых хозяйств.

**Ключевые слова:** кластер, зерновая держава, продовольственная безопасность, страхование, лизинг.

The granular branch appear is the most important compose, of agrarian industrial complex many development country, however much as just it allow provide of food safety. The granular appear basis production and it shortage on of peace market bring quick rise of remaining production.

At the article was analyzed fundamental method of rise productivity inside of grainy clusters, to use at the development country. Examine mechanism national support and subsidizing agrarian sector. The special attention is given insurance, as to the important lever of increase of competitiveness of grain farms.

**Key words:** cluster, insurance, grain power, food safety, leasing.

Мировое производство зерна выросло с 631 млн т в 1950 г. до 2029 млн т в 2004 г. В каждом регионе земного шара есть свои лидеры в производстве зерна. Ведущими мировыми державами в его производстве и экспорте являются: США, Канада, Франция, Австралия, Аргентина, Казахстан, Россия, Украина и т.д.

Хотя основным производителем и экспортером зерна в мире долгое время являлись США, в 2007 г. по показателю производства зерна на душу населения на первое место в мире наряду с Америкой вышел и Казахстан. В этих странах упомянутый показатель почти вдвое превышает аналогичные показатели стран ЕС и России.

---

<sup>1</sup> Гельмле Анастасия Михайловна, тел.: +7 (7212) 31-75-62; e-mail: helmle2008@mail.ru

Большинство перечисленных выше стран получили статус «зерновая держава» не только за счет благоприятных природно-климатических условий, позволяющих получать большие урожаи зерна. В процессах формирования зернового кластера в этих странах сыграло важную роль множество факторов, самые основные среди которых будут рассмотрены ниже.

Залогом успешного развития агропромышленного комплекса (АПК) зарубежных стран является в первую очередь мощная финансовая поддержка со стороны государства. В развитых странах АПК является предметом «неустанной» заботы государства, поскольку это наиболее уязвимый сектор экономики. Государственная политика в отношении фермеров выражается в создании специальной законодательной базы, регулирующей деятельность АПК.

Различные государственные программы и механизмы финансовой поддержки позволили решить многие проблемы, характерные для зерновой отрасли (рис. 1). Формы господдержки в развитых странах весьма разнообразны и охватывают разные стороны жизни фермеров.

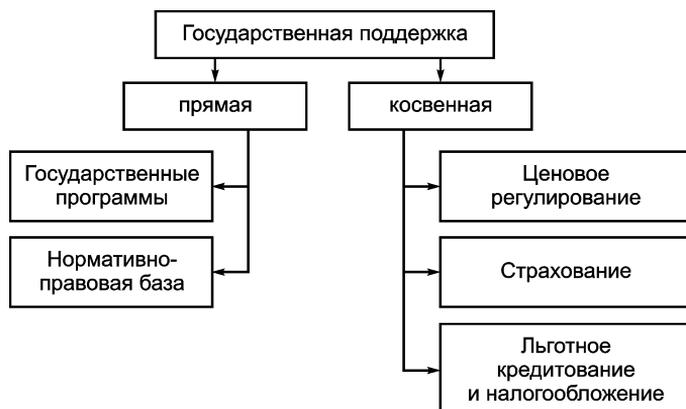


Рис. 1. Структура государственной поддержки агробизнеса

В США и Канаде существуют специальные программы поддержки цен и доходов, научных исследований в области АПК, а также целая система кредитования, лизинга и страхования сельхозпродукции.

В США на поддержку вышеуказанных программ ежегодно выделяется около 15 млрд долл., в Канаде — 5 млрд долл. Во Франции и других странах Евросоюза существуют льготы сельхозтоваропроизводителям на приобретение нефтепродуктов и тяжелого дизельного топлива<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Site du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du territoire. URL: <http://agriculture.gouv.fr/> (дата обращения: 12.12.2010).

В странах Евросоюза фермерам оказывается государственная поддержка, которая покрывает от 20 до 40% всех финансовых затрат фермеров. В основном финансовая помощь выделяется на осуществление следующих целей:

1) создание условий для производства экологически чистой продукции (проблема экологии в мире сейчас выходит на первый план);

2) освоение инновационных технологий, модернизация производства;

3) улучшение сортовых качеств производимой продукции, проведение селекционных работ;

4) компенсация за ограничение производства отдельных видов продукции (недопущение перепроизводства).

В развитых странах государство активно участвует в регулировании уровня доходов фермеров. И если уровень поддержки сельхозпроизводителей составляет в этих странах 40%, то в Казахстане он равен 8% (рис. 2).



Рис. 2. Уровень государственной поддержки сельского хозяйства (1 долл./га)

Рассмотрим более подробно основные аспекты государственной поддержки аграрного сектора на примере развитых стран.

### Ценовое регулирование

Ценовое регулирование в различных странах сводится к следующему: установить средний уровень цены, которую государство гарантирует фермеру за счет бюджетных средств. В странах ЕС и США эта средняя цена устанавливается выше мировой. Цена может быть гарантированной, целевой, пороговой и т.д. Анализ ценовых данных позволяет определить структуру доходов и издержек

фермеров, а также показывает рентабельность зернового производства. Динамика аграрных цен является важнейшим показателем и находится под пристальным наблюдением аналитиков статистических служб.

В странах ЕС целевая цена ежегодно устанавливается Советом министров ЕС. Она является основой для дальнейших расчетов интервенционных и пороговых цен. Для каждой зерновой культуры ежегодно назначаются ориентировочные цены. Они соответствуют определенной степени качества при оптовой торговле. Пороговая цена также определяется для всех видов зерновых. Все указанные выше цены устанавливаются на продукцию определенного качества. При установлении интервенционной цены, как правило, предусматриваются скидки для продукции низкого качества.

Американские фермеры после сбора урожая могут выбрать одну из следующих альтернатив:

- 1) реализовать пшеницу по рыночной цене на местный заготовительный элеватор;
- 2) продать пшеницу по форвардному контракту;
- 3) взять кредит или ссуду в банке под залог собранного урожая.

В США существует три типа компаний, занимающихся экспортом зерна. В первую очередь это крупные частные вертикально-интегрированные компании, владеющие зерновыми объектами, имеющие своих представителей во многих странах-импортерах. Помимо них на зерновом рынке США функционируют многонациональные компании, которые не управляют зерновыми объектами, однако имеют своих представителей в странах-импортерах. Экспортом также занимаются крупные фермерские кооперативы, которые напрямую выходят на потребителей зерна за рубежом. Если первые два вида компаний специализируются главным образом на экспорте, то для кооперативов основным видом деятельности является производство и заготовка зерна (лишь некоторые из них занимаются экспортом самостоятельно).

Государственное регулирование сельского хозяйства прежде всего должно обеспечить стабильность доходов производителей за счет поддержания определенного уровня цен на сельхозпродукцию. В соответствии с этим во всех развитых странах получила развитие система государственного закупа за счет бюджетных средств. Данная система получила за рубежом название **прокьюремент**. Одной из форм прокьюремента (и наиболее эффективной) являются конкурсные торги, на которых производится отбор поставщиков продукции исходя из условий минимальной цены и максимального качества. Система госзаказа позволяет нивелировать негативные последствия различных стихийных явлений, которые могут ввергнуть производителей зерна в банкротство.

## Страхование

Развитая система страхования — мощный рычаг в вопросе развития АПК и зернового кластера. В Америке страхование — это целая индустрия, которая бурно развивается уже не одно десятилетие. По мнению аналитиков, именно грамотная и научно-обоснованная система страхования способствовала устойчивому и долговременному развитию предприятий агробизнеса всех форм собственности в США. Шанс на выживание получили не только крупные корпорации и холдинги, но и мелкие фермерские хозяйства.

Отличительной особенностью системы страхования сельскохозяйственных культур в Америке является мощная государственная поддержка страховых программ. Так, в 2008 г. субсидии государства на выплату страховок составили 5,69 млрд долл.

В США существует Федеральная корпорация страхования урожая Департамента сельского хозяйства США. В системе страхования сельхозтоваропроизводителей США участвуют 14 частных страховых компаний, которые уже на протяжении многих лет развивают страховые продукты и предлагают новые. Именно большое разнообразие страховых программ, а также гибкие условия заключения сделок позволяют каждому фермеру участвовать в страховой деятельности. Рассмотрим самые основные из них.

**1. Многократное страхование урожая (MPCI)** — одна из старейших программ, успешно используемая по сей день. Она обеспечивает защиту сельхозпроизводителей от стихийных бедствий природного характера: засуха, избыточная влажность, наводнение, сильные ветры, град. Защите подлежит более 117 видов культур. Страховой случай наступает, когда фактически полученный урожай оказывается ниже среднего за несколько предыдущих лет. В расчетах используется урожайность за предыдущие 4—10 лет.

**2. Страхование катастрофических рисков (CAT)** — программа, которая является наиболее популярной. Минимальный уровень страхования финансируется из бюджета, что гарантирует фермеру минимальное возмещение ущерба в случае снижения урожая менее чем на 50% от ожидаемого. Участие в этой программе обходится фермерам в размере 100 долл. за каждую культуру. Можно выбрать большее покрытие урожая (от 50 до 85%).

**3. Программа Crop Revenue Coverage (CRC)** позволяет застраховаться от возможного падения урожайности сельскохозяйственных культур и снижения рыночных цен реализации продукции. Перечень культур, которые можно застраховать по этой программе, ограничен, и для каждого штата он свой. Для участия в программе фермеру необходимо заплатить 30 долл. за каждую застрахованную культуру. Страховой агент совместно с производителем рассчитывает минимально гарантированный доход с каждого акра

земли по специальной методике. Если после уборки урожая выручка меньше минимально гарантированного дохода, страховая компания выплачивает разницу.

**4. Программы Group Risk Plan (GRP) и Group Risk Income Protection (GRIP).** Отличительная особенность этих программ заключается в том, что пороговое значение урожайности выбирается не по хозяйствам в отдельности, а в целом по округу. Программа GRIP позволяет получить страховые выплаты в том случае, если средняя выручка с единицы площади по округу в целом оказывается меньше, чем ожидалось.

Казахстанский рынок страховых программ пока развит слабо и имеет множество недостатков, среди которых можно выделить следующие:

- 1) отсутствие специализированных страховых компаний, занимающихся страхованием сельскохозяйственных культур;
- 2) неразвитая инфраструктура страхового рынка;
- 3) монополизм отдельных компаний на страховом рынке;
- 4) слабая законодательная база.

### **Информационная поддержка агробизнеса**

В развитых аграрных странах большое внимание уделяется разработке и внедрению специализированных информационных систем для доступа к оперативной информации (таблица).

**Структура информационного спроса для различных групп пользователей**

<b>Пользователи информационной системы</b>	<b>Тип информации</b>	<b>Цель</b>
Политики и администраторы	Оперативная, надежная достоверная и глубоко проанализированная информация конфиденциального характера	Выработка стратегии развития отрасли
Исследователи-ученые	Предметно-ориентированная научная информация	Поиск решения проблем в отрасли
Специалисты-консультанты	Информация прикладного характера: лицензирование, патенты в отрасли, статистические обзоры, справочники и т.д.	Анализ и оценка, а также внедрение новых программ и разработок в отрасли
Службы и организации АПК	Информация о конъюнктуре рынка, объемах производства, правительственная политика	Получение максимальной прибыли и повышение конкурентоспособности отрасли на основе полученной информации

Пользователи информационной системы	Тип информации	Цель
Фермеры	Цены на сельхозпродукцию, фермерские объединения, страховые программы и т.д.	Принятие конкретных решений для совершенствования производства

*Источник:* составлено автором.

В США существует система научно-технической информации (НТИ). Большое значение вопросу информационной обеспеченности уделяется в странах Западной Европы. Здесь существует глобальная информационная система, в задачи которой входит анализ отечественных и зарубежных публикаций по всем вопросам отрасли и дальнейшее составление библиографических баз данных с полным копированием документов. В странах Евросоюза осуществляется координирование деятельности информационных систем.

### **Кредитование**

Грамотная кредитная политика в развитых странах также является мощным стимулом к развитию АПК и зернового кластера.

В США инвестиционные процессы в сельском хозяйстве регулируются развитой системой налогообложения. Наряду с общим налогообложением действует система льгот, которая способствует развитию сельскохозяйственного производства, росту его эффективности, сохранению окружающей среды, повышению плодородия почв. Так, подоходный налог для фермеров начисляется только после реального поступления дохода, а не после финансирования сделки, как в остальном бизнесе<sup>3</sup>.

Покупает ли фермер землю и инвентарь, чтобы только начать хозяйство, или он уже давно ведет его, время от времени он все равно нуждается в свободных деньгах. Чтобы заплатить за семена, удобрения и ремонт машин, фермер обычно делает заем в местном банке, с которым рассчитывается после продажи урожая. В этом же банке он может взять деньги, чтобы сделать первый взнос за новый трактор, покупаемый в рассрочку на несколько лет. Местный банк, ссужающий деньги под сравнительно высокие проценты, является для фермера наиболее удобным учреждением для получения краткосрочного кредита. За долгосрочными ссудами на более выгодных условиях фермер обращается в другие финансово-кредит-

<sup>3</sup> Экономика США: Учебник для вузов / Под ред. В.П. Супяна. СПб., 2003. С. 72.

ные организации, многие из которых созданы для товаропроизводителей федеральным правительством, но находятся в ведении местных властей.

В Германии также осуществляется политика кредитования аграрного сектора экономики. Получить кредит могут сельхозпроизводители, общие доходы которых не превышают установленных границ. Подлежат поддержке также внутривладельческие инвестиции, направленные на улучшение качества продукции. На новых землях поощряются дополнительно инвестиции для сельскохозяйственного производства, приобретение сельскохозяйственной техники не старше 5 лет и т.д. В областях с неблагоприятными климатическими условиями государство берет на себя погашение 5% по кредиту (в традиционных областях — 3%).

В Великобритании все более заметной становится тенденция к ужесточению конкуренции между крупными банками за финансовый рынок в аграрном секторе страны. Так, например, Midland Bank предоставляет фермерам широкий набор банковских услуг, в том числе:

- краткосрочные займы (до 5 лет);
- долгосрочные инвестиционные кредиты для строительства зданий общего назначения (до 10 лет) и специального назначения (до 7 лет).

Для приобретения земельных участков фермер может получить долгосрочный инвестиционный кредит на 25 лет. Банк большое внимание уделяет подготовке новых финансовых менеджеров. Для их обучения применяют практические задания и стажировки при разработке бизнес-планов и планировании бюджетов конкретных фермерских хозяйств.

Основной источник субсидий для британских фермеров — Европейский союз, регулирующий европейский рынок сельхозпродуктов<sup>4</sup>.

Еще одной формой кредитования является использование зерновых расписок. В США существует огромный опыт по использованию складских свидетельств. Товарные склады здесь используются не просто как помещения для хранения зерна, а как публично-правовые организации. Складские зерновые расписки играют роль инструмента финансового рынка, поскольку в любой момент эту расписку можно обменять на деньги. В США существует три варианта использования складских расписок:

- 1) как документ, свидетельствующий о реальном наличии товара на рынке при участии в биржевых сделках;

---

<sup>4</sup> Экономическая история зарубежных стран / Под ред. В.И. Голубовича. Минск, 1997.

- 2) как залог для получения банковского кредита;
- 3) как залог для получения кредита от американского министерства сельского хозяйства.

Важной формой финансовой поддержки зерновых хозяйств в развитых странах является лизинг. Активное участие банковского сектора в финансировании лизинговых сделок привело к бурному развитию данного финансового инструмента в мире. К сожалению, в Казахстане он используется не столь широко.

В США лизинг получил широкое распространение благодаря налоговым льготам: ускоренная амортизация и инвестиционная налоговая льгота.

Кроме того, в США многие договоры о лизинге оборудования содержат оговорку о праве покупки арендатором используемого имущества по окончании срока аренды. Среди стран Евросоюза наиболее активно развитие лизинга происходит в Германии.

В настоящее время лизинг является мощным финансовым инструментом, позволяющим фермерам обновлять свою материально-техническую базу. При этом не всегда требуется специальное лизинговое законодательство. Так, например, в США, Германии и Великобритании лизинговые операции реализуются за счет обычного коммерческого права.

Анализ зарубежного опыта кластерной стратегии развития показывает, что, несмотря на различие используемых концепций и механизмов, имеются общие черты, характерные для большинства зерновых держав. Они заключаются в мощной поддержке зерновой отрасли со стороны государства и грамотном использовании финансово-кредитных инструментов рыночной экономики. Казахстану необходимо использовать этот опыт для развития своего зернового кластера.

### **Список литературы**

*Липиц И.В.* Экономика: учебник для вузов. М., 2004.

Экономика США: учебник для вузов / Под ред. В.П. Супяна. СПб., 2003.

Экономическая история зарубежных стран / Под. ред. В.И. Голубовича. Минск, 1997.

Site du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du territoire. URL: <http://agriculture.gouv.fr>

**А.А. Пахомов**<sup>1</sup>,

канд. экон. наук, ст. науч. сотр., докторант Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ В ГЛОБАЛЬНОМ ИЗМЕРЕНИИ: ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

В статье на основе сопоставления международных рейтингов и индексов анализируется современный уровень конкурентоспособности российской экономики и отечественного бизнеса во внешнеэкономической сфере. Особое внимание уделяется относительно новому явлению — экспорту прямых инвестиций российскими компаниями за рубеж.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, международные рейтинги и индексы, индекс торговли и развития ЮНКТАД, экспорт прямых инвестиций.

Comparative level of global competitiveness of Russian economy and national businesses is analyzed in the article on the basis of available international ratings and indices. Special attention is paid to a relatively new phenomenon — FDI outflows by Russian companies abroad.

**Key words:** competitiveness, international ratings and indices, UNCTAD trade and development index, direct investment outflows.

В условиях ускорения процессов глобализации хозяйственных связей и углубления международного разделения труда первостепенной становится задача обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. Учитывая усиливающуюся экономическую взаимозависимость России и национальных хозяйств других стран, рост конкурентности отечественной экономики является ключевым элементом стратегии ее развития в посткризисный период.

Достижение этой цели в значительной степени будет определяться конкурентоспособностью российских компаний, их способностью эффективно выстраивать и осуществлять деятельность на глобальном уровне. Основой таких бизнес-стратегий должны стать расширение и диверсификация производства продукции (товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности), пользующейся спросом внутренних и внешних потребителей, а также проникновение на новые рынки и закрепление на них, что обеспечит тем самым сбалансированность и результативность деятельности компаний.

---

<sup>1</sup> Пахомов Александр Александрович, тел.: + 7 (499) 373-86-97; e-mail: manis-07@mail.ru

Для формирования новых условий устойчивого развития мирового хозяйства после острой фазы кризиса должны произойти существенные структурные изменения технологического и организационного характера как на международном, так и на национальном уровнях. Поэтому ожидание восстановления докризисного status quo (экспорториентированной сырьевой экономики с доминирующей ролью государства) является самой опасной политикой для России в настоящее время.

В этой связи актуальным становится формирование современной конкурентоспособной модели национальной экономики, базирующейся на знаниях, инновациях и передовом управленческом опыте<sup>2</sup>. Но прежде чем двигаться к новой модели, целесообразно определить, какое реальное положение занимает экономика России в настоящее время в сравнении с другими государствами мира как в количественном, так и качественном измерении.

По оценкам наиболее известного в России международного рейтинга Всемирного экономического форума (ВЭФ), основанным на сравнении индексов глобальной конкурентоспособности экономик, Российская Федерация в 2010 г. заняла только 63-е место среди 139 представленных стран. Характерно, что в 2000 г. Россия находилась на той же позиции, но среди 75 государств, т.е. за 10 лет позиционирование страны по данному критерию в мировой экономике качественно не изменилось<sup>3</sup>. Так, в индексе ВЭФ о вовлеченности стран в международную торговлю (The Global Enabling Trading Index 2009) Россия находится на 109-м месте из 121 государства<sup>4</sup>. При недостаточно высоком уровне общей конкурентоспособности экономики Россия отличается еще и более низким уровнем конкурентоспособности отечественного бизнеса.

В докладах ВЭФ за 2001—2007 гг. были представлены два индекса, на основе которых составляются рейтинги стран: индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI) и индекс конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index, BCI), по которому в 2007 г. Российская Федерация занимала

---

<sup>2</sup> Проблема повышения конкурентоспособности национального хозяйства должна решаться через переход к инновационной модели развития, хотя сама по себе интернационализация российской экономики и ее развитие может продолжаться при сохраняющейся специализации страны на преимущественных поставках на внешние рынки сырья и низкотехнологичной продукции традиционных отраслей. См.: Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики: Инвестиционный аспект. М., 2007. С. 7.

<sup>3</sup> World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2010—2011. Geneva, 2010. September. P. 19. URL: <http://www.weforum.org/documents/GCR10/index.html> (дата обращения: 15.04.2011).

<sup>4</sup> В докладе ВЭФ отмечается, что российская экономика остается одной из самых закрытых в мире и продолжает возводить барьеры, препятствующие ее широкому участию в мировой торговле, а многие рынки вообще не могут быть конкурентными без их открытости для иностранных участников.

57-ю позицию среди 131 страны. В измененную методологию, используемую ВЭФ сейчас, была введена новая система показателей — Business Sophistication (упрощение процедур ведения бизнеса). По суммарному результату этих показателей в 2010 г. Россия заняла только 101-е место из 139 стран, что ниже прошлогоднего уровня на шесть пунктов<sup>5</sup>.

В этом контексте показательны сравнения рейтингов ВЭФ по глобальной конкурентоспособности среди стран БРИК накануне кризиса и после его острой фазы. Так, в 2007 г. Россия находилась на 58-м месте в мире (среди 131 страны), уступив Индии (48-я позиция) и Китаю (34-е место) и опережая только Бразилию (72-е место). Таким образом, выигрывая в показателях макроэкономической стабильности, Россия в предкризисный период значительно отставала даже от ведущих развивающихся государств по показателям развития институтов, эффективности бизнеса и инновациям. После активной фазы кризиса — в 2009 г. — Россия опустилась на 63-ю позицию (среди 133 стран), Индия фактически сохранила свое положение (51-е место), а Китай и Бразилия поднялись соответственно до 27-й и 58-й позиций.

Ранжирование России в международных рейтингах (ренкингах) и индексах довольно часто вызывает негативную реакцию в официальных российских кругах и критическое отношение экспертного сообщества. Это обусловлено, прежде всего, недостаточно высокими или даже крайне низкими позициями страны по отдельным показателям, а также неизбежной субъективностью оценок и выводов при составлении таких рейтингов.

Особое неприятие, например, вызывают рейтинг стран «со свободной экономикой» (IEF), публикуемый американским фондом Heritage Foundation (143-я позиция среди 183 государств в 2009 г.)<sup>6</sup>, и индекс восприятия коррупции (CPI) международной неправительственной организации Transparency International, в котором по итогам 2010 г. Россия опустилась на восемь позиций и заняла 153-е место среди 178 стран<sup>7</sup>. Хотя и в других известных международных рейтингах складывается в целом аналогичная ситуация.

---

<sup>5</sup> World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2010—2011. Geneva, 2010. September. URL: <http://www.weforum.org/documents/GCR10/index.html> (дата обращения: 15.04.2011).

<sup>6</sup> Рейтинг IEF рассчитан исходя из 10 экономических показателей: свободы бизнеса, торговли, монетарной свободы, уровня вмешательства правительства, свободы частной собственности и инвесторов, уровня коррупции, свободы труда, фискальной и финансовой свободы. Based on Heritage Foundation Official Website. URL: <http://www.heritage.org/Research/Factsheets> (дата обращения: 18.11.2010).

<sup>7</sup> Индекс CPI измеряет уровень коррупции в госсекторе на основе опросов среди экспертов и бизнесменов. Based on Transparency International Official Website. URL: [http://www.transparency.org/policy\\_research/surveys\\_indices/cpi/2010/cpi\\_2010\\_table](http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/cpi_2010_table) (дата обращения: 18.11.2010).

В этой связи необходимо отметить, что наблюдается значительная корреляция позиций Российской Федерации во многих рейтингах, методически построенных на основе разных данных и для различных целей. В целом публикуемые международными организациями и структурами индексы дают согласованную и достаточно объективную оценку качества ключевых институтов и динамики количественных показателей современного положения России, что демонстрирует ее заметное отставание не только от развитых, но также ряда развивающихся стран и государств с переходной экономикой, причем этот разрыв продолжает увеличиваться. Поэтому целесообразно не отвергать итоги данных рейтингов, а использовать их результаты для углубленного анализа в целях исправления ситуации.

Рейтинги — категория субъективная и объективная одновременно, однако в последнее время сложившийся имидж экономики России за рубежом не совсем совпадает с теми реалиями, которые в настоящий момент существуют внутри страны. При всех переживаемых сложностях, а также имеющихся институциональных и инфраструктурных ограничениях, российская экономика заслуживает более высоких мест в данных рейтингах. Но эти изменения не могут произойти автоматически. Они требуют кропотливой работы, подразумевающей участие в разработке интернациональной системы оценок и показателей, в том числе по конкурентоспособности.

Как представляется, постепенно отношение в стране к таким инструментам международного анализа и сравнения меняется. В настоящее время Минэкономразвития России при разработке и оценке реализации программ социально-экономического развития уже использует в качестве целевых показателей некоторые индикаторы международных рейтингов: индекс деловой конкурентоспособности (BCI), рейтинг инвестиционной привлекательности консалтинговой фирмы A. T. Kearney, индекс GRICS (эффективность государственного управления) и т.д. Особое внимание при этом уделяется кредитным рейтингам ведущих мировых агентств (Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's), а также ОЭСР, которые имеют практическое значение как для национальной экономики, так и для крупных компаний России.

В этой связи большой интерес представляет подготовленный ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию) «Индекс торговли и развития» (ИТР)<sup>8</sup>. В отличие от большинства других рейтингов в этой работе преимущественно используются «жесткие» показатели (свыше 90%), основанные на единых статистических данных для всех обследуемых стран. При всей известной условно-

---

<sup>8</sup> Developing Countries in International Trade 2007: Trade and Development Index. UNCTAD. N.Y. and Geneva, 2007.

сти глобальных рейтингов, доклад по ИТР представляется достаточно объективным исследованием: Россия в указанном индексе ЮНКТАД заняла в 2007 г. одно из самых высоких для себя мест (58-я позиция из 123 стран) среди наиболее известных международных рейтингов.

Оригинальность ИТР также заключается в том, что в нем впервые предпринята серьезная попытка количественно оценить вклад торговой политики, внешней торговли и открытости национальных рынков в социально-экономическое развитие разных стран. Одним из ключевых выводов исследования, проведенного на основе математических методов и статистического анализа, который может содействовать улучшению качества принятия стратегических решений как на национальном, так и международном уровнях, является формулировка общего правила, гласящего, что «чем ниже различия между составляющими компонентами, тем выше выходные (конечные) результаты»<sup>9</sup>.

Для России это правило особенно актуально, поскольку разброс российских компонентов ИТР (и в других рейтингах также) достигает 11 раз (в развитых странах — менее 3 раз), что явно свидетельствует о недостаточном качестве отдельных элементов проводимой социально-экономической политики и стратегии развития страны. Главный вывод из данного правила — диспропорциональное увлечение небольшим числом задач в экономическом развитии и внешней торговле приводит только к ограниченным результатам и не способно значительно повысить уровень социально-экономического благосостояния страны.

В целях проведения углубленного анализа рассматриваемой проблемы и определения исходного уровня позиционирования России в посткризисный период представляется целесообразным провести сопоставление уровня ее конкурентоспособности по основным макроэкономическим показателям, характеризующим внешнеэкономическую деятельность (как критически важную сферу национального развития) в глобальном измерении.

Так, по данным Международного валютного фонда (МВФ), в 2009 г. по номинальному объему ВВП Россия опустилась на 12-е место, а ее удельный вес в глобальном валовом продукте составил 2,05% по сравнению с 8-й позицией и долей 2,75% в 2008 г., что наглядно продемонстрировало негативные последствия мирового кризиса для российской экономики<sup>10</sup>. Учитывая универсальный

<sup>9</sup> Пахомов А.А. Индекс торговли и развития ЮНКТАД // БИКИ. 2008. 15 марта.

<sup>10</sup> По оценке Всемирного банка (который в отличие от Фонда конвертирует национальные валюты в доллары США на базе среднего курса за последние три года), в 2008 г. Россия занимала 9-ю позицию с долей 2,65%. World Economic Outlook Database, April 2010: Nominal GDP List of Countries // <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/weodata>. (дата обращения: 12.04.2010).

характер показателя ВВП, место России в мире по объему валового продукта (в долларовом выражении) и его доли можно принять за исходный уровень для сопоставления ключевых индикаторов развития внешнеэкономической сферы страны (и соответственно уровня конкурентоспособности) в глобальном масштабе<sup>11</sup> (таблица).

**Динамика позиций Российской Федерации в международном обмене товарами, услугами и прямыми иностранными инвестициями (ПИИ) в 2000—2009 гг.**

Показатель	2000	2005	2007	2008	2009
Объем ВВП	17 / 0,8	12 / 2,1	10 / 1,3	8 / 2,7	12 / 2,1
Экспорт товаров	17 / 1,7	13 / 2,4	12 / 2,5	9 / 2,9	13 / 2,4
Импорт товаров	29 / 0,7	19 / 1,2	16 / 1,6	16 / 1,8	17 / 1,5
Экспорт услуг	31 / 0,7	26 / 1,1	25 / 1,2	22 / 1,3	22 / 1,3
Импорт услуг	22 / 1,2	17 / 1,6	16 / 1,9	16 / 2,2	16 / 1,9
Экспорт ПИИ	27 / 0,3	17 / 1,4	14 / 2,0	12 / 2,8	7 / 4,2
Накопленные ПИИ за рубежом	28 / 0,3	15 / 1,1	13 / 1,9	15 / 1,3	15 / 1,3
Импорт ПИИ	37 / 0,2	15 / 1,2	10 / 1,8	5 / 4,1	6 / 3,8
Накопленные ПИИ в стране	27 / 0,4	17 / 1,6	10 / 2,7	18 / 1,4	18 / 1,4

*Примечания.* Первая цифра — место в международном рейтинге, вторая — доля (в %) в мире по соответствующему показателю.

*Источник:* рассчитано автором по данным IMF, WTO и UNCTAD за соответствующие годы.

Прежде всего в качестве сопоставления необходимо отметить позиции России в сфере международной торговли товарами, что традиционно рассматривается как конкурентное преимущество страны (по крайней мере, в количественном измерении). Согласно статистике Всемирной торговой организации (ВТО) в 2009 г. Российская Федерация опустилась на четыре позиции и заняла 13-е место в мире по стоимостным объемам экспорта товаров — 304 млрд долл. Удельный вес страны в глобальном вывозе составил 2,4% (в 2008 г. — 2,9%). По стоимости импорта товаров (192 млрд долл.) Россия заняла 17-ю позицию, а ее доля в совокупном импорте сократилась до 1,5% (в 2008 г. — 16-е место и 1,8%)<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> Минэкономразвития России в последние годы активно использует показатель ВВП, рассчитанный по паритету покупательной способности (ППС) валют. В соответствии с данной методикой в 2008 г. Россия достигла 6-го места в мире и ее доля в глобальном ВВП составила 3,3%, а в 2009 г. страна опустилась на 7-ю позицию (3,0%). В данном случае индикатор, пересчитанный по ППС, искажает сопоставление с рассматриваемыми ниже показателями в абсолютном выражении.

<sup>12</sup> Trade to Expand by 9,5% in 2010 after a Dismal 2009: WTO Report. Geneva, 2010. 26 March. P. 9—12.

По данным ВТО, среди стран — поставщиков коммерческих услуг в 2009 г. Российская Федерация сохранила 22-ю позицию (42 млрд долл.), ее доля в мировом экспорте услуг также осталась прежней — 1,3%. В сфере импорта коммерческих услуг (60 млрд долл.) Россия вновь заняла 16-е место, а ее удельный вес в данной сфере уменьшился до 1,9% по сравнению с 2,2% в 2008 г.<sup>13</sup>

Практический интерес представляют позиции страны в трансграничном движении капиталов. По оценкам ЮНКТАД, по размерам ежегодного вывоза прямых инвестиций (Foreign Direct Investments Outflows) в 2009 г. Россия заняла 7-ю позицию в мире (46,1 млрд долл.), а ее доля в ежегодном вывозе увеличилась до 4,2% (12-е место и 2,8% соответственно в 2008 г.). Накопленные прямые инвестиции (Foreign Direct Investments Stock) отечественного бизнеса за пределами страны в 2009 г. составили 248,9 млрд долл. По этому параметру, как и в предыдущем году, Российская Федерация заняла 15-ю позицию в мире (удельный вес составил 1,3%).

По притоку прямых иностранных инвестиций (Foreign Direct Investments Inflows) в 2009 г. Россия достигла 6-го места в мире (5-я позиция в 2008 г.). В целом доля страны в мировом объеме притока ПИИ составила 3,8% (4,1% — 2008 г.) или 35,6 млрд долл.<sup>14</sup> При этом накопленные прямые инвестиции, поступившие из-за рубежа (Foreign Direct Investment Inflows Stock), в 2009 г. в России достигли 252,5 млрд долл. Удельный вес страны в мировом объеме накопленных ПИИ как и в предыдущем году составил 1,4%, по этому параметру Россия занимала 18-ю позицию в мире<sup>15</sup>.

На основе проведенных сопоставлений можно констатировать следующее: во-первых, показатели национального ВВП и вывоза товаров в России имеют жесткую корреляцию, что традиционно является отражением экспортносырьевой модели экономики. Во-вторых, показатели по экспорту и импорту ПИИ в России в глобальном измерении в целом превышают соответствующие показатели ВВП, экспорта товаров и услуг. Однако объемы накопленных ПИИ в стране и отечественные капиталовложения за рубежом еще не очень велики, что свидетельствует о начальном этапе активных трансграничных операций российских компаний<sup>16</sup>.

Вместе с тем проведенные сопоставления выявили относительно новое явление в российской экономике — масштабный вывоз

---

<sup>13</sup> См.: Пахомов А.А. Итоги мировой торговли товарами и услугами в 2009 году и перспективы развития внешней торговли России // Экономико-политическая ситуация в России. 2010. Апрель. С. 50—51.

<sup>14</sup> Transnational Corporations, Agricultural Production and Development: World Investment Report 2009. UNCTAD. Geneva, 2009. P. 265.

<sup>15</sup> Investing in a Low-Carbon Economy: World Investment Report 2010. UNCTAD. Geneva, 2010. P. 167—171.

<sup>16</sup> Country Fact Sheet: Russian Federation, 2010 // UNCTAD Official Website. URL: [www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics) (дата обращения: 10.10.2010).

прямых инвестиций в глобальном измерении, причем это единственный среди рассматриваемых выше показателей, который в текущем десятилетии продемонстрировал устойчивую положительную динамику. В итоге в кризисном 2009 г. Россия впервые стала нетто-экспортером ПИИ. Вывоз капитала отечественными компаниями в производительной форме в значительной степени связан с приобретением материальных активов за границей. Зарубежное предпринимательство таким образом обеспечивает отечественному бизнесу в принимающих странах прямой доступ не только к стратегическим ресурсам и рынкам сбыта, но также к передовым технологиям и современному опыту управления.

Необходимо учитывать, что возможности наращивания вывоза товаров из России достаточно лимитированы в силу слабой диверсификации отечественной экономики, а экспорт услуг пока играет второстепенную роль во внешнеэкономической деятельности страны из-за ограниченного развития этой сферы экономики<sup>17</sup>. В этой связи экспорт прямых инвестиций из России как новый фактор повышения конкурентоспособности страны (сравнительное конкурентное преимущество) требует дополнительного изучения.

В данном контексте необходимо учитывать, что в эпоху глобализации конкурентоспособность государства определяется в значительной степени не только масштабами деятельности национального бизнеса на внутреннем и внешнем рынках, но и уровнем ее эффективности. В целом ведущие российские корпорации, несмотря на активное развитие в этом десятилетии, по-прежнему сильно отстают не только от ТНК развитых государств, но и от ведущих компаний из развивающихся экономик по основным параметрам своей деятельности (объемам продаж, масштабам капитализации, уровню и темпам роста производительности труда и т.д.).

Так, в 2008 г. компания «Лукойл» отставала по объемам продаж от американской Exxon Mobil в 7 раз и от ведущей бразильской нефтяной корпорации Petrobras — в 1,5 раза; металлургическая компания «Северсталь» от ArcelorMittal (Люксембург) — в 8 раз и от бразильской Vale — в 2 раза. В химической промышленности по масштабам продаж германский BASF и Saudi Basic Industries из Саудовской Аравии опережали российский «Уралкалий» в 100 и 27 раз соответственно.

Низкая конкурентоспособность отечественного бизнеса обусловлена, прежде всего, отставанием по уровню и темпам роста производительности труда (в частности, в отечественных компаниях насчитывается большее количество занятых, что связано с их низкой

---

<sup>17</sup> Несмотря на то, что доля сектора услуг в ВВП страны приближается к 60%, экономика России в последнее десятилетие росла за счет неторгуемых на мировом рынке услуг.

квалификацией и устаревшим оборудованием). Расчеты данного показателя свидетельствуют, что из-за гораздо большей численности занятых «Газпром» более чем в 10 раз отстает от норвежской нефтегазовой компании StatoilHydro. Ведущая частная нефтедобывающая компания России «Лукойл» имеет в 4 раза меньшую выработку на одного занятого, чем государственная бразильская компания Petrobras. «Северсталь» по производительности в 4 раза уступает китайской Shanghai Baosteel Group Corporation и почти в 20 раз — японской Nippon Steel. Аналогичное положение наблюдается в других секторах экономики России<sup>18</sup>.

К тому же отечественные корпорации, несмотря на уже заметное присутствие на внешних рынках капиталов, обладают, как правило, низкоэффективными зарубежными активами. Так, в 2008 г. у нефтяной компании «Лукойл» коэффициент эффективности (отношение чистой выручки от продаж к среднегодовой стоимости приобретений за рубежом) составлял 0,6, у горно-металлургической компании «Норильский никель» — 0,8, а у машиностроительной компании «ОМЗ» и металлургической компании «Мечел» был близок к нулю. В то же время у малайзийской нефтедобывающей компании Petronas данный показатель достигал 6,4, у бразильской добывающей корпорации Companhia Vale do Rio Doce — 1,9, а у индийской Oil and Natural Gas Corporation — 1,3<sup>19</sup>.

В итоге по результатам опроса 1350 руководителей ведущих корпораций развитых стран, проведенного компанией McKinsey в 2008 г., отмечается, что в ближайшие годы наибольшая международная конкуренция ожидается со стороны Китая (41% опрошенных), Индии (22%) и стран Юго-Восточной Азии (11%)<sup>20</sup>. Лишь 2% опрошенных рассматривали российские компании как угрозу для своих конкурентных позиций.

О динамике позиций российских компаний за 2008—2009 гг. в мировой экономике свидетельствуют также итоги рейтинга 2009 г. Global 2000 американского журнала Forbes. В рейтинг вошли крупнейшие компании из 62 стран, где они ранжируются по среднему арифметическому четырех показателей: объемам продаж, размерам прибыли и активов, а также рыночной стоимости<sup>21</sup>.

<sup>18</sup> Конкурентоспособность российских корпораций на глобальных рынках // БИКИ. 2009. 15 августа.

<sup>19</sup> В целом эффективность активов иностранных металлургических и машиностроительных компаний также значительно выше, чем российских. Подобная ситуация складывается из-за того, что многие российские компании приобретают за границей сомнительные с точки зрения коммерческой эффективности активы, которые потом вынуждены перепродавать.

<sup>20</sup> Конкурентоспособность российских корпораций на глобальных рынках // БИКИ. 2009. 15 августа.

<sup>21</sup> Based on Forbes Official Website. URL: [http://www.forbes.com/lists/2010/18/global-2000-10\\_The-Global-2000\\_Country\\_11.html](http://www.forbes.com/lists/2010/18/global-2000-10_The-Global-2000_Country_11.html) (дата обращения: 12.11.2010).

Мировой кризис внес заметные изменения в список Global 2000. Очевидным становится смещение центров экономического роста из США и Европы в государства с быстро развивающимися экономиками. Анализ изменения количества компаний по странам БРИК и некоторым развитым государствам показывает разнонаправленные тенденции. В 2009 г. из общего числа корпораций 536 являлись американскими, 270 — японскими и 93 представляли Великобританию. Но по сравнению с рейтингом 2008 г. количество фирм из этих государств уменьшилось на 42. Самый значительный рост в рейтинге 2009 г. показали Китай (всего — 113 компаний, увеличение на 22 корпорации), Индия (56 и 9 соответственно) и Канада (62 и 7). По числу компаний — участниц списка “Global 2000” Россия разделила 16-е место с Испанией.

Данный рейтинг показывает, что российский рынок восстанавливает свои позиции: суммарная выручка, объем активов и капитализация корпораций растут. В список 2009 г. как и в предыдущем году вошли 28 отечественных компаний, из которых наиболее высокие позиции занимали «Газпром» (16-е место), «Лукойл» (69), «Роснефть» (77) и Сбербанк России (93). По сравнению с 2008 г. под влиянием кризиса частично изменился состав российских компаний, входящих в рейтинг журнала Forbes, но не изменилось их количество: пять участников выбыли из списка («Славнефть», «Башнефть», «АвтоВАЗ», «Пик Групп» и «ГАЗ»), а пять корпораций вошли в него в качестве новых участников («ФСК ЕЭС», X5 Retail Group, «Сильвинит», «Распадская» и «Магнит»)<sup>22</sup>. Эту тенденцию подтверждает другой международный рейтинг крупнейших корпораций, составленный The Financial Times (FT-500) по итогам 2009 г.<sup>23</sup>

Список Global 2000 также показал, что отраслевая принадлежность компаний развивающихся стран более диверсифицирована. Бразилия в рейтинге Forbes имеет 7 инфраструктурных компаний, Индия — 6 телекоммуникационных, Китай — 9 транспортных и 6 задействованных в торговле, строительстве, производстве инвестиционных товаров. Российские компании представлены в основном нефтегазовым и металлургическим секторами (10 и 7 компаний соответственно).

---

<sup>22</sup> Там же.

<sup>23</sup> Число российских компаний в нем выросло до 11 против 6 год назад. Место компании в рейтинге зависит от ее капитализации, которая рассчитывается путем умножения числа акций на их цену. Помимо «Газпрома» (33-е место), «Роснефти» (62), Сбербанка России (86), «Лукойла» (140), «Сургутнефтегаза» (174), «Норильского никеля» (207) в этом году в список вошли «ВТБ» (263), «НЛМК» (283), «Новатэк» (394), «МТС» (470) и «Вымпелком» (493). В рейтинге 500 крупнейших компаний Европы число российских выросло с 25 до рекордных 32, а в списке 100 крупнейших компаний Восточной Европы российские компании занимают почти две трети мест. Based on Financial Times Official Website. URL: <http://www.ft.com/ft500> (дата обращения: 12.11.2010).

Хотя Forbes не учитывает размеры зарубежных активов при ранжировании корпораций, следует отметить, что примерно две трети отечественных компаний и банков из вошедших в нынешний список Global 2000 имели бизнес за рубежом, а 9 из них — вошли в рейтинг ИМЭМО РАН (20 ведущих ТНК по объемам зарубежных активов в 2008 г.)<sup>24</sup>.

Вместе с тем в международных масштабах абсолютные показатели деятельности российских корпораций выглядят достаточно скромно. Например, пороговый показатель для включения в список 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира по размерам зарубежных активов в 2008 г. составил более 24 млрд долл. По оценке автора, отечественные компании-лидеры «Лукойл» и «Газпром» могут находиться только в верхней половине второй сотни ТНК по данному показателю.

С другой стороны, по размерам имеющихся иностранных активов в перечень 100 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран и государств с переходной экономикой в 2008 г. были включены 8 частных российских компаний, а крупнейшие — «Лукойл», «Евраз», «Северсталь» и АФК «Система» — заняли соответственно 8-е, 23-е, 32-е и 50-е места («Газпром» не был учтен в этом списке из-за отсутствия достоверных данных)<sup>25</sup>.

Укрепление позиций отечественного бизнеса на международном уровне будет определяться не только усилением их влияния на российском рынке, но и диверсификацией деятельности за пределами традиционных сырьевых сфер, выходом на мировой рынок «второго эшелона» российских ТНК, а также повышением эффективности корпоративного управления зарубежными активами и системной поддержкой государством процесса экспорта производительного капитала из России с учетом национальных интересов.

В целом зарубежная предпринимательская активность отечественного бизнеса, в том числе в форме слияний и поглощений, может способствовать усилению позиций российских компаний на глобальных рынках. Формируя полную цепочку производства от добычи и переработки сырья до конечного создания продукта с высокой долей добавленной стоимости, который должен производиться в России, отечественные компании в итоге повышают свою конкурентоспособность и способствуют ее росту в соответствующих отраслях и в экономике страны.

Подобная стратегия действий представляется весьма перспективной. Если российские корпорации в ближайшие годы не смогут

---

<sup>24</sup> Российские транснациональные корпорации продолжают экспансию даже в условиях мирового кризиса. М., 2009.

<sup>25</sup> Investing in a Low-Carbon Economy: World Investment Report 2010. UNCTAD. Geneva, 2010. P. 18—19.

позиционировать себя на мировом рынке как транснациональные, то в дальнейшем достигнуть данной цели будет гораздо сложнее. В среднесрочной перспективе необходимо исходить из того, что конкуренция на внешних рынках резко обострится и выйдет на качественно новый уровень. Это обусловлено ростом международной конкуренции в посткризисный период со стороны других ТНК из стран Азии и Латинской Америки, сумевших обновить структуру своих национальных хозяйств и усилить их экспортный потенциал.

Ключевым условием успешности экономического развития страны является создание эффективной хозяйственной системы, базирующейся на совокупности растущих конкурентоспособных предприятий и фирм. Важно подчеркнуть, что международная конкуренция — решающий стимул для модернизации страны.

В конечном итоге главным критерием зарубежной экспансии российского бизнеса является не повышение эффективности деятельности на уровне отдельных корпораций, а их реальный вклад в развитие конкретных секторов и реализацию приоритетов национальной экономики в целом в посткризисный период.

### Список литературы

Конкурентоспособность российских корпораций на глобальных рынках // БИКИ. 2009. 15 августа.

Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики: Инвестиционный аспект. М., 2007.

Пахомов А.А. Индекс торговли и развития ЮНКТАД // БИКИ. 2008. 15 марта.

Пахомов А.А. Итоги мировой торговли товарами и услугами в 2009 году и перспективы развития внешней торговли России // Экономико-политическая ситуация в России. 2010. Апрель.

Российские транснациональные корпорации продолжают экспансию даже в условиях мирового кризиса. М., 2009.

Country Fact Sheet: Russian Federation, 2010 // UNCTAD Official Website. URL: [www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics)

Developing Countries in International Trade 2007: Trade and Development Index. UNCTAD. N.Y. and Geneva, 2007.

Investing in a Low-Carbon Economy: World Investment Report 2010. UNCTAD. Geneva, 2010.

Trade to Expand by 9,5% in 2010 after a Dismal 2009: WTO Report. Geneva, 2010. 26 March.

Transnational Corporations, Agricultural Production and Development: World Investment Report 2009. UNCTAD. Geneva, 2009.

World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2010—2011. Geneva, 2010. September. URL: <http://www.weforum.org/documents/GCR10/index.html>

## ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

**М.Л. Козельцев<sup>1</sup>,**

канд. экон. наук, доцент, директор Института экономики природопользования и экологической политики ГУ-ВШЭ,

**А.П. Мартусевич<sup>2</sup>,**

экономист, консультант ОЭСР,

**Р.А. Мартусевич<sup>3</sup>,**

канд. экон. наук, заместитель начальника управления жилищно-коммунальной инфраструктуры департамента инфраструктуры Внешэкономбанка

### **О НЕОБХОДИМОСТИ УЧЕТА ОСОБЕННОСТЕЙ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ НОРМИРОВАНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ<sup>4</sup>**

В данной статье авторами прежде всего рассматриваются неустраняемые недостатки существующей системы экологического нормирования и регулирования. Также излагается свое видение задач и общих принципов новой системы технологического нормирования и регулирования в области охраны окружающей среды (в том числе, учитывая международный опыт, предлагается осуществить переход от платы за негативное воздействие на окружающую среду к экологическому налогу). В заключение обсуждается специфика регулирования в секторе коммунальных природоохранных услуг.

**Ключевые слова:** экологическое регулирование, экологический налог, наилучшие доступные технологии, водопроводно-канализационное хозяйство, экологические услуги.

At the beginning of this article the authors remind to their readers about unavoidable current environmental regulation system shortcoming. Then they present their vision on the tasks and general principles for introducing regulation based on best available techniques (BAT) approach (also, taking into consideration the experience of the OECD countries to proceed from pollution charges to environmental taxes). At the end of the article the authors raise a very important issue of the specific regulation mechanism in the environmental service sector (water supply and sanitation).

**Key words:** environmental regulation, environmental taxation, best available techniques, water supply and sanitation, environmental services.

<sup>1</sup> Козельцев Михаил Львович, тел.: +7 (495) 698-15-61; e-mail: mkozeltsev@hse.ru

<sup>2</sup> Мартусевич Александр Петрович, тел.: +7 (33-6-08) 94-83-23; e-mail: a\_martusovich@mail.ru

<sup>3</sup> Мартусевич Роман Александрович, тел.: +7 (916) 999-54-85; e-mail: romanam@list.ru

<sup>4</sup> В статье представлено личное мнение каждого из авторов. Оно может не совпадать с позицией организаций, в которых авторы работают.

Вопрос о переходе с действующего в стране санитарно-гигиенического на технологическое нормирование и регулирование в области охраны окружающей среды давно «перезрел». Его нужно было решать еще в конце прошлого века. При этом необходимо подчеркнуть, что в статье не ставится под сомнение важность самого учета санитарно-гигиенического и эпидемиологического фактора в государственной политике регулирования качества окружающей среды. Этот фактор будет оставаться одним из важнейших ее элементов, в том числе из-за дальнейшего своего обогащения через развитие системы управления рисками для здоровья населения и окружающей среды.

Речь в данном материале идет о недопустимости применения неадекватных и непрозрачных базовых процедур санитарно-гигиенического нормирования и регулирования, приведших к потере смысла политики государственного регулирования. При этом существующая система регулирования не может быть радикально улучшена, она должна быть наполнена другим содержанием. В нахождении утраченного смысла и состоит суть перехода к технологическому нормированию и регулированию в области охраны окружающей среды.

При разработке новой экологической политики и построении адекватной системы нормирования и регулирования как важного элемента этой политики необходимо:

- быть уверенным, что предлагаемые новые подходы действительно помогут избавиться от недостатков существующей системы, не породив при этом новых проблем;

- четко представлять себе, что не существует панацеи, т.е. некоего простого универсального подхода, несмотря на единство общих принципов такого нормирования и регулирования (авторы уверены, что адекватное нормирование и регулирование, например, сектора природоохранных услуг, будет существенно отличаться от добывающей и перерабатывающей промышленности).

## **1. Почему нужна модернизация существующей системы**

Достижение страной глобальной конкурентоспособности, которое происходит в том числе за счет технологической модернизации и соответствующего существенного улучшения экологических показателей, требует проведения адекватной реформы и в экологической сфере, так как существующая в России система экологического нормирования и регулирования препятствует модернизации в силу ряда присущих ей фундаментальных недостатков. Рассмотрим их подробнее.

1. Под требуемым качеством окружающей среды понимается такое ее состояние, при котором у населения полностью отсутствует риск развития хронических заболеваний, вызванных загрязнением окружающей среды, а для водной среды также риск гибели гидробиоты (концепция «нулевого риска»). Подобный «максималистский» подход давно отвергнут в развитых экономиках мира, которые используют принцип, основанный на приемлемо малой величине риска, и создают стимулы для постепенного, но неуклонного улучшения экологических показателей там, где желаемого идеала быстро достичь нереально в силу имеющихся технологических или жестких финансовых ограничений.

Многие российские нормативы качества природной среды (ПДК) и рассчитанные на их основе нормативы выбросов и сбросов предприятий являются очень жесткими, т.е. недостижимыми при приемлемых затратах. В результате в прошлом для достижения компромисса между идеальными требованиями и реальностью постоянно приходилось устанавливать для предприятий индивидуальные нормативы временно согласованных выбросов и сбросов (ВСВ и ВСС).

2. В отношении многих видов негативного воздействия на окружающую среду, например выбросов в воздушный бассейн, ставки платежей были и остаются неадекватно низкими: они имеют чисто фискальный характер, но не создают стимулирующего воздействия. Кроме того, большие транзакционные издержки часто приводят к фискальной и экономической неэффективности системы (затраты многих малых и средних предприятий на разработку и согласование томов предельно допустимых выбросов и сбросов — ПДВ и ПДС (ВСВ и ВСС) нередко кратно превышают суммы вносимых этими предприятиями платежей за негативное воздействие), что означает чистые потери для общества.

3. Крайне несовершенными (и весьма коррупционно емкими) являются и методики определения класса опасности сложных по химическому составу отходов, и методики оценки экологического ущерба. Несовершенны и используемые модели рассеивания, расчетные концентрации по которым даже для самых простых — точечных и линейных источников — подчас многократно отличаются (причем в сторону завышения) от фактических, измеренных концентраций.

Президент РФ Д.А. Медведев на заседании президиума Государственного совета по вопросам совершенствования государственного регулирования в сфере охраны окружающей среды (Москва, 27.05.2010) дал однозначно негативную характеристику существующей системе: «В настоящее время используются разработанные в 1940—1950-е гг. прошлого века санитарно-гигиенические и ры-

бохозяйственные нормативы. В большинстве случаев они, во-первых, практически невыполнимы и, во-вторых, не учитывают так называемое реальное или фоновое состояние окружающей среды, специфические особенности территорий и другие проблемы».

4. Для государственной системы правоприменения уже на этапе выбора объектов для проверок характерны огромные транзакционные издержки, бессистемность и произвол. К сожалению, в период с 2000 по 2009 г. в отдельных областях экологического права и в практике его применения в России не только не было улучшений, но даже произошли контрреформы. В частности, в последнее время участились случаи произвольной интерпретации государственными уполномоченными органами в области охраны окружающей среды РФ основных категорий, имеющих однозначный смысл в экологическом праве других стран мира.

Наверное, наиболее оидозным примером является отождествление понятий «вред окружающей среде» (действие, связанное с нарушением законодательства) и «негативное воздействие на окружающую среду» (установленное и регулируемое законодательством). При отождествлении этих терминов у контрольно-надзорных органов нет необходимости проводить тщательные и трудоемкие экспертизы установления факта нанесения экологического вреда. Теперь за несогласованное с контрольными органами в установленные сроки (часто по объективным причинам) разрешение на сброс (выброс) с предприятия будут взиматься многомиллионные иски как за реальный экологический ущерб.

Президент РФ Д.А. Медведев на упомянутом выше заседании президиума Государственного совета отметил проблему с обеспечением информационно-методологической базы для корректного определения экологического вреда и ущерба, заявив: «У нас и это большая проблема, абсолютно недостаточное количество данных об экологическом ущербе».

Стимулов к существенному снижению энерго- и ресурсоемкости экономики, улучшению состояния окружающей среды и полезным инновациям, позволяющим достичь вышеперечисленного, существующая система не создала. Показатели энерго- и ресурсоемкости ВВП и состояния окружающей среды в России если и улучшаются, то достаточно медленно, причем сокращение одних показателей (например, снижение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу в кг на единицу ВВП) компенсируется стагнацией других (например, в отношении сбросов загрязняющих веществ) и даже ухудшением третьих показателей (например, образование отходов производства и потребления на единицу ВВП в постоянных ценах).

Используя терминологию «зеленой» системы национальных счетов, следует отметить, что, по оценкам Всемирного банка, в стране даже в «тучные» 2001—2007 гг. наблюдался почти нулевой, а в отдельные годы даже отрицательный рост, т.е. происходило сокращение национального богатства (запасов природного и человеческого капитала и основных фондов). Российские исследователи доказали, что «тучные годы» экономического подъема оказались самыми неэффективными и потерянными с точки зрения улучшения экологической ситуации в стране. Объем инвестиций в охрану окружающей среды в общем объеме инвестиций продолжил неуклонное падение. В 1990-е гг., несмотря на катастрофическую нехватку средств в бюджете России, статья расходов на охрану окружающей среды хотя и не дотягивала до стандартов развитых стран в 2—3% от общего объема расходов, но «держалась» на уровне 0,4—0,5%. «Переломным» этапом стал период с 2005 по 2007 г., когда при трехкратном увеличении профицита бюджета доля расходов на охрану окружающей среды в функциональной структуре расходов государственного бюджета РФ снизилась более чем втрое<sup>5</sup>.

В настоящее время, когда необходимо принимать срочные меры для перелома сложившегося негативного тренда, не следует пытаться «изобретать велосипед», а следует руководствоваться международным опытом и образцами хорошей практики, демонстрирующими, что задача модернизации может быть решена грамотным подбором и использованием подходящих наборов инструментов.

## **2. О чем свидетельствует международный опыт**

Опыт стран Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) 1995—2005 гг. показывает<sup>6</sup>, что экологические налоги могут стать результативным и эффективным инструментом экологической политики, так как посылают экономическим агентам адекватные ценовые сигналы, стимулирующие соответствующие изменения в их поведении.

Все страны ОЭСР используют сразу несколько экологических налогов и платежей, которые призваны решать различные задачи. Причем налоги всегда используются в комбинации с другими инструментами экологической политики. Экологических налогов в странах ОЭСР насчитывается не менее 375, экологических платежей — около 250, включая плату за загрязнение окружающей среды и плату за экологические услуги.

---

<sup>5</sup> См.: Ермолова Е.В., Козельцев М.Л. Экологическая ситуация и политика в России на смене веков. М., 2009.

<sup>6</sup> The Political Economy of Environmentally Related Taxes. OECD, 2006.

Надлежащая комбинация указанных инструментов позволяет решать большинство или почти все экологические задачи. Но для каждой отдельной страны использовать столько инструментов сразу не нужно, поскольку далеко не все они в равной степени полезны. С другой стороны, неразумно надеяться решить все задачи сразу с использованием лишь одного инструмента, например платы за негативное воздействие на окружающую среду. Пакет инструментов должен отличаться необходимым разнообразием. Имея такое богатство выбора, определение минимально необходимого для России набора эффективных и результативных инструментов — задача не из легких.

Для экологических налогов и платежей (помимо общих требований к налогам) важными являются три момента:

- 1) экологическая результативность и экономическая эффективность;
- 2) влияние на международную конкурентоспособность отечественных производителей;
- 3) перераспределительные эффекты.

С точки зрения перераспределительных эффектов весьма нежелательной является ситуация, когда вводимый экологический налог или платеж эквивалентен регрессивному налогу, который больше всего бьет по малоимущим слоям населения. Например, таким свойством обладают платежи за сбросы неочищенных и недостаточно очищенных хозяйственных сточных вод, поступающих в канализацию, так как предполагается, что:

а) эти платежи являются статьей затрат, учтенной в тарифе и покрываемой тарифом;

б) малоимущие и более зажиточные слои населения одинаково пользуются водопроводом и канализацией и сбрасывают в канализацию примерно одинаковые объемы сточных вод (в литрах на человека в сутки по нормам или по приборам учета водопотребления) и в результате платят за канализацию примерно одинаковые суммы.

Эта проблема обычно решается тем, что часть доходов бюджета, генерируемых соответствующим экологическим налогом или обязательным платежом, используется для выделения адресных субсидий малоимущим слоям населения, по которым ударил регрессивный налог. Причем сумма субсидии должна полностью компенсировать их потери.

В странах ОЭСР были выявлены объективные преимущества экологических налогов по сравнению с такой альтернативой, как плата за загрязнение окружающей среды (в российском случае — плата за негативное воздействие на окружающую среду), при решении следующих задач:

1) сокращение выбросов от мобильных источников (задача весьма актуальная и приоритетная для большинства крупных городов и мегаполисов мира);

2) снижение нагрузки на транспортную инфраструктуру, сокращение капитальных затрат и объема ресурсов, расходуемых на ее создание, поддержание и развитие. В частности, налоги на моторное топливо и смазочные материалы (ГСМ) и налоги на автомобили (выплачиваются при первой регистрации нового автомобиля) призваны решать задачи 1 и 2;

3) сокращение загрязнения от неточечных источников (например, задача сокращения загрязнения почвы и водных объектов пестицидами, используемыми в сельском хозяйстве, решается в том числе путем введения экологического налога на пестициды);

4) снижение нагрузки на инфраструктуру обращения с отходами, сокращение капитальных затрат и объема ресурсов, расходуемых на ее создание, эксплуатацию, содержание и развитие;

5) предотвращение ненадлежащего обращения с опасными отходами, их попадания в окружающую среду или на свалки и полигоны бытовых отходов.

Задачи 4 и 5 решаются при помощи введения налога на тару и упаковку, а также использования схем удержания и возврата залоговой стоимости для таких видов продукции, как оборотная тара для напитков, шины, батарейки и аккумуляторы и др.;

б) снижение объемов сбросов в водные объекты ряда загрязнителей, например поверхностно-активных веществ (ПАВ). Этому способствует экологический продуктовый налог на синтетические моющие средства (шампуни, стиральные порошки, пасты и т.д.).

Для стационарных точечных источников загрязнения преимущество экологических налогов, которыми облагаются некоторые виды выпускаемой продукции и (или) используемые технологии, в сочетании с платой за природные ресурсы (в том числе налог на землю) и за оказание экологических услуг по сравнению с действующим в России единственным инструментом — платой за негативное воздействие на окружающую среду — выражается в следующем:

— создание стимулов к технологическим усовершенствованиям и инновациям;

— существенное снижение затрат на расчет и администрирование, мониторинг и принуждение к исполнению закона;

— снижение неопределенностей, порождающих сомнения в справедливости системы, а также создающих возможности для уклонения от выполнения ее требований и (или) для коррупции.

### **3. Ключевые цели и общие принципы предлагаемой реформы экологического нормирования и регулирования в России**

Учитывая представленный выше опыт стран ОЭСР, можно сформулировать цели и общие принципы желаемой реформы системы экологического регулирования, нормирования и налогообложения в России.

Первой важнейшей целью данной реформы должно стать создание надлежащей системы стимулов, направленных на:

а) сокращение объемов потребления товаров и услуг (и спроса на них), производство и утилизация отходов от которых связаны со значительным негативным воздействием на окружающую среду (в том числе на климат) и здоровье населения;

б) производство товаров и услуг способами, более чистыми и менее вредными для окружающей среды и здоровья людей, улучшение экологических показателей на основе технологического обновления и инноваций;

в) более равномерное размещение производительных сил и выравнивание экологической нагрузки на территории различных регионов страны, снижение излишней концентрации крупной промышленности в старых промышленных районах.

Второй важной целью должно стать:

а) снижение транзакционных издержек, связанных с функционированием системы;

б) переход к отношениям добросовестного партнерства и сотрудничества между контрольно-надзорными органами и природопользователями вместо нынешних отношений, больше напоминающих отношения всевластного господина и его лукавого слуги, которого обязательно нужно «подловить» на очередном нарушении и примерно за это наказать.

В конечном счете предлагаемая реформа должна обеспечить:

— реализм экологических требований и компромисс между тем, чего хочется достичь в идеале, и тем, что технологически возможно с приемлемыми затратами;

— баланс различных интересов и потребностей общества, включая потребности в экономическом развитии и в чистой окружающей среде.

Приняв во внимание мировой опыт, для достижения указанных целей в качестве лучшей альтернативы целесообразно перейти на нормирование и регулирование, основанное на:

1) отказе от максималистской концепции «нулевого риска» в пользу концепции «приемлемого малого риска»;

2) оценке минимально возможных для данной продуктовой отрасли уровней негативного воздействия на окружающую среду,

достижимых при использовании так называемых «лучших имеющихся технических средств» (“*best available techniques*”, ВАТ), которые в России называют также «наилучшими доступными технологиями» (НДТ);

3) создании стимулов для постепенного, но неуклонного улучшения экологических показателей там, где требуемого идеала быстро достичь нереально ввиду масштаба требуемых затрат и (или) из-за отсутствия соответствующих технологий;

4) методически корректной оценке экологического ущерба;

5) дополнении введенных государством административных и экономических инструментов добровольными экологическими соглашениями между государственными органами и отраслевыми союзами и (или) отдельными компаниями, усилении роли экоменеджмента и экоаудита как инструментов для выстраивания добросовестного партнерства между обществом, публичной властью и производителями.

Предлагаемый новый подход к экологическому нормированию и регулированию должен строиться на определенных принципах, которые рассмотрены ниже.

Политика государственного регулирования охраны окружающей среды и рационального природопользования по-прежнему основывается на экосистемном подходе, принципах «загрязнитель платит», «потребитель платит» и «выгодополучатель платит», концепции «приемлемого малого риска», «принципе предосторожности» и принципе предотвращения ущерба. При этом в отраслях материального производства и услуг природоохранной инфраструктуры данная политика должна быть построена на основе постепенного, но неуклонного перехода на «наилучшие доступные технологии» — НДТ — в широком значении этого термина, предусматривающие не только технические усовершенствования, но и инновации в системе управления в сочетании с механизмами нормирования совокупного воздействия на окружающую среду.

Политика государственного стимулирования благоприятных технологических изменений и природоохранных инвестиций должна включать в себя пакет административных и экономических инструментов, в том числе экологическое налогообложение, возмещение ущерба и штрафы, льготные кредиты, ускоренную амортизацию, бюджетные и внебюджетные целевые фонды, спецсчета, в ряде случаев также прямые и перекрестные субсидии и др.

Экологическое налогообложение ряда видов продукции и обложение используемых технологий (в том числе через таможенные пошлины при импорте) как инструмент стимулирования перехода на НДТ займет центральное место в политике госрегулирования в сочетании с механизмом продажи квот (инструмент регулирова-

ния предельного уровня воздействия на определенную территорию) и системой штрафов. При этом, по мнению авторов, при общности подхода экологическое регулирование отдельных секторов экономики и отраслей промышленности (сельское и лесное хозяйство, ТЭК, перерабатывающая промышленность, сектор природоохранных услуг и т.д.) неизбежно будет иметь свои важные особенности и специфические инструменты и потому должно быть рассмотрено отдельно.

Далее разбирается специфика применения указанных принципов к услугам коммунальной природоохранной инфраструктуры на примере отведения и очистки сточных вод, сбрасываемых в коммунальную систему раздельной хозяйственной канализации.

#### **4. Сектор услуг коммунальной природоохранной инфраструктуры**

Данный сектор предоставляет своим клиентам (т.е., по сути, истинным загрязнителям) экологические услуги по надлежащему, экологически безопасному отведению и очистке сточных вод, санитарной очистке территорий поселений и обращению с коммунальными отходами, т.е. по сокращению риска от загрязнений, произведенных вне сектора. В этом заключается своеобразие сектора с точки зрения организации порядка нормирования, регулирования и внедрения механизмов стимулирования.

В плане разнообразия используемых и появления новых видов технологий отрасль достаточно консервативна. В водоотведении, например, используется ограниченное количество основных технологий очистки хозяйственных сточных вод (5—6 основных технологий): механическая, (физико)-химическая, обычная и глубокая биологическая очистка, с доочисткой и удалением азота и фосфора и обеззараживанием очищенных сточных вод перед их сбросом в водные объекты.

Своеобразием данного сектора является установление государством правил и норм, которые необходимо соблюдать при строительстве объектов, стандартов качества услуг, включая достаточно жесткие требования к очистке сточных вод. При этом далеко не всегда учитывается величина риска для здоровья населения и окружающей среды: одинаково жесткие стандарты установлены как для канализационных очистительных систем (КОС) крупных городов, так и для малых поселений, где объемы образования сточных вод и отходов, как правило, предполагают гораздо меньшие риски и капитальные затраты на их минимизацию, чем в крупных поселениях.

Авторы предлагают подход к экологическому регулированию и нормированию в водопроводно-канализационном хозяйстве (ВКХ),

который отвечает изложенной выше концепции и принципам и позволит обеспечить приемлемо малый риск для окружающей среды и здоровья населения. Суть данного подхода описана ниже.

Во-первых, на основе концепции приемлемого малого риска (определение величины которого есть предмет общественного договора) необходимо будет пересмотреть классификацию водных объектов и требования к качеству воды в водных объектах разного класса. Необходимо признать, что далеко не все водные объекты имеют непременно рыбохозяйственное значение. Для этого можно использовать соответствующие разработки, выполненные ОЭСР, например, для Республики Молдова.

Далее при определении требуемой степени очистки хозяйственных сточных вод, руководствуясь опять же концепцией приемлемого малого риска, необходимо установить, какая степень очистки должна быть обеспечена в зависимости от таких факторов, как:

- размер населенного пункта;
- поступления на КОС только хозяйственных стоков или также промстоков и сточных вод от других объектов;
- в водный объект какого класса и назначения происходит сброс очищенных сточных вод (при этом следует отличать объекты с интенсивным водообменом от объектов, подверженных эвтрофикации, и учитывать установленные для данного водного объекта требования к качеству воды и другие существенные факторы, например климатические).

Необходимо ввести соответствующую градацию требуемых технологий водоотведения и минимальной глубины очистки и установить, что каждый раз следует применять НДТ для соответствующего вида очистки.

Например, можно установить, что для всех малых поселений с общим объемом сброса сточных вод, эквивалентным сбросу хозяйственных сточных вод от населения численностью до 2 тыс. человек, достаточно, чтобы в малоэтажных частных домах были как минимум туалеты с покрытыми выгребными ямами или септики, а в многоквартирных домах, зданиях публичного сектора (включая административные здания, детские сады и школы, фельдшерские пункты) и объектах торговли и сферы услуг были как минимум септики (для этого необходим водопровод).

Для более крупных поселений с общим объемом образования сточных вод и загрязняющих веществ в них, эквивалентным сбросу хозяйственных сточных вод от населения численностью от 2 до 10 тыс. человек, следует установить обязательность наличия септиков или канализации, к которым должны быть присоединены как минимум все многоквартирные дома и все объекты публичного сектора, торговли и сферы услуг. Причем при наличии канализации сточ-

ные воды должны подвергаться механической очистке, соответствующей НДТ для механической очистки, возможно, дополненной биологической очисткой корнями высших растений. Далее, все поселения с общим объемом сброса сточных вод и загрязняющих веществ в них, эквивалентным сбросу хозяйственных сточных вод от 10 тыс. до 300 тыс. человек, должны иметь централизованную систему канализации, охватывающую всех экономических агентов.

Наконец, все поселения с общим объемом сброса сточных вод и загрязняющих веществ в них, эквивалентным сбросу хозяйственных сточных вод от более чем 300 тыс. человек, должны иметь систему канализации, доставляющую собранные сточные воды на КОС, обеспечивающие кроме механической и глубокой биологической очистки также доочистку с удалением азота и фосфора по технологии, соответствующей НДТ для требуемой глубины очистки, доочистки и обращения с иловым осадком КОС.

Следуя принципам социальной справедливости и финансовой доступности цены на экологические услуги для потребителей (в первую очередь для населения), необходимо будет установить достаточно длительный переходный период (5—10 лет) и дифференцированные крайние сроки для выполнения указанных выше требований и перехода на соответствующие НДТ. Также нужно учитывать значимость объема и состава загрязнений и сопутствующие риски для окружающей среды и здоровья людей. Например, в отношении требования доочистки с удалением азота и фосфора наиболее короткий срок (до 5 лет) может быть установлен вначале для мегаполисов, потом для городов с населением свыше 500 тыс. человек, а самый длительный крайний срок — для всех остальных поселений. Именно так, постепенно, наши соседи — страны ЕС достигают выполнения требований Директивы ЕС по очистке сточных вод в городах.

Самый тонкий момент в предлагаемой авторами схеме — это создание и внедрение адекватных правил приема промышленных (не хозяйственных) сточных вод в коммунальную канализацию и порядок взаиморасчетов при этом. Наиболее приемлемые, по мнению авторов, правила игры, которые помогут создать необходимую систему стимулов, приведены ниже.

Определяется перечень загрязнений, сверхнормативный сброс которых в коммунальную канализацию запрещен полностью из-за неприемлемо большого риска для окружающей среды и здоровья населения или для безаварийной работы канализации (например, залповый сброс отходов молокозавода, содержащих казеин, способен убить бактерии и вывести из строя биологическую очистку на КОС).

Для остальных загрязняющих веществ устанавливаются нормативы сброса, отвечающие проектным показателям используемой предприятием технологии производства и локальной очистки сточных вод. При этом абоненты подают декларацию о сбросе, в которой указываются фактические объемы сброса загрязняющих веществ, а также уровни сброса, отвечающие НДТ для их продуктовой отрасли и проектным показателям той технологии, за которую они уплачивают экологический налог.

Если действуют территориальные квоты на сброс отдельных загрязняющих веществ, в декларации также должна быть указана квота данного предприятия на сброс этих веществ (с учетом возможностей покупки дополнительных единиц сброса там, где ведется торговля квотами на сброс).

Уплачиваемый предприятием экологический налог включает, в частности, налог (плату) за нормативный сброс. За сброс свыше норматива или превышение сброса отдельных загрязняющих веществ сверх располагаемой квоты на их сброс предприятию дополнительно начисляется штраф. Предприятия и организации, осуществляющие сброс в коммунальную канализацию (далее — абоненты), платят непосредственно водоканалу по определенным тарифам за отведение и очистку сточных вод, перечисляют соответствующую долю подлежащего уплате в бюджет экологического налога за сброс загрязняющих веществ в водные объекты, а также оплачивают начисленный им штраф за сверхнормативный сброс через специальный транзитный счет (такой транзитный счет может быть открыт, например, в виде субсчета местной налоговой инспекции в казначействе; его режим и прочие детали требуют отдельного обсуждения).

Все загрязнения, поступающие в канализацию, должны быть разделены на две группы:

1) те, сбросы которых нормируются для КОС, использующих соответствующие НДТ (в том числе БПК<sub>5</sub>, взвешенные вещества, азот полный, фосфор, патогенные микроорганизмы);

2) те, для устранения которых КОС, строго говоря, не предназначены (соединения хрома и других тяжелых металлов).

В отношении загрязнений первой группы задача водоканала — обеспечить очистку, т.е. удаление этих загрязнений в соответствии с проектными показателями используемых НДТ для глубины очистки, требуемой для данного поселения (или группы поселений). Показатели задаются проектными предельно-допустимыми концентрациями загрязнений первой группы в очищенных на КОС сточных водах, сбрасываемых в водный объект.

Если водоканал устранил эти загрязнения в соответствии с проектными показателями используемых технологий очистки, он платит экологический налог по соответствующей ставке, который

включается в тариф и де-факто регрессом будет оплачен абонентами в составе тарифа на отведение и очистку сточных вод. Если же водоканал не обеспечил проектных показателей очистки для требуемой технологии очистки, то сверх экологического налога он заплатит штраф, который вычитается уже из прибыли организации водопроводно-канализационного хозяйства или формирует ее убыток.

Что касается загрязнений второй группы, то их объемы, сброшенные всеми абонентами, суммируются по каждому виду загрязнения и сравниваются с объемами этих загрязнений, сброшенных водоканалом в водные объекты (после очистки на КОС). Нередко будет возникать ситуация, когда КОС, прямо не предназначенные для устранения загрязнений второй группы, тем не менее в силу ряда причин частично смогут удалить некоторые из них (например, соединения хрома). Эти загрязнения, правда, останутся в иловом осадке КОС, что может привести к росту затрат на обращение с таким осадком.

В таком случае может возникать экономия в виде разницы между суммой экологического налога в части сброса в водные объекты, поступившей на указанный выше специальный транзитный счет от абонентов, и суммой платы за сброс загрязнений второй группы, которую следует внести с учетом достигнутого водоканалом частичного удаления ряда загрязнений. Определение конкретных деталей алгоритма расчета суммы экономии не является предметом данной статьи. Этот важный вопрос требует детальной проработки и обсуждения с отраслевым сообществом.

В статье обсуждается лишь принцип экономии, а он состоит в том, что часть экономии с учетом возможных дополнительных затрат водоканала на обращение с иловым осадком КОС, содержащим уловленные загрязнения, должна поступать водоканалу в качестве поощрения, а другая часть — возвращаться абонентам, загрязнения которых были частично уловлены на КОС или нейтрализованы в системе канализации. А чтобы стимулы и для водоканала, и для абонентов к улучшению степени очистки сбрасываемых сточных вод были сильными, авторы полагают целесообразным перечислять в доход водоканала большую часть указанной суммы экономии на уплате экологического налога, например в пропорции 70 : 30. Подобный принцип распределения средств заставит абонентов водоканала улучшать свою работу и строить локальные очистительные сооружения, чтобы оставить у себя всю экономию, а не отдавать большую ее часть «на сторону». А водоканалы получат стимул и заметные средства на улучшение очистки даже сверх установленных им требований, если это окажется экономически выгодным.

## 5. Проблемы внедрения

Естественно, что переход на предлагаемую систему регулирования, нормирования и квотирования потребует значительной предварительной работы. Первой методической проблемой предлагаемой альтернативы является необходимость произвести оценку агрегированного воздействия на окружающую среду и здоровье человека основных используемых технологий и выбрать из них те, показатели которых следует принять за определение НДТ. Следует иметь в виду, что такая сложная работа будет выполнена один раз, а ее результатами можно будет пользоваться десятилетиями, пересматривая при необходимости (раз в 7—15 лет) определение НДТ по мере появления новых технологий.

Опыт стран ОЭСР показывает, что экологические налоги приносят большой экологический эффект, когда они используются вместе с такими инструментами, как налоги на использование природных ресурсов (в том числе земельный налог), платежи за оказание экологических услуг, а также схемы удержания и возврата залоговой стоимости. Поэтому реформу по переходу на новую систему технологического нормирования и регулирования в области охраны окружающей среды целесообразно проводить одновременно с реформой системы платежей за природные ресурсы и пересмотром инструментов и механизмов бюджетного и внебюджетного финансирования природоохранных мероприятий и инвестиций в природоохранную инфраструктуру. Это неизбежно потребует внесения существенных изменений в действующее законодательство, включая Бюджетный и Налоговый кодексы РФ, и в систему межбюджетных отношений.

**Е.С. Середенко<sup>1</sup>,**

аспирант экономического ф-та МГУ имени М.В.Ломоносова,

**Н.Н. Середенко<sup>2</sup>,**

аспирант ф-та бизнес-информатики Национального исследовательского университета — Высшей школы экономики

## **МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ**

В статье рассмотрены понятия «аналитическая информационная система» и «экономическая эффективность» в применении к информационным системам. Построена модель оценки экономической эффективности аналитических информационных систем, основанная на базовых экономических теоретических моделях и подходах. Особенностью данного подхода является тезис о наличии жесткой зависимости между эффективностью информационной системы и экономическим результатом бизнеса, что не характерно для обычных (транзакционных) систем, однако отражает специфику класса аналитических информационных систем. Представленная модель позволяет провести оценку экономической эффективности произвольной аналитической информационной системы, участвующей в каком-либо бизнесе предприятия.

**Ключевые слова:** аналитическая информационная система, оценка экономической эффективности, акт принятия решения, распределение экономического результата.

In this article the concepts of “analytical information system” and “economic efficiency” are considered in application to the information systems. The model of an economic efficiency estimation of the analytical information systems, based on economic fundamental theoretical models, is proposed. A feature of the given approach is the thesis of the strong dependence which exists between the effectiveness of the information system and the economic result of business that is not typical for the transactional systems, but typical for the analytical information systems. The model allows estimating the economic efficiency of any analytical information system involved in any enterprise business process.

**Key words:** analytical information system, business intelligence, economic efficiency estimation, decision-making act, profit allocation.

### **1. Введение**

Первоначально основными задачами информационных технологий (ИТ) на предприятии были обеспечение документооборота и автоматизация процессов предприятия (в том числе внедрение разнообразных учетных систем). В настоящее время равноправными участниками информационной среды предприятий становятся

---

<sup>1</sup> Середенко Евгений Сергеевич, e-mail: negwest@mail.ru

<sup>2</sup> Середенко Наталья Николаевна, e-mail: nseredenko@hse.ru

разнообразные средства аналитики, которые позволяют быстро получить информацию из внутренних учетных систем, а также из внешних информационных источников. Несмотря на интуитивное понимание важности и ценности средств аналитической обработки информации на предприятии, методы численной оценки ценности таких средств для бизнеса развиты слабо. Большинство высокоразвитых и технически прогрессивных предприятий если и используют какую-либо методику для оценки бизнес-выгод от аналитики в финансовом выражении, то, как правило, применяют поверхностные или заведомо некорректные методики (например, вычисление выгод через сопоставление со стоимостью аналогичной деятельности, выполняемой вручную).

## **2. Основные понятия**

### ***2.1. Аналитическая информационная система***

К классу аналитических информационных систем относятся системы, назначение которых состоит в поддержке принятия решений лицом, принимающим решения в условиях неопределенности. Обязательными компонентами аналитической информационной системы являются: задача принятия решения, неопределенность (будущего, в том числе влияние исполнения того или иного решения на будущее), информационная система, предназначенная для поддержки принятия решений, человек, принимающий решение с использованием этой информационной системы, база данных/знаний и моделей их обработки

### ***2.2. Процессная модель предприятия***

Для построения модели деятельности предприятия в рамках статьи используется процессный взгляд на предприятие. Под процессом понимается определенный порядок рабочих активностей, имеющих начало и конец, распределенных во времени и пространстве и имеющих четко определенные входы и выходы<sup>3</sup>. Всю цепочку создания продукта можно представить в виде множества связанных процессов, каждый из которых участвует в создании или добавлении стоимости будущего продукта или услуги. Каждый отдельный процесс будем называть бизнес-процессом.

Под бизнесом предприятия понимается совокупность бизнес-процессов, для которых известен общий экономический результат (т.е. известны экономические показатели этой совокупности, в первую очередь прибыль).

Важным типом активности в составе бизнес-процесса является активность, состоящая в принятии решения, влияющего на эко-

---

<sup>3</sup> *Davenport T.* Process Innovation: Reengineering Work through Information Technology. Boston, 1993.

номический результат тех бизнесов, в состав которых входит данный бизнес-процесс. Исполнителя этой активности будем называть лицом, принимающим решение (ЛПР). Такую активность будем называть актом принятия решения. Важно отметить, что в процессе исполнения некоторых актов принятия решения исполнитель применяет аналитическую информационную систему или несколько таких систем.

### ***2.3. Экономическая эффективность***

Под экономической эффективностью понимается эффект на единицу затрат, т.е. отношение экономического эффекта к затратам на внедрение и эксплуатацию информационной системы, выраженное в процентах<sup>4</sup>. Под оценкой экономического эффекта следует понимать вычисление предпринимательской прибыли, которая является результатом бизнеса.

Необходимо отметить, что экономическая эффективность может обозначать как способность системы в процессе ее функционирования производить экономический эффект (потенциальная эффективность), так и действительное создание такого эффекта (фактическая эффективность). Эта двойственность учтена при построении модели.

Фундаментом анализа экономической эффективности аналитической информационной системы является теория предпринимательства, неопределенности и прибыли. В своей работе «Риск, неопределенность и прибыль» (2003) Ф. Найт показал, что причиной появления прибыли в предпринимательской деятельности в условиях рынка является вынесение суждений в условиях неопределенности<sup>5</sup>, т.е., иными словами, именно принимаемые решения в условиях неопределенности результата этого решения являются причиной возникновения прибыли.

## **3. Описание модели**

### ***3.1. Общее описание модели***

Рассмотрим задачу оценки экономической эффективности аналитической информационной системы  $A$  в рамках некоторого бизнеса  $P$  в некоторый заданный период времени  $T$ .

На основании введенных выше определений можно сформулировать важный тезис, лежащий в основании выстраиваемой модели: наличие положительного экономического результата (прибыли) является следствием только лишь актов принятия решений. То есть, независимо от сложности бизнеса предприятия, положительный

---

<sup>4</sup> См.: *Скрипкин К.Г.* Экономическая эффективность информационных систем. М., 2002.

<sup>5</sup> См.: *Найт Ф.Х.* Риск, неопределенность и прибыль. М., 2003. С. 294.

результат этого бизнеса (предпринимательская прибыль) является следствием только лишь актов принятия решения, входящих в составляющие бизнес бизнес-процессы. Значит, под экономическим эффектом от использования аналитической системы можно понимать вклад аналитической системы в эффект от принятия решения в заданном бизнесе предприятия, а общий результат бизнеса предприятия является суммой эффектов от принятия решений в этом бизнесе (с поправкой на неоправданные потери бизнеса от некачественной организации бизнес-процессов).

Тогда модель оценки экономической эффективности аналитической информационной системы можно условно записать следующим образом:

$$E = S \times D \times (W + \epsilon) / C,$$

где  $E$  — экономическая эффективность (обычно выражается в процентах);  $S$  — оператор распределения экономического результата между ЛПР и аналитической системой, участвующей в принятии решения;  $D$  — оператор распределения экономического результата между актами принятия решения, являющимися этапами бизнес-процессов, составляющих бизнес;  $W$  — экономический результат бизнеса;  $\epsilon$  — потери бизнеса от недостаточно эффективной организации бизнес-процессов;  $C$  — затраты бизнеса на аналитическую систему.

Числитель дроби показывает экономический результат (эффект) использования аналитической информационной системы.

Рассмотрим каждый из элементов модели более детально.

### ***3.2. Экономический результат бизнеса***

Экономический результат (эффект) бизнеса предприятия — это вычисленное значение предпринимательской прибыли. В классическом случае предпринимательская прибыль — это балансовая прибыль за вычетом процента на вложенный капитал (с тем же уровнем риска), ренты с земли, которой владеет предприниматель, и стоимости затраченного предпринимателем труда, не вошедшей в балансовую прибыль.

Расчет экономического результата бизнеса предприятия в рамках данной модели ничем не отличается от стандартных подходов и не будет рассматриваться в данной статье.

### ***3.3. Распределение экономического результата между актами принятия решения***

Оператор распределения экономического результата между актами принятия решения, являющимися этапами бизнес-процессов, составляющих бизнес, определяется матрицей размером  $d \times 1$ , где  $d$  — количество этапов в бизнес-процессах, составляющих биз-

нес, представляющих собой акты принятия решений. Число в каждой строке этой матрицы определяет вклад (т.е. долю) соответствующего этапа в общем экономическом результате. Сумма всех элементов матрицы должна быть равна единице, так как весь экономический результат должен быть распределен между актами принятия решений.

Методы вычисления значений для данной матрицы будут рассмотрены ниже.

#### ***3.4. Распределение экономического эффекта между ЛПП и аналитической системой***

Оператор распределения экономического результата между ЛПП и аналитической системой, участвующей в принятии решения, задается матрицей размера  $1 \times d$ . Каждая ячейка соответствует акту принятия решения. В каждой ячейке этой матрицы число определяет вклад исследуемой аналитической системы в соответствующее принимаемое решение. В тех ячейках, которые соответствуют актам принятия решений и в которых не участвует анализируемая аналитическая система, вклад равен нулю. В остальных ячейках значения должны быть больше нуля, но меньше единицы, так как вклад ЛПП заведомо больше нуля (иначе речь бы шла не о принятии решения и не об аналитической системе).

Методы вычисления вклада аналитической системы в акт принятия решения рассматриваются в следующем разделе.

#### ***3.5. Затраты на аналитическую систему***

Оценка затрат бизнеса на аналитическую систему, как правило, не представляет существенных трудностей. В целом расходы на информационную систему вполне четко прослеживаются в финансовом учете предприятия. Первая модель оценки совокупной стоимости владения (Total Cost of Ownership, TCO) была построена Gartner Group в 1997 г. Методы расчета затрат на информационные системы широко рассматриваются в научных и прикладных публикациях, поэтому авторы не останавливаются на них в статье.

#### ***3.6. Потери от недостаточной эффективности бизнес-процессов***

Потери бизнеса от недостаточно эффективной организации бизнес-процессов показывают величину потерь бизнеса в бизнес-процессах, «вина» за которые не лежит на аналитической системе. Эта величина отражает различие при расчете потенциальной и фактической эффективности.

Для вычисления фактической эффективности данный показатель следует установить нулевым. При вычислении потенциальной эффективности такой показатель требует оценки с необходимой

точностью. Методы оценки указанного элемента модели рассмотрены ниже.

#### **4. Методы, используемые в рамках модели**

##### ***4.1. Методы распределения экономического результата между актами принятия решения***

Для распределения экономического результата между актами принятия решений можно использовать разнообразные подходы. Их можно условно сгруппировать в три класса<sup>6</sup>: пропорциональные методы; методы, основанные на теории кооперативных игр; методы, основанные на экспертной оценке.

Акты принятия решений имеет смысл объединять в однотипные группы, в которых можно применить одни и те же методы. Обычно группируются все акты принятия решений, входящих в один бизнес-процесс.

##### ***4.1.1. Пропорциональные методы***

Простейшими методами распределения экономического результата являются пропорциональные методы. Суть данных методов состоит в разделении прибыли пропорционально значениям некоторых характеристик, общих для всех актов принятия решений. Такими характеристиками могут быть, например, среднее количество принимаемых решений за период или средняя прибыльность тех клиентов, по которым принималось решение в данном акте принятия решения. Состав характеристик специфичен для конкретного бизнеса и набора бизнес-процессов. Примеры использования таких характеристик будут представлены в следующей главе.

##### ***4.1.2. Методы, основанные на теории кооперативных игр***

Для применения аппарата кооперативных игр необходимо определить игроков, вступающих в коалиции, и получить характеристическую функцию. Переход к теории кооперативных игр возможен путем отождествления выигрыша в кооперативной игре с экономическим результатом бизнеса предприятия, а каждого акта принятия решения — с отдельным игроком. При осуществлении такого перехода появляется возможность использовать различные способы вычисления значений «дележа», т.е. «справедливого» распределения общего выигрыша между участниками. Наиболее распространенными способами вычисления наилучшего «дележа» являются вектор Шепли и Нуклеолус<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Liu P., Wu Y., Xu N. Allocating Collaborative Profit in Less-than-Truckload Carrier Alliance // J. of Service Science and Management. 2010. March. Vol. 3. N 1. P. 143—149.

<sup>7</sup> Ibid; Мулен Э. Кооперативное принятие решений: Аксиомы и модели / Пер. с англ. О.Р. Меньшиковой. М., 1991.

Основная сложность использования данного класса методов в том, что в большинстве случаев у исследователя нет информации о значении характеристической функции для каких-либо коалиций, кроме «большой коалиции». Вопрос о том, какая была бы прибыль бизнеса при исключении одного или нескольких актов принятия решений из соответствующих бизнес-процессов, не может иметь абсолютно точного ответа. Для вычисления могут применяться различные статистические или экспертные методы, а также расширения классических моделей вектора Шепли на нечетких множествах. Примеры использования этих методов освещены в различных научных исследованиях<sup>8</sup>.

#### **4.1.3. Методы, основанные на экспертной оценке**

Экспертные методы широко рассматриваются в теории поддержки принятия решений.

Основными понятиями теории принятия решений являются альтернативы, признаки, экспертные предпочтения и коэффициенты относительной значимости альтернатив<sup>9</sup>.

Каждый из актов принятия решений внутри бизнеса можно отождествить с альтернативой, каждая альтернатива определяется некоторым фиксированным набором свойств (признаков). Один или несколько экспертов определяют предпочтения (с точки зрения вклада соответствующего элемента в итоговую прибыль) между альтернативами в разрезе признаков, а также признаков друг относительно друга. Результатом применения методов принятия решений является вектор относительной значимости альтернатив. Прибыль может быть разделена пропорционально вектору относительной значимости для актов принятия решения.

Наиболее подходящими методами из теории принятия решений являются следующие группы методов:

- классические методы (с использованием принципа большинства, оптимизма, Лапласа, Байеса и т.п.)<sup>10</sup>;
- метод анализа иерархий и метод аналитических сетей<sup>11</sup>;
- методы проектной оценки рисков (PERT, Delphi Technique и т.п.).

---

<sup>8</sup> *Chen W., Zhang Q., Wang M.* Profit Allocation Scheme among Partners in Virtual Enterprises Based on Shapley Values with Fuzzy Payoffs // *Int. J. Logistics Economics and Globalisation*. 2007. Vol. 1. N 1. P. 49–62; *Kargin V.* Uncertainty of the Shapley Value // *Int. Game Theory Review*. 2005. Vol. 7. N 4. P. 517–529.

<sup>9</sup> См.: *Кравченко Т.К., Перминов Г.И.* Информационная технология процесса принятия экономических решений. М., 2007.

<sup>10</sup> Там же.

<sup>11</sup> См.: *Саати Т.Л.* Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети. М., 2008.

## ***4.2. Методы распределения экономического результата между информационной системой и ЛПР***

В данных методах важно выделить долю аналитической системы (инструмента) в части экономического результата, которая отнесена к тому акту принятия решения, где используется эта система. Причем очевидно, что одна и та же аналитическая система может с разной эффективностью использоваться разными людьми.

Рассмотрим две основные группы.

### ***4.2.1. Вероятностные и статистические методы***

Статистические и вероятностные методы основываются на сопоставлении вероятности принятия правильного решения при использовании аналитической системы и без ее использования.

Простейшим способом вычисления вклада аналитической системы является применение формулы условной вероятности Байеса. На ее основе можно вычислить вероятность не принять правильное решение без использования аналитической системы при условии, что с аналитической системой было бы принято правильное решение. Значение этой величины можно принять за вклад аналитической системы в принимаемое решение.

### ***4.2.2. Методы, основанные на экспертной оценке***

Наиболее часто применяемыми методами для оценки значимости информации, предоставляемой аналитической системой в конкретном акте принятия решения, являются экспертные методы. Основные подходы данной группы методов были рассмотрены в главе 4.1.3.

## ***4.3. Оценка потерь от недостаточной эффективности бизнес-процессов***

Для оценки величины потерь от недостаточной эффективности нужно получить разность между фактическими издержками и неким оптимальным уровнем издержек. Оба показателя можно оценить лишь приблизительно, с некоторым (необходимым) уровнем точности. Для оценки фактических транзакционных издержек компании можно использовать затраты на управление и администрирование, продвижение и поддержку продаж (*SG&A*), которые могут быть получены, например, из отчетности по прибылям и убыткам МСФО/US GAAP. Эта величина дает верхнюю оценку фактической величины транзакционных издержек<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> См.: Ананьин В. В поисках эффективности ИТ. Часть 1 // Intelligent Enterprise (сайт). 2009. № 7. URL: <http://www.iemag.ru/analitics/detail.php?ID=18833> (дата обращения: 20.11.2010).

Получить оценку «оптимального» уровня издержек значительно сложнее. Эту величину можно оценить только лишь за счет сравнения показателя *SG&A* с другими компаниями, занимающимися аналогичным бизнесом<sup>13</sup>. Однако для сравнения компаний необходимо привести показатель к некоторой базе, не зависящей от размера компании. Например, по мнению П. Страссмана, таким показателем может быть Information Productivity (*IP*):

$$IP = \frac{EVA}{SG \& A},$$

где *EVA* — экономическая добавленная стоимость бизнеса (прибыль после уплаты налогов и выплаты дивидендов). Показатель *IP* интересен тем, что он сопоставим для разных компаний из одной отрасли<sup>14</sup>. Причем у лидеров отрасли данный показатель, как правило, не является ни максимальным, ни минимальным по рынку, а находится близко к некоторому усредненному значению.

На основании выбранного значения *IP* и известного показателя *EVA* бизнеса можно вычислить целевое значение *SG&A* и именно его считать «оптимальным» уровнем издержек.

## 5. Пример использования модели

**Задача.** Розничный банк «ФХК-Стандарт» имеет ключевой бизнес «Потребительское кредитование». Данный бизнес включает в себя ряд основных бизнес-процессов: процесс разработки кредитных продуктов, процесс маркетингового продвижения кредитных продуктов, процесс оценки клиента и предоставления кредита, процесс взыскания просроченной задолженности и др.

Процесс оценки клиента и предоставления кредита включает в себя два акта принятия решений: сначала представитель банка в точке продаж оценивает потенциального клиента, затем в случае положительного решения кредитный инспектор проводит оценку анкеты клиента. При принятии решения кредитный инспектор имеет множество инструментов, среди которых данные аналитической системы TerraCRM, содержащей всю историю взаимоотношений банка и человека, подавшего заявку на кредит. Необходимо оценить эффективность использования системы TerraCRM в рамках бизнеса «Потребительское кредитование».

**Применяемые методы.** Для оценки эффективности аналитической системы TerraCRM решено использовать следующие методы:

---

<sup>13</sup> *Strassmann P.A. Information Productivity, Assessing the Information Management Costs of U.S. Industrial Corporations. New Canaan, USA, 1999.*

<sup>14</sup> *Ibid.*

1) для оценки распределения экономического результата между актами принятия решения используется пропорциональный метод: ценность каждого шага бизнес-процесса пропорциональна количеству отказов на данном этапе принятия решения;

2) для выделения вклада аналитической системы в принимаемое решение используется метод на основе формулы Байеса;

3) за критерий правильности принятия решения принимается качество клиента, а именно отсутствие у клиента больше трех просрочек;

4) различием между потенциальной и фактической эффективностью, а также балансовой и предпринимательской прибылью решено пренебречь.

**Результаты обследования.** Согласно управленческой отчетности, прибыль блока «Потребительское кредитование» за 2010 г. составила 35 млн USD, из которых  $W = 2,9$  млн аллоцировано на процесс оценки клиента и предоставления кредита.

Расходы на эксплуатацию системы TerraCRM в 2010 г. составили  $C = 0,9$  млн USD. Все суммы приведены на конец 2010 г.

Доля отказов от предоставления кредита представителями банка в точке продаж составляет 8,7% от всех отказов, остальные  $D = 91,3\%$  — это отказы кредитных инспекторов.

Доля правильно принятых решений при использовании аналитической системы составляет  $P_B = 84,4\%$ , доля правильно принятых решений без использования аналитической системы составляет  $P_A = 82,6\%$ , специальные исследования показали, что вероятность принять правильное решение с использованием аналитической системы при условии, что без аналитической системы было бы принято правильное решение, составила  $P_{B/A} = 99,4\%$ .

#### **Вычисления.**

$$\begin{aligned} E &= S \times D \times W / C = 100\% \times (1 - P_{A/B}) \times D \times \frac{W}{C} = \\ &= 100\% \times \left( 1 - P_{B/A} \times \frac{P_A}{P_B} \right) \times D \times \frac{W}{C}, \\ E &= 100\% \times \left( 1 - 0,994 \times \frac{0,826}{0,844} \right) \times 0,913 \times \frac{2,9 \times 10^6}{0,9 \times 10^6} = 8\%. \end{aligned}$$

Таким образом, система TerraCRM имеет достаточно небольшой показатель экономической эффективности в рамках данного бизнеса —  $E = 8\%$ .

## 6. Заключение

Представленная модель позволяет провести оценку экономической эффективности произвольной аналитической информационной системы, участвующей в каком-либо бизнесе предприятия. Важно отметить, что бессмысленно применять данную модель для оценки таких инвестиций в аналитические системы, которые не участвуют в получении прибыли предприятия. Это и логично, так как в подобных случаях говорить об экономической эффективности таких инвестиций не вполне уместно (например, в случае имиджевого приобретения какого-либо аналитического программного обеспечения без внедрения его в реальные бизнес-процессы).

### Список литературы

*Ананьин В.* В поисках эффективности ИТ. Часть 1 // Intelligent Enterprise (сайт). 2009. № 7. URL: <http://www.iemag.ru/analytics/detail.php?ID=18833>

*Кравченко Т.К., Перминов Г.И.* Информационная технология процесса принятия экономических решений. М., 2007.

*Лугачев М., Анно Е., Коголовский М.* Экономическая информатика: Введение в экономический анализ информационных систем: Учебник. М., 2005.

*Муллен Э.* Кооперативное принятие решений: Аксиомы и модели / Пер. с англ. О.Р. Меньшиковой. М., 1991.

*Найт Ф.Х.* Риск, неопределенность и прибыль. М., 2003.

*Саати Т.Л.* Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети. М., 2008.

*Скрипкин К.Г.* Экономическая эффективность информационных систем. М., 2002.

*Chen W., Zhang Q., Wang M.* Profit Allocation Scheme among Partners in Virtual Enterprises Based on Sharpley Values with Fuzzy Payoffs // Int. J. Logistics Economics and Globalisation. 2007. Vol. 1. N 1.

*Davenport T.* Process Innovation: Reengineering Work through Information Technology. Boston, 1993.

*Kargin V.* Uncertainty of the Shapley Value // Int. Game Theory Review. 2005. Vol. 7. N 4.

*Liu P., Wu Y., Xu N.* Allocating Collaborative Profit in Less-than-Truckload Carrier Alliance // J. of Service Science and Management. 2010. March. Vol. 3. N 1.

*Strassmann P.A.* Information Productivity, Assessing the Information Management Costs of U. S. Industrial Corporations. New Canaan, USA, 1999.

**Е.С. Киселева<sup>1</sup>,**

ведущий специалист Института комплексных стратегических исследований

## **ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ СТАРШЕГО ВОЗРАСТА В РОССИИ**

Статья посвящена оценке изменений состояния здоровья лиц старшего возраста в период с 1998 по 2008 г. на основе данных выборочного обследования — российского мониторинга экономического положения и здоровья населения. Автором производится расчет показателя ожидаемой продолжительности здоровой жизни в возрасте 60 лет и формулируются выводы о динамике состояния здоровья пожилого населения в России.

**Ключевые слова:** население старшего возраста, самооценка здоровья, ожидаемая продолжительность здоровой жизни.

The article presents the analysis of self-rated health and changes in health status based on data of the “Russia Longitudinal Monitoring Survey” for the year 1998—2008. The author estimates the healthy life expectancy for males and females aged 60 years and makes conclusions about changes in the health status of the elderly.

**Key words:** elderly population, self-rated health, healthy life expectancy.

В последние годы в России отмечается благоприятная динамика продолжительности жизни населения в целом. Согласно данным Росстата, в 2009 г. показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении по сравнению с 2000 г. вырос у мужчин на 4 года, у женщин — на 2,7 года (до 63 и 75 лет соответственно). При этом, как отмечается в материалах Росстата, «рост продолжительности жизни у мужчин произошел в основном за счет снижения смертности в трудоспособном возрасте, у женщин — в трудоспособном и старше трудоспособного возраста»<sup>2</sup>. Вместе с тем официальная статистика не публикует детальных данных о смертности по отдельным возрастным группам. Качественные аспекты дожития, в том числе данные о состоянии здоровья в разрезе возрастных групп, также недостаточно изучены.

В частности, недостаточно внимания уделяется анализу здоровья и смертности пожилых людей, хотя лица старшего возраста являются самой быстрорастущей частью населения России. За послед-

---

<sup>1</sup> Киселева Елена Сергеевна, тел.: +7 (495) 995-11-35 (доб. 135); e-mail: kiseleva@icss.ac.ru

<sup>2</sup> Современная демографическая ситуация в Российской Федерации (аналитический материал) // Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/demography/#> (дата обращения: 20.02.2011).

ние 50 лет (с 1959 по 2009 г.) абсолютная численность группы населения в возрасте от 60 лет и старше выросла в 2,3 раза, а их доля в общей численности населения за тот же период увеличилась с 8,9 до 17,9%<sup>3</sup>.

В данной статье проводится оценка изменений в здоровье лиц старшего возраста за период с 1998 по 2008 г. на основе данных выборочного обследования «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения» (РМЭЗ) в целях последующего расчета показателя ожидаемой продолжительности здоровой жизни. Такой показатель дает возможность оценить не только длительность, но и качество жизни (т.е. здоровье, самочувствие человека), что особенно актуально для лиц старшего возраста. Одновременно этот показатель отражает потери в продолжительности жизни, возникшие как результат ухудшения здоровья.

Расчет производился по методу, предложенному Б. Сандерсом и доработанному Д. Салливаном<sup>4</sup>. Несмотря на то что метод Салливана был разработан довольно давно (в 1960—1970-е гг.), сопоставимые международные сравнения продолжительности здоровой жизни появились только в 2000-х гг. благодаря исследованиям, проводимым Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ). В этот период стали доступны результаты международного исследования «Глобальное бремя болезней» и обследований здоровья по странам мира, что позволило оценить распространенность заболеваний и различных состояний здоровья по полу и возрасту. На основе данных оценок появилась возможность измерить период плохого состояния здоровья для последующего расчета показателей ожидаемой продолжительности здоровой жизни, таких, как HALE — Health Adjusted Life Expectancy, DALE — Disability Adjusted Life Expectancy, DFLE — Disability-Free Life Expectancy и др.

Метод Салливана прост в использовании и позволяет интегрировать стандартный инструментарий таблиц смертности с информацией о здоровье населения для получения показателя ожидаемой продолжительности предстоящей жизни с учетом состояния здоровья.

В данной работе проводится расчет показателя продолжительности здоровой жизни для возрастной группы 60 лет в России. Полученный показатель соответствует показателю HALE и представляет собой ожидаемую продолжительность жизни в возрасте 60 лет, скорректированную на период плохого состояния здоровья. Эта корректировка достигается использованием коэффициентов пло-

---

<sup>3</sup> Расчеты автора на основе данных Росстата.

<sup>4</sup> *Sanders B.S.* Measuring Community Health Levels // *American J. of Public Health*. 1964. Vol. 54. P. 1063—1070; *Sullivan D.F.* A Single Index of Mortality and Morbidity // *HSMHA Health Reports*. 1971. Vol. 86. P. 347—354.

хого состояния здоровья и смертности в каждом интервале возраста от 60 лет и старше.

Для начала рассмотрим данные о самооценке здоровья в старших возрастах из обследования РМЭЗ. В ходе этого обследования задавался вопрос: «Как вы оцениваете ваше здоровье? Какое оно у вас?» и предлагались варианты ответа «очень хорошее», «хорошее», «среднее», «плохое», «очень плохое». В целом самооценка является довольно распространенным способом получения информации о здоровье населения, имеющим свои достоинства и недостатки. С одной стороны, самооценка адекватно отражает восприятие человеком того, насколько у него выражены те или иные патологии и как он адаптировался к ограничениям в жизнедеятельности, возникающим вследствие негативных изменений в здоровье. С другой стороны, на самооценку здоровья влияет множество факторов и условий косвенного характера, в том числе особенности ситуации в момент проведения опроса и изменение самочувствия человека в данный период, частота обращения за медицинской помощью, трудовой статус человека. Например, редкое обращение за медицинской помощью и недостаточная информированность о состоянии собственного здоровья может приводить к завышению самооценки здоровья, тогда как регулярное обращение за медицинской помощью может занижать самооценку здоровья, поскольку проведение медицинских обследований увеличивает вероятность выявления заболеваний. Люди, продолжающие работать в старших возрастах, могут обладать завышенной самооценкой собственного здоровья в связи с необходимостью продолжения трудовой деятельности, а неработающие — наоборот, занижать самооценку здоровья, оправдывая свой уход с рынка труда.

Несмотря на указанные недостатки, ряд исследователей отмечают тесную корреляцию самооценки здоровья с объективной оценкой здоровья на основе медицинских показателей. Например, Дж. Мосси и Е. Шапиро в своей статье показали, что самооценка собственного здоровья как «плохого» более точно указывает на будущий летальный исход по сравнению с оценкой здоровья как «плохого» на основе данных медицинского обследования<sup>5</sup>.

Распределение ответов мужчин и женщин старшего возраста в России на вопрос об оценке собственного здоровья в 1998 и 2008 гг. представлено ниже (табл. 1).

<sup>5</sup> Mossey J.M., Shapiro E. Self-Rated Health: a Predictor of Mortality Among the Elderly // American J. of Public Health. 1982. N 72. P. 800—808.

**Распределение мужчин и женщин старшего возраста (60+) в зависимости от самооценки ими собственного здоровья, 1998 и 2008 гг.**

Исследуемые группы	Состояние здоровья, 1998 г. (%)			Состояние здоровья, 2008 г. (%)		
	«очень хорошее» и «хорошее»	«среднее»	«плохое» и «совсем плохое»	«очень хорошее» и «хорошее»	«среднее»	«плохое» и «совсем плохое»
Мужчины 60+	9,7	57,5	32,8	9,9	55,4	34,7
Женщины 60+	2,3	44,4	53,3	3,7	48,5	47,8

*Источник:* РМЭЗ.

Данные о самооценке здоровья мужчинами и женщинами в старших возрастах показывают, что явно выраженных изменений в восприятии своего здоровья за период с 1998 по 2008 г. не произошло. Как среди мужчин, так и среди женщин незначительно увеличилась доля тех, кто оценивает свое здоровье как «очень хорошее» и «хорошее». Среди женщин увеличилась доля тех, кто оценивает состояние своего здоровья как «среднее», однако среди мужчин незначительно выросла доля лиц с «плохим» и «совсем плохим» здоровьем.

В целом же мужчины даже в старших возрастах склонны давать более оптимистичную оценку своего здоровья по сравнению с женщинами аналогичного возраста. Среди мужчин выше доля тех, кто оценивает свое здоровье позитивно («хорошее» и «среднее»), и ниже доля тех, кто дает неудовлетворительную оценку своему здоровью («плохое», «совсем плохое»). Эту особенность можно объяснить тем, что мужчины реже обращаются за медицинской помощью, поэтому могут быть хуже осведомлены об истинном состоянии своего здоровья. К тому же в силу сложившихся социальных ролей мужчины как «сильный пол», в отличие от женщин, как правило, менее склонны жаловаться на плохое самочувствие и заявлять о наличии проблем со здоровьем. Кроме того, учитывая более высокий уровень смертности среди мужского населения по сравнению со смертностью женщин соответствующего возраста, может иметь место эффект селекции, выражающийся в том, что доживают до самых старших возрастов те мужчины, которые обладают неплохим здоровьем.

Очевидно, что с возрастом бремя болезней и плохого самочувствия нарастает. Именно поэтому в возрасте от 60 лет и старше так невысока доля лиц с «очень хорошим» и «хорошим» состоянием

здоровья. Но к каким потерям в продолжительности жизни приводит ухудшение здоровья? Это можно выяснить, воспользовавшись методом Салливана.

При расчете показателя ожидаемой продолжительности здоровой жизни по методу Салливана используется следующая формула:

$$e_x^h = \frac{1}{l_x} \sum_x^w (1 - {}_n\pi_x) {}_nL_x,$$

где:  $l_x$  — число доживающих до возраста  $x$  лет;  ${}_n\pi_x$  — доля населения в возрастном интервале от  $n$  до  $x$  лет с плохим состоянием здоровья;  ${}_nL_x$  — число живущих в интервале возрастов от  $x$  лет до  $x + n$  лет;  $e_x^h$  — ожидаемая продолжительность здоровой жизни доживающих до возраста  $x$  лет.

В расчетах, приведенных в данной статье, автор опирается на официальную статистику смертности, публикуемую Росстатом, а также в качестве значения  ${}_n\pi_x$  для соответствующего интервала возраста берет сумму ответов «плохое» и «совсем плохое» из данных о самооценке здоровья.

Следует отметить, что при расчете показателя ожидаемой продолжительности здоровой жизни для оценки доли населения с плохим состоянием здоровья могут использоваться не только данные о низкой самооценке здоровья, но и другие показатели. Например, данные о доле лиц с инвалидностью в каждом конкретном возрасте или о доле лиц, имеющих хроническое заболевание, развитие которого привело к отклонениям в функционировании организма. Вместе с тем, как показал опыт расчета показателей продолжительности здоровой жизни для других стран (Бразилия, Бельгия), использование в качестве исходной информации данных о самооценке здоровья в результате дает более высокий показатель ожидаемой продолжительности здоровой жизни по сравнению с оценками на основе данных о распространенности инвалидности и хронических заболеваний<sup>6</sup>.

Полученные результаты (табл. 2) позволяют сделать следующие выводы. Общеизвестно, что женщины живут дольше мужчин, но потери в ожидаемой продолжительности жизни из-за плохого здоровья для них оказываются более существенными, чем для мужчин во всех возрастных группах в составе «старшего возраста». Такие результаты дает расчет показателей ожидаемой продолжительности здоровой жизни не только в России, но и в других странах. Например, в исследовании, посвященном расчету данных показателей

<sup>6</sup> Romero D.E., Leite I.C., Szwarcwald C.L. Healthy Life Expectancy in Brazil: Applying the Sullivan Method // Cad. Saúde Pública. 2005. P. S7—S18.

для населения старшего возраста в Болгарии в 1992 г., было показано, что 60-летние мужчины при ожидаемой продолжительности предстоящей жизни, равной 16 годам, 8 лет (49,7% времени) проведут без инвалидности. Женщины такого же возраста при ожидаемой продолжительности предстоящей жизни 19,2 года имеют в перспективе только 7,3 года (38,3% времени) без инвалидности<sup>7</sup>.

С возрастом потери в продолжительности жизни, связанные с плохим здоровьем и выраженные как доля этих потерь в общей продолжительности жизни, увеличиваются. В нашем случае исключение составляет только возрастная группа «от 85 лет и старше» у мужчин в 2008 г. Это может быть связано с «эффектом селекции»: до самых старших возрастов доживают мужчины со сравнительно неплохим для своего возраста здоровьем. Одновременно у мужчин, доживших до 85 и более лет, ожидаемая продолжительность предстоящей жизни почти такая же, как и у женщин аналогичного возраста, т.е. различия в ожидаемой продолжительности предстоящей жизни в зависимости от пола в самых старших возрастах практически нивелируются. В целом плохое здоровье «забирает» от 34 до 82% времени предстоящей жизни в зависимости от года измерения показателя и конкретного возраста в составе старших возрастов.

Таблица 2

**Потери в ожидаемой продолжительности жизни из-за плохого здоровья для мужчин и женщин старшего возраста (60+), 1998 и 2008 гг.**

Мужчины								
Возраст (лет)	1998 г.				2008 г.			
	ОПЖ	ОПЗЖ	потери (лет)	потери (%)	ОПЖ (лет)	ОПЗЖ (лет)	потери (лет)	потери (%)
60	14,15	9,13	5,02	35%	14,21	9,40	4,81	34%
65	11,61	6,71	4,90	42%	11,73	6,99	4,74	40%
70	9,53	4,80	4,73	50%	9,61	5,27	4,34	45%
75	7,69	3,52	4,17	54%	7,68	3,60	4,07	53%
80	6,12	2,39	3,73	61%	6,25	2,64	3,60	58%
85	5,13	1,71	3,42	67%	5,19	2,23	2,96	57%

<sup>7</sup> Mutafova M., van de Water H.P., Perenboom R.J., Boshuizen H.C., Maleshkov C. Health Expectancy Calculations: a Novel Approach to Studying Population Health in Bulgaria // Bulletin of the World Health Organization. 1997. N 75. P. 147–153.

Женщины								
Возраст (лет)	1998 г.				2008 г.			
	ОПЖ	ОПЗЖ	потери (лет)	потери (%)	ОПЖ	ОПЗЖ	потери (лет)	потери (%)
60	19,16	8,49	10,68	56%	19,87	10,45	9,42	47%
65	15,41	5,61	9,81	64%	16,08	7,30	8,78	55%
70	12,07	3,66	8,41	70%	12,62	5,02	7,60	60%
75	9,16	2,13	7,03	77%	9,46	3,13	6,33	67%
80	6,77	1,34	5,42	80%	6,95	2,04	4,91	71%
85	5,02	0,90	4,11	82%	5,02	1,28	3,74	75%

*Примечание:* ОПЖ — ожидаемая продолжительность жизни (лет); ОПЗЖ — ожидаемая продолжительность здоровой жизни (лет).

*Источник:* Росстат, РМЭЗ, расчеты автора.

Динамика ожидаемой продолжительности здоровой жизни за десятилетний период с 1998 по 2008 г. показывает крайне незначительный у мужчин и более выраженный у женщин прирост данного показателя. При этом у женщин с возрастом прирост ожидаемой продолжительности здоровой жизни замедляется: от 1,96 года у 60-летних до 0,38 года у 85-летних женщин (табл. 3).

Таблица 3

**Прирост (убыль) показателей ожидаемой продолжительности жизни и ожидаемой продолжительности здоровой жизни (лет), 1998—2008 гг.**

Возраст (лет)	Мужчины		Женщины	
	ОПЖ	ОПЗЖ	ОПЖ	ОПЗЖ
60	0,06	0,27	0,71	1,96
65	0,12	0,28	0,67	1,69
70	0,08	0,47	0,55	1,35
75	-0,01	0,08	0,30	1,00
80	0,13	0,25	0,18	0,70
85	0,06	0,52	0,01	0,38

*Примечание:* ОПЖ — ожидаемая продолжительность жизни (лет); ОПЗЖ — ожидаемая продолжительность здоровой жизни (лет).

*Источник:* Росстат, РМЭЗ, расчеты автора.

Выявленная автором некоторая положительная динамика показателей продолжительности здоровой жизни для мужчин и женщин в старших возрастах тем не менее не позволяет говорить о благополучной ситуации с состоянием здоровья пожилого населения в нашей стране. В рейтинге по показателю ожидаемой продолжительности здоровой жизни в возрасте 60 лет, который публикуется ВОЗ, Россия неизменно занимает место в начале второй сотни стран среди 192 стран — членов этой организации: российские показатели продолжительности здоровой жизни в старших возрастах для мужчин ниже среднемировых, а для женщин — лишь немного превышают среднемировые<sup>8</sup>. Улучшение российских показателей до уровня, характерного для развитых стран, потребует длительного времени и значительных усилий, направленных как на развитие здравоохранения и социальных услуг, так и на повышение уровня жизни населения и преодоление социального неравенства.

### Список литературы

Современная демографическая ситуация в Российской Федерации (аналитический материал) // Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/demography/#>

Социально-экономические аспекты инвалидности / Под ред. Ю.В. Михайловой, А.Е. Ивановой. М., 2006.

*Mossey J.M., Shapiro E.* Self-Rated Health: a Predictor of Mortality Among the Elderly // *American J. of Public Health.* 1982. N 72.

*Mutafova M., van de Water H.P., Perenboom R.J., Boshuizen H.C., Maleshkov C.* Health Expectancy Calculations: a Novel Approach to Studying Population Health in Bulgaria // *Bulletin of the World Health Organization.* 1997. N 75.

*Romero D.E., Leite I.C., Szwarcwald C.L.* Healthy Life Expectancy in Brazil: Applying the Sullivan Method // *Cad. Saúde Pública.* 2005.

*Sanders B.S.* Measuring Community Health Levels // *American J. of Public Health.* 1964. Vol. 54.

*Sullivan D.F.* A Single Index of Mortality and Morbidity // *HSMHA Health Reports.* 1971. Vol. 86.

---

<sup>8</sup> Социально-экономические аспекты инвалидности / Под ред. Ю.В. Михайловой, А.Е. Ивановой. М., 2006. С. 40.

**Е.А. Бессонова<sup>1</sup>,**

канд. экон. наук, доцент, докторант кафедры агроэкономики экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

## **ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В РЕГИОНЕ РОССИИ**

В статье рассматривается проблема снижения эффективности землепользования региона, вызванная изменением почвенного плодородия. Представлена оценка состояния почв в динамике, предложены мероприятия по улучшению состояния почв и повышению эффективности землепользования.

**Ключевые слова:** земельные ресурсы, пашня, эродированные почвы, посевные площади, почвенное плодородие, экономическая эффективность.

The article considers the problem of reducing the effectiveness of land usage in the region due to the change of soil fertility. The estimation of a condition of soils in dynamics is presented. The measures to improve soil condition and improve the efficiency of land tenure are offered.

**Key words:** ground resources, an arable land, erosion soils, areas under crops, soil fertility, economic efficiency.

Решение проблемы продовольственного благополучия и национальной продовольственной безопасности зависит от аграрной политики в субъектах РФ, эффективности работы регионального агропромышленного комплекса, состояния сельскохозяйственных земель и динамики их продуктивной способности.

В ходе современной аграрной реформы и в условиях многоукладной экономики в Курской области становится актуальной проблема рационального использования и охраны земель, особенно пашни, объективно являющейся наиболее ценным видом земельных ресурсов для сельскохозяйственного производства. Возрастает необходимость установить баланс антропогенного воздействия на почвы и воспроизводства их плодородия при различных формах собственности и хозяйствования, поскольку зачастую наблюдается потребительское отношение к земле и усиливается недооценка экологического фактора в землепользовании.

Территория Курской губернии занимала три современных региона: Курскую, Белгородскую и Сумскую области и была одной из основных хлеборобных зон России. Ее площадь составляла всего 8,6% пахотных угодий территории страны, но при этом на нее

---

<sup>1</sup> Бессонова Елена Анатольевна, e-mail: bessonowa\_new@mail.ru

приходилось 60% пашни, на которой губерния производила 80% общего количества зерновых<sup>2</sup>. Однако за годы колхозно-совхозно-го хозяйствования был утрачен полезный опыт землепользования.

Несмотря на значительные преобразования в аграрном секторе экономики, истощение сельскохозяйственных земель в процессе их интенсивного использования, земельные ресурсы Курского региона и сегодня обладают значительным количественным и качественным потенциалом, о чем свидетельствуют статистические данные (табл. 1). По состоянию на 1 января 2010 г. общая земельная площадь, используемая сельхозтоваропроизводителями области, составила 2557,2 тыс. га; сельскохозяйственные угодья занимают 2382,5 тыс. га (93,2% от общей площади), из них пашня составляет 1904,5 тыс. га (74,6% от общей площади); сенокосы и пастбища — 451,3 тыс. га (17,6% от общей площади).

Таблица 1

**Состав и структура земельных угодий сельскохозяйственных организаций  
Курской области**

Показатели	1996 г.		2000 г.		2005 г.		2009 г.	
	тыс. га	% от общей площади						
Общая земельная площадь	2672,2	100,0	2572,7	100,0	2555,8	100,0	2557,2	100,0
Площадь сельскохозяйственных угодий	2426,4	90,8	2391,5	93,0	2376,0	93,0	2382,5	93,2
В том числе: пашня	1951,8	73,0	1912,1	74,3	1896,8	74,2	1904,5	74,5
сенокосы и пастбища	444,2	16,6	452,3	17,6	453,0	17,7	451,3	17,6
прочие	30,4	1,1	27,1	1,1	26,2	1,0	26,7	1,0

Площадь сельскохозяйственных угодий за период с 1995 по 2009 г. снизилась на 43,9 тыс. га, пашни — на 47,3 тыс. га. Общая земельная площадь также сократилась на 4,3%.

Значительное количество площадей сельскохозяйственных угодий области подвержено эрозионным процессам. Как считают

<sup>2</sup> См.: Холодова Е. Пореформенные усадьбы Курской губернии 1861—1917 гг. Курск, 2007. С. 37.

многие ученые, эродированные почвы являются продуктом нерационального земледелия<sup>3</sup>. Эрозионные процессы начали ускоренно развиваться именно с момента промышленного освоения земель, проводимого зачастую стихийно, волюнтаристски и без достаточного научного обоснования оптимального соотношения пашни и естественных угодий. Такой подход был характерен как для российской истории развития сельского хозяйства в целом, так и для регионов Российской Федерации.

Анализ состава и структуры сельскохозяйственного земельного фонда Курской области более чем за 100 лет его активного использования (1887—1997) показывает, что если в 1887 г. удельный вес пашни в площади сельхозугодий равнялся 87,3%, то уже в 1917 г. данный показатель составлял 90,8% (табл. 2).

Таблица 2

**Эволюция структуры земельных угодий сельскохозяйственного назначения  
Курской области с 1887 по 1998 г. (%)**

Показатель	1887	1917	1940	1965	1998	2009
Общая площадь сельхозугодий (всего)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе: пахотные земли	87,3	90,8	84,3	81,9	80,2	76,9
сенокосы	6,2	6,1	6,1	7,6	4,0	4,5
пастбища	3,0	2,5	8,3	9,1	14,6	17,6
прочие	3,5	0,6	1,3	1,4	1,2	1,0

В этот же период были уничтожены значительные площади лесов, играющие исключительно важную почвоохранную роль. Так, данные поземельной статистики свидетельствуют о том, что площадь только крестьянских наделных лесов сократилась со 139 030 дес. в 1887 г. до 94 883 дес. в 1917 г., или на 46,5%<sup>4</sup>. В последующие годы было проведено определенное упорядочение системы использования земли, часть наиболее деградированных пахотных земель была переведена в сенокосы и пастбища. В результате

<sup>3</sup> См.: Жученко А.А. Стратегии адаптивной интенсификации сельского хозяйства (концепция). Пушино, 1994; Лысенко Е.Г. Эколого-экономическая эффективность использования земли: теория, методология, практика. Ростов н/Дону, 1994; Научно обоснованная система ведения агропромышленного производства Курской области. Курск, 1992.

<sup>4</sup> См.: Лопатин И.Д. Сельскохозяйственные районы Курской губернии // Труды Курского губернского планового совещания. 1923. Вып. 2. Ч. 1.

доля пашни в составе сельхозугодий уменьшилась до 84,3% в 1940 г. и соответственно до 81,9 и 80,2% в 1965 и 1998 г. при сложившейся за это время лесистости территории 7—8%.

В области, как и в целом в Российской Федерации, за последние годы существенно сокращается посевная площадь сельскохозяйственных культур. Общее сокращение площадей за исследуемый двадцатилетний период составило 528,8 тыс. га, или 28% (табл. 3). Результаты анализа свидетельствуют о том, что произошли значительные не только количественные изменения посевных площадей Курской области, но структурные.

Таблица 3

**Посевные площади сельскохозяйственных культур в Курской области  
(в хозяйствах всех категорий, тыс. га)**

Показатели	1990 г.	1996 г.	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2009 г. в % к 1990 г.
Вся посевная площадь	1885,4	1591,7	1363,4	1197,6	1356,6	72,0
Зерновые культуры:	966,3	907,4	801,9	796,5	1001,8	103,7
озимые зерновые культуры	431,5	346,9	382,3	326,9	460,1	106,6
из них <sup>*</sup> : пшеница	382,3	288,5	339,4	301,3	426,0	111,4
рожь	49,2	58,4	42,9	25,6	31,0	63,0
яровые зерновые культуры	534,8	560,5	419,6	469,6	541,7	101,3
из них <sup>*</sup> : пшеница	7,1	41,2	39,4	52,8	86,4	в 12,2 раза
кукуруза на зерно	4,4	5,0	7,6	3,7	38,3	в 8,7 раза
ячмень	321,5	342,5	234,3	321,2	331,1	103,0
овес	67,1	62,3	41,7	36,6	32,0	47,7
просо	25,4	12,0	16,0	2,5	3,2	12,6
гречиха	39,3	64,8	69,4	41,2	32,4	82,4
зернобобовые	70,0	32,7	11,2	11,6	18,3	26,1
Технические культуры	198,4	122,14	100,4	73,2	147,5	74,3
из них <sup>*</sup> : конопля	2,7	0,9	1,9	—	—	х

Показатели	1990 г.	1996 г.	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2009 г. в % к 1990 г.
соя	—	—	—	0,2	7,8	х
сахарная свекла (фабричная)	185,3	107,0	56,0	56,3	74,0	40,0
подсолнечник	10,4	9,9	37,5	13,2	32,3	в 3,1 раза
Картофель и овощебахчевые культуры	88,2	99,4	100,3	71,8	71,6	81,2
из них*: картофель	74,8	86,7	87,7	63,6	63,4	84,8
овощи (без высадков)	11,9	12,7	12,6	8,2	8,0	67,2
Кормовые культуры	602,5	462,8	360,8	256,1	135,7	22,5
из них*: многолетние травы	118,1	152,1	138,5	92,5	42,3	35,8
однолетние травы	218,3	188,2	119,8	110,3	58,6	26,8
кукуруза на силос, зеленый корм и сенаж	228,8	111,1	89,5	43,9	25,2	11,0
кормовые корнеплоды	23,9	5,2	4,6	2,7	2,8	11,7
Площадь чистых паров	310,3	321,2	407,3	287,2	195,5	61,7

\* Приводятся не все, а только основные культуры.

Посевная площадь всех зерновых культур с 1990 по 2005 г. имела тенденцию к сокращению. Посевы зерновых сократились за этот период на 169,8 тыс. га. Однако к 2009 г. их площадь увеличилась и превысила показатель 1990 г. на 3,7%, или 35,5 тыс. га. Такая тенденция наблюдалась по основным продовольственным видам зерновых культур за исключением яровой пшеницы.

Снижение посевных площадей — результат совокупного влияния комплекса факторов: сокращения рыночного спроса на отдельные виды продукции растениеводства, нарушения нормального хода воспроизводства в целом, снижения уровня интенсификации земледелия и ухудшения состояния земель, перераспределения их между пользователями. Переход сельскохозяйственных угодий в частную собственность и ориентирование на стихийно складывающиеся цены являются основными факторами изменений струк-

туры посевных площадей. Желание получить максимально возможную сумму прибыли в текущий период приводит к тому, что производители переходят на выращивание наиболее рентабельных, высокотоварных культур. В результате складывается динамика увеличения площадей для продовольственных культур — озимой и яровой пшеницы. Рост посевов ячменя обоснован потребностями пивоваренной отрасли.

Однако все эти изменения оказывают негативное влияние на плодородие почв. Высокопотребовательные к почвам зерновые и технические культуры выносят с урожаем значительное количество элементов питания, изменяют биологические и физические свойства почв в худшую сторону. Эти процессы требуют компенсации нанесенного ущерба путем внесения минеральных и органических удобрений. В настоящее время в среднем вносится около 0,5 т органики в расчете на гектар, что не оказывает необходимого влияния на плодородие почв. Стоимость минеральных удобрений влияет на себестоимость продукции, повышая ее, а это не выгодно производителям.

Сложившееся землевладение не стимулирует включение в структуру посевных площадей сидератов, которые оказали бы положительное влияние на качество почв. Отмечаются случаи посевов зерновых культур по зерновым предшественникам, что приводит к фитосанитарному состоянию почв.

Основными культурами, оказывающими положительное влияние на почвенное плодородие, являются многолетние травы. Площадь под их посевы значительно сократилась и составляет около 3% в структуре посевных площадей. По данным академика Н.В. Парахина, удельный вес многолетних трав в структуре посевов должен составлять не менее 10%, а на эродированных землях — до 25%<sup>5</sup>.

Таким образом, структура посевных площадей сельскохозяйственных культур Курской области нуждается в увеличении посевов многолетних трав, зернобобовых культур и сои, что позволит в определенной степени стабилизировать плодородие почв.

Перечисленные негативные факторы оказывают влияние на урожайность сельскохозяйственных культур. Валовой сбор продукции растениеводства в области имел устойчивую тенденцию к снижению в течение 1990—2005 гг. К 2009 г. произошло увеличение производства основных товарных видов продукции растениеводства. Однако, несмотря на это, за последние 20 лет производство основных видов продукции растениеводства сократилось.

---

<sup>5</sup> См.: Парахин Н.В. Опыт по биологизации земледелия // Достижения науки и техники в АПК. 2001. № 1. С. 23—25.

Большого внимания заслуживает вопрос об экономически более эффективном уровне интенсивности земледелия в определенных природных условиях. Земельный фонд Курской области располагает большими потенциальными возможностями для дальнейшего развития ее производительных сил. Однако эффективность использования земельных ресурсов зависит и от природных условий (климата, рельефа местности, растительности, гидрографии, почвообразующих пород).

Эффективное использование земель сельскохозяйственного назначения невозможно без учета фактора поддержания почвенного плодородия. Разработка действенного эколого-экономического механизма землепользования предполагает охрану почвенного покрова. Деградация земель сельскохозяйственного назначения как основного средства производства в сельском хозяйстве представляет собой важную социально-экономическую проблему.

Результаты исследования почвенного плодородия земель сельскохозяйственных угодий за последние 10 лет свидетельствуют об уменьшении содержания в них органических и основных питательных веществ, что негативно отражается на продуктивности и экономической эффективности сельскохозяйственного производства<sup>6</sup>.

В последние годы существенно сократились объемы финансирования работ по текущему уходу и реконструкции мелиоративных систем, нарушилась действующая ранее система их эксплуатации и технического обслуживания. Все это привело к тому, что техническое состояние гидромелиоративных систем ухудшается и они выходят из строя.

Сокращающиеся площади, как правило, выбывают из сельскохозяйственного оборота: незасеянная пашня, неухоженные сенокосы и пастбища быстро закустариваются, заболачиваются, зарастают сорной растительностью.

Представленные данные свидетельствуют о катастрофической ситуации. Несмотря на то что за последнее десятилетие общая сумма затрат сельскохозяйственных организаций выросла в 2,8 раза, затраты на мелиорацию земель, химизацию почв и другие агротехнические работы за счет средств сельскохозяйственных предприятий области сократились на 56,6%. Удельный вес этих затрат в 2001 г. составлял всего 0,4%, а к 2009 г. сократился до 0,1%. Сложившееся положение требует государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в целях сохранения, восстановления и повышения плодородия земель сельскохозяйственного назначения (табл. 4).

---

<sup>6</sup> О состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения: Докл. Министерства сельского хозяйства РФ. М., 2010.

**Затраты сельскохозяйственных предприятий Курской области на мелиорацию земель, химизацию почв и другие агротехнические работы**

Показатели	2001 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2009 г. в % к 2002 г.
Затраты на мелиорацию земель, химизацию почв и другие агротехнические работы, тыс. руб.	27 055	74 589	100 763	46 859	48 677	11 738	43,4
Общая сумма затрат, млн руб.	6402	9180	11 041	13 281	19 239	17 716	в 2,8 раза
Удельный вес затрат на мелиорацию земель, химизацию почв и другие агротехнические работы в общей сумме затрат, %	0,4	0,8	0,9	0,4	0,3	0,1	х

Экологическая несбалансированность отдельных составных частей в системах земледелия сельскохозяйственных предприятий, недооценка степени их приспособленности к конкретным условиям производственной деятельности привели к резкому снижению почвенного плодородия, невосполнимой потере гумуса в пахотных почвах. Об этом свидетельствуют обобщенные данные материалов Курского филиала института «ЦЧО гипрозем», проводившего почвенные обследования в хозяйствах области поэтапно в 1960-е и 1990-е гг.

Обобщение материалов по физике почв Курского региона показывает, что ранее все они отличались рыхлым сложением, а следовательно, благоприятным водно-воздушным режимом. В целинных условиях плотность черноземов по профилю изменяется в незначительных пределах, поэтому черноземы отличаются однородностью. На пашне в пахотном слое плотность черноземов колеблется в пределах 1,03—1,05 г/см<sup>3</sup>, с глубиной наблюдается незначительное уплотнение до 1,14—1,2 г/см<sup>3</sup>, и лишь на глубине около 3 м уплотнение достигает 1,4 г/см<sup>3</sup>. При таком сложении общая порозность составляет 61—58%. В условиях стихийного ведения агротехнических работ на пашне плотность почвы зачастую увеличивается до 20% от исходной величины, но и в этом случае она не выходит за пределы оптимальных значений. Однако применение в последние десятилетия тяжелой колесной техники типа К-700 привело к значительному уплотнению пахотного слоя. В результате плотность черноземов превышает 1,3 г/см<sup>3</sup>, при этом содержание воздуха в пахотном слое опускается ниже критического уровня

(15%), водопроницаемость уменьшается до 0,2 мм/мин. Отрицательные изменения отчетливо прослеживаются до глубины 40 см. Обработки почвы снижают ее плотность до 0,9—1,0 г/см<sup>3</sup>, но на глубине 40 см плотность длительное время остается увеличенной, и со временем, если на поле продолжают работы тяжелой колесной техники, происходит аккумуляция уплотнений — образуется уплотненный подпахотный слой, резко нарушающий водный и воздушный режимы почвы.

Таким образом, анализ экологического состояния почв и земельных угодий Курской области свидетельствует о надвигающейся кризисной ситуации в регионе и о необходимости разработки качественно новой, более экологизированной системы землепользования и воспроизводства почвенного плодородия применительно к современным условиям хозяйствования. При этом, на наш взгляд, исключительно важное значение приобретает формирование и оценка на основе знаний о закономерностях функционирования природных экосистем структуры агрофитоценозов в сельскохозяйственных предприятиях, являющейся одной из приоритетных перспектив экологизации земледелия и повышения эффективности землепользования.

### Список литературы

*Жученко А.А.* Стратегии адаптивной интенсификации сельского хозяйства (концепция). Пушино, 1994.

*Лопатин И.Д.* Сельскохозяйственные районы Курской губернии // Труды Курского губернского планового совещания. 1923. Вып. 2. Ч. 1.

*Лысенко Е.Г.* Эколого-экономическая эффективность использования земли: теория, методология, практика. Ростов н/Д, 1994.

Научно обоснованная система ведения агропромышленного производства Курской области. Курск, 1992.

О состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения: Докл. Министерства сельского хозяйства РФ. М., 2010.

*Парахин Н.В.* Опыт по биологизации земледелия // Достижения науки и техники в АПК. 2001. № 1.

*Холодова Е.* Пореформенные усадьбы Курской губернии 1861—1917 гг. Курск, 2007.

## НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

**И.М. Теняков**<sup>1</sup>,

канд. экон. наук, доцент кафедры политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова,

**В.А. Бирюков**<sup>2</sup>,

канд. экон. наук, доцент кафедры политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОБЩЕСТВЕННОГО КАПИТАЛА, ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И СТРУКТУРНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

В статье систематизированы результаты дискуссии по проблемам воспроизводства общественного капитала, экономического роста и структурной модернизации промышленности России, организованной проблемной группой «Воспроизводство и национальный экономический рост» кафедры политической экономии экономического факультета МГУ в декабре 2010 г.

**Ключевые слова:** экономический рост, структурные изменения в экономике, «рост без развития», технологическая модернизация.

In this article are systematized the results of discussion on problems of reproduction of the public capital, economic growth and structural modernization of the industry of Russia. The discussion was organized by problem group “Reproduction and national economic growth”, by group of chairs of political economy of the economic faculty of the Moscow State University in December, 2010.

**Key words:** economic growth, structural changes in economy, “growth without development”, technological modernization.

В конце декабря 2010 г. проблемная группа «Воспроизводство и национальный экономический рост» кафедры политической экономии с участием представителей ряда московских вузов и научных учреждений провела научный семинар, посвященный теоретическим и практическим проблемам воспроизводства общественного капитала, экономического роста и модернизации экономики России. На обсуждение были вынесены следующие вопросы: структура отраслевых пропорций народного хозяйства как условие устойчивого равновесия общественного воспроизводства в режиме бескризисного развития, структурные проблемы российской промышленности, пути ее возможной модернизации и избавления от сырьевой ориентации и др.

Открывая научный семинар, руководитель проблемной группы **В.Н. Черковец** (*засл. деятель науки, докт. экон. наук, профессор, МГУ*)

---

<sup>1</sup> Теняков Иван Михайлович, тел.: +7 (916) 873-75-59; e-mail: itenyakov@mail.ru

<sup>2</sup> Бирюков Вячеслав Алексеевич, e-mail: birva@mail.ru

отметил, что в научном семинаре обсуждение любой актуальной проблемы (в данном случае экономического характера и народнохозяйственного уровня) не может быть абстрагировано от общетеоретического фона, который создавался предшественниками, внесшими выдающийся вклад в разработку аналогичных или близких к обсуждаемой теме вопросов социально-экономического развития. В 2010 г. семинар проблемной группы «Воспроизводство и национальный экономический рост» на объявленную тему перекрещивался с четырьмя юбилейными событиями, имеющими прямое отношение к тем проблемам, которые были вынесены на обсуждение.

125 лет тому назад вышел в свет второй том «Капитала» К. Маркса, где сформулированы условия равновесия (пропорциональности отраслей) простого и расширенного воспроизводства общественного капитала и раскрыта роль основного капитала в определении продолжительности общего оборота индивидуального капитала и в формировании промышленного цикла всего общественного капитала. Второй том «Капитала» был издан Ф. Энгельсом, которому в 2010 г. исполнилось бы 190 лет и который в своем труде «Анти-Дюринг» (1878) представил и рассмотрел главную причину экономических кризисов в капиталистической системе, дал формулировку ее основного противоречия и форм, образующих конкретный механизм проявления кризиса.

120 лет прошло с тех пор, как лидер неоклассического направления в экономической науке А. Маршалл, выпустив в 1890 г. труд «Principles of economics», ввел в употребление новый термин «экономикс», что стало началом создания системы нового направления в политической экономии, альтернативного ее классической традиции. Во втором томе его сочинения «Принципы политической экономии»<sup>3</sup> (М., 1983) книга V посвящена вопросу частного равновесия между спросом на товар и его предложением, а в книге VI рассматривается распределение национального дохода, т.е. по существу категории макроэкономического масштаба<sup>4</sup>.

В 90-е гг. того же века в ряде статей и книге «Развитие капитализма в России», В.И. Ленин, 140-летие которого пришлось на 2010 г., продолжил обоснование теории воспроизводства общественного капитала, доказывая возможность реализации всех частей совокупного общественного продукта, включая прибавочную стоимость, на внутреннем рынке, более быстрый рост I-го подразделения общественного производства по сравнению со II-м в случае роста технического и органического строения капитала и др. Конечно, современный капитализм во многом изменился, но его фундаментальные основы остались преж-

<sup>3</sup> Название труда «Principles of economics» в русском переводе.

<sup>4</sup> Предшественник А. Маршалла Л. Вальрас выдвинул по сути макроэкономическую идею «общего равновесия», согласно которой возможно состояние, когда во всех отраслях может возникнуть состояние равенства спроса и предложения. А. Маршалл прошел мимо этой теоремы. Но Й. Шумпетер высоко ценил Л. Вальраса и называл его чуть ли не основоположником экономической теории социализма, теории планирования. Д. Эрроу и Ж. Дебрё доказали математически наличие единственной возможности состояния общего равновесия. Однако некоторые современные западные экономисты критикуют эту концепцию за чрезмерную абстрактность, оторванность от реальной жизни и даже вредность (например, М. Блауг).

ними, иначе он уже не был бы рыночно-капиталистической системой. Поэтому упоминание юбиларов не просто мемориальный факт уважения к крупнейшим мыслителям, а поиск тех их подходов к познанию реальной действительности, которые могут помочь объяснить и решить современные проблемы обеспечения непрерывности воспроизводства и устойчивого экономического роста, в том числе и в России.

Среди этих проблем одна из важнейших — *структурная*. Она всегда, как известно, находилась в поле зрения виднейших экономистов-теоретиков прошлого, не только названных выше, но и многих других — западных и отечественных, в том числе и советских ученых. Их теоретическое наследие — методологический арсенал исследования новых проблем.

В традиции проблемной группы «Воспроизводство и национальный экономический рост» всегда входило изучение экономической структуры в двух аспектах:

— со стороны производительных сил, отраслевого комплекса производства (материальный разрез);

— со стороны общественно-производственных отношений, хозяйственного механизма и входящих в него некоторых институциональных отношений, включая вопросы права и экономической политики государства (социально-экономический разрез).

Конечно, диалектика требует их рассмотрения в единстве и взаимодействии. Сегодня эту методологию анализа следует обратить на основу нашей экономики — *материальное производство*, а также на его главный комплекс — *промышленность*. В настоящее время очевидно, что основные потери в результате трансформационного кризиса, начавшегося в 1990 г. и не завершившегося до сих пор, а также в результате последнего, тоже еще до конца не закончившегося, циклического кризиса 2008—2010 гг., понесла отечественная обрабатывающая промышленность. Особый урон за минувшие 20 лет был нанесен *машиностроению*, фактическая деградация которого вызвала деиндустриализацию основных отраслей народного хозяйства, усилила его сырьевую направленность. Практически перестала существовать легкая промышленность. В своем Послании Федеральному собранию в мае 2010 г. российский Президент назвал состояние российской экономики в целом тупиковым. Таким образом, потери и сырьевая односторонность промышленности связывают в один узел проблемы ее инновационной модернизации и ее восстановления и структурной перестройки. Эта триединая задача не может быть решена без ряда существенных изменений в соотношении государственного и частного секторов в экономике, в системе государственного регулирования всей экономики, в частности налаживания системы долгосрочного прогнозирования, стратегического программирования и планирования.

**О.С. Сухарев** (докт. экон. наук, профессор, ИЭ РАН) выступил с докладом на тему «*Структурные проблемы российской промышленности*», в котором указал факторы, определившие основные тенденции в российской промышленности в 1990-е и 2000-е гг., дал оценку восприимчивости отдельных отраслей промышленности (особенно машино-

строения) к инновациям и предложил ряд мер, необходимых для модернизации и устойчивого развития промышленности России.

В качестве основных факторов, деформировавших структуру российской промышленности в пользу сырьевого сектора, докладчик назвал следующие:

— во-первых, разрыв народно-хозяйственных связей (включая научно-техническую составляющую) вследствие распада единого хозяйственного пространства СССР в ходе образования независимых государств;

— во-вторых, разрывовывание технических достижений, технологий, накопленной инженерно-технической документации в промышленности России и других республик в ходе приватизации предприятий, проводившейся по существенно заниженным ценам;

— в-третьих, «импортная атака» на внутренний российский рынок продукции иностранного машиностроения;

— в-четвертых, практика рейдерских захватов промышленных предприятий и разрыв по линии «управляющий — собственник».

В результате действия указанных факторов возникла неэффективная монополизированная структура, характеризующаяся разрывами в технологических переделах производственных систем, многие из которых вообще прекратили свое существование. Неравномерные инвестиции в различные звенья производственной цепи приводят к ее разрыву, поскольку звенья, отличающиеся относительно высокими затратами, никто не занимает. Ярким примером этого может служить развитие в РФ нового инновационного продукта — энергосистем альтернативной «солнечной» энергетики на базе кремниевых ФЭП. В настоящее время организован выпуск солнечных панелей (конечный продукт) на многих предприятиях, однако они простаивают из-за недостатка сырья, производство которого до сих пор не налажено.

В ходе доклада была подвергнута коррекции доктрина «созидательного разрушения» Й. Шумпетера, проведен критический анализ заимствования технологий широкого применения как главного направления развития технологического базиса России. Докладчик отметил, что новые комбинации, возникающие в информационном секторе, могут не требовать дополнительного ресурса в принципе, не говоря уже об его заимствовании (отвлечении) от старых комбинаций. Кроме того, некоторые старые технологии (например, технология лазерной диффузии на кремниевых пластинах, известная еще с 1980-х гг.) могут оказаться эффективными при изменении сопутствующих условий (в данном примере — уменьшение толщины пластин до наноуровня).

По мнению О.С. Сухарева, успешное развитие России возможно на основе экономического роста за счет применения и совершенствования исключительно отечественных технологий, обеспечения эффективности структуры, а не за счет догоняющей модернизации (в противовес доктрине инновационной паузы и заимствования технологий). При этом не исключается возможность и необходимость заимствования технологий, включая отдельные технологии широкого применения, для удовлетворения потребностей внутреннего рынка.

Однако такое заимствование может быть только добавочным к развитию отечественной технологической базы.

Докладчик также поддержал распространенную среди ряда ученых такую характеристику роста экономики России в 2000-х гг., как *«рост без развития»*.

В числе мер, требующихся для модернизации отечественной промышленности, выступавший назвал следующие:

— обязательное наличие государственного сектора в машиностроении, в частности в области судостроения, авиастроения, космоса, электроники. Именно эти сектора должны формировать спрос на уровень квалификации и кадры, подготавливаемые в государственной системе образования. Российский же частный собственник, по мнению докладчика, находится в заведомо проигрышном положении, не готов к конкуренции и может отдать рынок за вознаграждение, которое ему посулят зарубежные конкуренты;

— стимулирование различными инструментами (амортизация, налогообложение, инвестиционный налоговый кредит, льготные ставки по кредитам, институциональные воздействия) производства средств производства отечественными производителями конечной продукции для нужд внутреннего рынка с подавляющим большинством комплекующих отечественного изготовления;

— макроэкономическая политика наращивания инвестиций, государственных расходов и уровня монетизации экономики при сокращении процентных ставок и политика стимулирования перетока ресурсов (включая труд) из сырьевых и транзакционных секторов в производственные сектора. Необходимо также осуществлять крупные государственных инвестиций и по возможности привлекать частные внутренние инвестиции на развитие инфраструктуры, повышение эффективности систем управления, а для стимулирования денежно-кредитного потока в реальные сектора экономики можно дифференцировать процентные ставки по кредитам для разных секторов экономики;

— «замыкание» производства средств производства на потребительские сектора и создание перспективных продуктов будущей конкурентоспособности.

**В.М. Кульков** (*докт. экон. наук, профессор, МГУ*), поддержав настрой предыдущего докладчика на необходимость развития обрабатывающей промышленности в России, вместе с тем обратил внимание на потребность в дифференцированном подходе к данному виду экономической деятельности. Дело в том, что, согласно принятой стандартной классификации, в структуру обрабатывающей промышленности включаются весьма разнородные элементы:

— во-первых, это отрасли «первого передела» (металлургия, производство кокса, химических веществ, древесины и т.п.), носящие во многом полусырьевой характер с недостаточной степенью добавленной стоимости;

— во-вторых, это масса «нейтральных» (по-своему важных, но все же по большому счету периферийных) отраслей (производство напитков, мебели и прочих готовых изделий);

— в-третьих, это отрасли, формирующие качество материально-технической базы национальной экономики, ее технологический уровень (машиностроение, производство вычислительной, электронной техники и т.п.).

Говоря о преодолении сырьевого характера российской экономики и об осуществлении экономической модернизации в стране, нужно делать больший акцент именно на последней группе отраслей.

**Н.К. Водомеров** (*докт. экон. наук, профессор, ИМЭО, г. Химки*) подчеркнул, что сложившиеся тенденции в российской промышленности, сельском хозяйстве, ЖКХ представляют угрозу национальной безопасности страны. Высокие риски и низкая рентабельность инвестиций в указанные виды деятельности, длительные сроки окупаемости вложений снижают для частных собственников средств производства стимулы к инвестированию. В этих условиях огромные средства, вырученные от экспорта сырьевых ресурсов, уходят за рубеж в виде оттока капитала.

Реальная модернизация экономики означает выход на уровень передовых научно-технических достижений отечественного производства машин и оборудования. На этой основе необходимо обновить материально-техническую базу агропромышленного комплекса, легкой промышленности, других отраслей российской экономики. Необходимо также наладить подготовку высококвалифицированных специалистов, способных создавать и использовать передовую технику во всех видах деятельности и возродить фундаментальную науку в России — важнейшую предпосылку развития научно-технического прогресса.

Решение этих задач под силу только государству. От него требуется перенаправить основную массу прибавочной стоимости на развитие важнейших отраслей отечественного производства, образующих основу национальной независимости страны, и на повышение жизненного уровня людей труда. Добиться этого можно только путем организации и активизации тех социальных сил, которые жизненно заинтересованы в процветании России, — рабочего класса и близких к нему по экономическим интересам слоев населения.

**С.С. Дзарасов** (*докт. экон. наук, профессор, ИЭ РАН*) указал на ограниченность показателя ВВП для измерения результатов производства и предложил разработать иной комплексный макроиндикатор, который основывался бы на показателях выпуска в обрабатывающей промышленности и сельском хозяйстве.

**Р.П. Малахинова** (*канд. экон. наук, доцент, МГУ*) отметила, что проведенный О.С. Сухаревым анализ современного состояния российской промышленности, которое иначе как производственно-технологической деградацией назвать нельзя, особенно убедителен на фоне разговоров о модернизации. Промышленность как проводник инноваций в экономику должна обеспечить материально, т.е. средствами производства, технологиями, инновационное развитие экономики на основе научных знаний и переход общества к так называемому постиндустриальному состоянию. Критика в представленных

докладах экономистов и управленцев, которые не могут поставить перед промышленностью эту задачу в силу разных причин, по мнению Р.П. Малахиновой, содержательна и справедлива.

Решение структурных проблем промышленности невозможно без анализа макроэкономических агрегатов. При использовании макропоказателей Системы национальных счетов (СНС) следует иметь в виду, что при ее построении в качестве теоретической концепции использована крайне расширительная концепция «экономического производства», а в качестве базового принят институциональный подход. Поэтому в противостоящем финансовому реальному секторе по СНС не все предприятия являются производителями товаров, часть из них оказывает («производит») услуги, за исключением финансовых. Поскольку показатели СНС являются доходными, денежными по своей природе, докладчик выявила интересную закономерность противоположной динамики промышленности России и инфляции. Это позволило увидеть в промышленности, а также во всем материальном производстве основу для антиинфляционной политики.

**С.С. Губанов** (*канд. экон. наук, профессор, журнал «Экономист»*) указал на ограниченность современного экономического образования, которое во многом оторвано от процессов, протекающих в реальной экономике. Это приводит, в частности, к отсутствию системного представления о модернизации экономики России, подмене социально-экономического анализа формально-юридическим подходом. Выступавший также указал на сохраняющийся компрадорский характер экономической системы в России и привел примеры последствий этого: продолжающуюся деградацию реального сектора экономики и низкую норму накопления капитала в России.

**В.А. Бирюков** (*канд. экон. наук, доцент, МГУ*) не согласился с такой характеристикой роста экономики России в 2000-х гг., как «рост без развития». Докладчик отметил, что оценка этого феномена должна осуществляться по иным критериям, нежели простая динамика ВВП (формально-статистический критерий). Необходимо использовать более точный социально-экономический критерий: что принес рост ВВП российскому населению. В этом случае оказывается, что сам по себе восстановленный уровень ВВП не гарантирует даже простого возвращения дореформенного уровня реальных доходов населения. И действительно, в 2008 г. этот уровень достиг всего лишь 85% дореформенного уровня; таким же он будет и в 2012 г. Значит, за прошедшие два десятилетия не только не было никакого экономического роста, но у подавляющей части населения России произошло снижение реальных доходов. Следует учитывать и образовавшийся колоссальный разрыв в доходах населения, произошедший за последние 20 лет. И если в стране появилось больше 100 тыс. долларовых миллионов, то достижение 85% уровня реальных доходов 1991 г. в среднем означает, что доходы 7/10 населения остаются существенно ниже, чем два десятилетия назад.

По мнению В.А. Бирюкова, можно было бы оценить приведенный О.С. Сухаревым тезис о российском росте без развития как распространенный среди экономистов штамп, фигуру речи, отражающую,

пусть и несколько своеобразно и неточно, низкое качество нашего роста, которое определяется происходящими структурными изменениями в экономике. Но вывод О.С. Сухарева, заключающийся в доказательстве отсутствия реального прогресса в переходе российской экономики на инновационный путь, достаточно убедителен. Реальных изменений нет, кроме крошечных очаговых достижений технического и организационного характера. Нет экономической среды, которая могла бы использовать данные достижения для налаживания массового производства новых товаров и услуг в России, и производства на этой основе добавленной стоимости, в том числе добавочной прибавочной стоимости. Подавляющее большинство возможных российских достижений будут реализованы экономически не в России, а на Западе (теперь и на Востоке).

**И.М. Теняков** (*канд. экон. наук, доцент, МГУ*) отметил, что следует различать рост ВВП (фактический рост) и экономический рост, который проявляется прежде всего в увеличении и повышении качества экономического потенциала страны. Рост ВВП России в 2000-х гг. по этому критерию не может характеризоваться как экономический рост, поскольку, несмотря на отдельные достижения в области высоких технологий, отмеченные в докладе О.С. Сухарева, этот рост не сопровождался расширением экономического потенциала (промышленного, человеческого, научно-технического), что также отметил докладчик. Более того, текущая постановка задачи модернизации лишь подтверждает вывод о росте экономики России в 2000-е гг. как о «мнимом», «росте без развития».

**Г.М. Куманин** (*докт. экон. наук, профессор, МГУ*) указал на ряд институциональных проблем модернизации экономики России, в частности на проблему монополизации экономики. Особенность такой экономики заключается в том, что государство само оказывается важным источником нарушения конкуренции, поскольку коррумпированная бюрократия создает неравные условия конкуренции для аффилированных с ней компаний и фирм, не имеющих особых отношений с чиновниками. С точки зрения задач модернизации экономики существует, что те предприниматели, которые обеспечивают свою прибыль вследствие особых отношений с чиновниками, не видят стимулов для нововведений. Для предпринимателей, которые не имеют таких отношений с государственной бюрократией, стимулы для инноваций также снижены, а финансовые возможности для них ограничены поборами чиновников.

**Р.Т. Зяблюк** (*докт. экон. наук, профессор, МГУ*) отметила, что экономический рост 2000-х гг., прерванный глобальным кризисом, не изменил скатывание экономики в «сырьевую ловушку». Высокие темпы роста докризисных лет лишь усилили негативное развитие структурных процессов, т.е. неэффективный для внутреннего рынка вывоз сырья на экспорт. Коррупция чиновников, неразвитость конкуренции и финансового сектора, якобы мешающие предпринимателям реального сектора что-либо «предпринимать», по мнению Р.Т. Зяблюк, лишь затушевывают истинную причину происходящих негативных структурных сдвигов, которая заключается во всеобщем господстве

частнособственнических отношений в экономике. В этих условиях склонность к продажности является рыночной реакцией на предложения купли, а предприниматели, ломая юридические запреты и институциональную этику, реализуют свой частный интерес посредством взяток.

Упования на конкуренцию и финансовый сектор как на механизмы изменения структуры экономики гипертрофируют двойственную роль этих сфер в современной экономике. С одной стороны, конкуренция, кредит, фондовый рынок стимулируют реальный сектор и расширяют производственно-временные границы предприятий. С другой стороны, они же являются тормозом его развития. Легко увидеть это в сфере торговли, где существует огромное и все возрастающее число разнообразных магазинов, которые плодят столь же огромное число посредников, «добавляющих стоимость» к цене производителя, что лишь разоряет производителей. Конкуренция же способствует этому паразитированию. В еще больших масштабах это происходит в финансовой сфере. Неолиберальная политика ухода государства из экономики, предоставление только рыночному механизму решать задачу преодоления сырьевой направленности российской экономики означает, по мнению Р.Т. Зяблюк, что в действительности эта задача не будет решена никогда.

**В.Г. Холодков** (*канд. экон. наук, доцент, МГУ*) выделил два способа возможной технологической модернизации экономики России: заимствование технологий за рубежом или создание и развитие новых технологий собственными силами. Исходя из опыта многих стран, осуществивших в последние полвека успешные модернизационные рывки, можно констатировать, что модернизация в этих странах начиналась в форме заимствования чужих открытий, знаний, технологий, опыта. И уже затем наступал этап совершенствования полученных достижений и развития собственных исследований. Таким образом модернизировалась Япония, позже Южная Корея, в настоящее время — Китай. Даже опыт модернизации в СССР показывает, что она была фактически проведена на основе заимствования западных технологий, зарубежного опыта и с помощью западных специалистов. Эти заимствования во многих случаях дали толчок отечественным научным разработкам.

Нынешняя задача придания инновационного характера российской модернизации в значительной степени упирается в своеобразный облик отечественной экономики, которая характеризуется деформированностью рыночных отношений, монополизмом, экономическими и административными барьерами, коррупцией. Если власть хочет действительной модернизации, необходимо изменить существующий порядок, освободить рыночные механизмы. Слабые производители должны уходить с рынка. При этом следует подчеркнуть, что сами новации рождаются, как правило, не в рыночной среде. Это сфера развития науки, образования, исследовательской деятельности. И здесь роль государства трудно переоценить.

Подвел итоги семинара профессор **В.Н. Черковец**. Он отметил, что все докладчики дали критическую оценку состояния современной

российской экономики, которая не вышла из полосы перманентного трансформационного кризиса, длящегося уже два десятилетия, и разразившегося на его фоне мирового финансово-экономического кризиса последних трех лет. Соединение двух кризисов дало тот разрушительный синтез, который нанес России наиболее тяжкие удары по сравнению со всеми другими странами, накрытыми его волной. Как известно, в 2009 г. ВВП России уменьшился на 7,9% (Японии на — 5%, стран ЕС — на 4%), «съевших» весь прирост предшествующего года (5,2%) и частично рекордный в первом десятилетии нового века прирост 2007 г. (8,3%). Но больше всех пострадали обрабатывающая промышленность (–15,8%) и строительство (–17,2%) — ключевые комплексы материального производства, да и всего народного хозяйства. Значительно меньше (по понятным причинам) пострадала добывающая промышленность (–0,9%), но зато увеличила свой иллюзорный «вклад» в ВВП финансовая деятельность (+2,4%)<sup>5</sup>. Такого рода парадоксы, искажающие реальные приросты продуктов и услуг социальной сферы, характерны вообще для индикатора ВВП, отражающего по своей природе мнимые эффекты фиктивного капитала, капитализацию ценных бумаг и деривативов, рост так называемой ложной «социальной стоимости», результаты «ненаблюдаемой», «теневой» экономики. Не случайно международная комиссия Дж. Стиглица подвергла критике этот показатель экономического роста, о чем шел разговор на сентябрьском научном семинаре. На нынешнем семинаре вполне оправданно была продолжена эта критика. Заслуживает внимания предложение разработать интегральный показатель обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства. Возникает и вопрос о ренессансе в экономической теории и статистике категории совокупного общественного продукта материального производства и, возможно, о конструировании интегрального показателя результатов производства товаров и услуг социальной сферы. Нельзя не согласиться и с тем, что в условиях неформального социального государства понятие экономического роста не может быть очищено от его органической привязки, нацеленности на обеспечение роста благосостояния всего населения страны при разумных, справедливых различиях в доходах крайних его групп. Также и сравнение понятий «экономического роста» и «экономического развития» не может быть ограничено рамками техно-технологического и техно-экономического поля.

Вопреки распространяющимся (преимущественно социологами) представлениям о снижении в экономике роли материального производства (а в нем промышленности), о вступлении человечества в некую с неясными чертами «постиндустриальную эпоху» в выступлениях последовательно проводилась точка зрения *о ведущей роли обрабатывающей промышленности, а в ней машиностроения* в обеспечении устойчивого простого и расширенного воспроизводства, роста производительности труда на основе технического прогресса. Приоритеты промышленного производства в развитии сферы услуг особенно на-

<sup>5</sup> Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 16.09.2010).

глядно видны на примере острой необходимости сегодня восстановления и создания новых высокотехнологических предприятий собственной фармацевтической и медицинской промышленности. Иначе Россия не избавится от почти полной зависимости от импорта лекарств и лечебной аппаратуры. Без восстановления собственного производства сельскохозяйственной техники, приспособленной ко весьма разнообразным природным условиям огромной территории страны, невозможно поднять сельское хозяйство, уступившее половину продовольственного рынка зарубежным производителям. Из-за отсутствия собственного производства затрачиваются большие средства на закупку дорогостоящих приборов и другого оборудования для обеспечения экспериментальной базы научных и образовательных учреждений. Все эти проблемы находятся в рамках известных четырех (плюс демографическая проблематика) *национальных проектов РФ*, и поэтому вряд ли справедливо недооценивать их реальное значение. Напротив, на их поле необходимо развернуть программу инновационной модернизации, включив ее в государственную комплексную программу, утверждаемую парламентом страны.

И что еще следует подчеркнуть, успешная реализация этой программы в материальном отношении всецело зависит от достижений соответствующих отраслей промышленности и в первую очередь от суботраслей машиностроения. К ним и должны быть обращены требования (заказы) всех других непромышленных отраслей как материального производства, так и сферы услуг, науки, государственного и муниципального управления.

Не осталась на семинаре без внимания и злободневная для России *проблема общей структуры промышленности — гипертрофия ее сырьевых отраслей (добывающей промышленности)*. Указывалось, во-первых, что отсутствует механизм внутриотраслевой конкуренции, который в условиях рыночной экономики стимулирует внутри отрасли введение инноваций, развитие производства, перерабатывающего сырье в полуфабрикаты и продукты конечного потребления.

Во-вторых, не работает и механизм межотраслевой конкуренции, обеспечивающий перелив капиталов из одной отрасли в другую. В такой ситуации, свидетельствующей о незавершенности переходного периода к рыночно-капиталистической системе, только *сильная политика государства* как в области развертывания инновационного процесса, так и движения капитала способна воздействовать и экономическими, и административными методами на частные и государственные корпорации и модернизировать структуру промышленности. Между тем государство стремится все больше устраниваться от управления экономикой, продолжает проводить курс на дальнейшую денационализацию корпораций и тем самым, как отмечалось в докладах и выступлениях, консервирует нынешнее положение дел. Повинно в этом, конечно, и современное экономическое образование, базирующееся на неоклассической экономической теории, исповедующей принципы методологического индивидуализма и предметного первенства меновых отношений.

**Требования к статьям,  
принимаемым к публикации журналом  
«Вестник МГУ. Серия 6. Экономика»**

Представленная в 2-х экземплярах статья должна соответствовать профилю и научному уровню журнала, быть напечатана в текстовом редакторе Microsoft Word стандартным шрифтом (№ 12) на русском языке на листах формата А4 через полтора (компьютерных) интервала и подписана автором (авторами).

Объем статьи не должен превышать 20 тысяч знаков.

Все данные должны иметь сноски на источник их получения. Ответственность за использование данных, не предназначенных для открытых публикаций, несут в соответствии с законодательством РФ авторы статей.

К статье необходимо приложить: аннотацию, содержащую ключевые слова (до 1 стр. на русском и английском языках), и сведения об авторах (фамилия, имя и отчество; место работы, занимаемая должность; ученая степень, звание; служебный и домашний адреса и телефоны), справку с места работы, ксерокопии свидетельств о получении ученой степени и ученого звания. Все эти документы должны быть подписаны автором (авторами).

Необходимо также представить электронный вариант статьи, аннотаций и сведений.

Аспиранты, стажеры, студенты должны представить положительную выписку из решения кафедры.

Невыполнение указанных выше требований в полном объеме является поводом для отказа в приеме материала.

Статьи, соответствующие указанным требованиям, регистрируются и авторам сообщается их регистрационный номер.

По принятым к рассмотрению статьям в течение двух недель решается вопрос о потенциальной возможности их публикации. Окончательное решение принимается по результатам обсуждения на редколлегии. Всю информацию о прохождении статьи авторы могут получить по адресу: *119991, Москва, ГСП-1, Ленинские горы, д. 1, стр. 46, МГУ, 3-й корп., факультет экономики, ауд. 326; тел.: +7 (495) 939-28-82.*

Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в Интернете на сайте экономического факультета МГУ и на сайте НИВЦ МГУ в составе университетской информационно-системы «РОССИЯ» электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник МГУ. Серия 6. Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к университетской информационно-системе «РОССИЯ» регламентирован, осуществляется по паролю, контролируется технологическими средствами системы.

Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия. Во всех случаях полиграфического брака просьба обращаться в типографию. Выплата гонорара за публикации не предусматривается.

**Плата за публикацию рукописей не взимается.**

## **УЧРЕДИТЕЛИ:**

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова;  
экономический факультет МГУ

## **РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:**

**В.П. КОЛЕСОВ** — главный редактор,  
**А.Л. БОБРОВ** — зам. главного редактора, отв. секретарь  
**А.А. ПОРОХОВСКИЙ** — зам. главного редактора,  
**А.Д. ШЕРЕМЕТ** — зам. главного редактора,  
**А.А. АУЗАН, О.С. ВИХАНСКИЙ, В.В. ГЕРАСИМЕНКО, М.В. ГРАЧЕВА,**  
**Э.П. ДУНАЕВ, Е.В. ЕГОРОВ, В.В. ЕЛИЗАРОВ, Е.Н. ЖИЛЬЦОВ,**  
**Ю.Н. ИВАНОВ, Н.П. ИВАЩЕНКО, В.А. ИОНЦЕВ, С.В. КИСЕЛЕВ,**  
**Р.П. КОЛОСОВА, И.Б. КОТЛОБОВСКИЙ, Г.М. КУМАНИН,**  
**М.И. ЛУТАЧЕВ, Ю.М. ОСИПОВ, М.Н. ОСЬМОВА, М.В. ПАЛТ,**  
**М.Э. ПОТАПОВА, Л.А. ТУТОВ, А.В. УЛЮКАЕВ, И.О. ФАРИЗОВ,**  
**Г.Г. ФЕТИСОВ, А.Г. ХУДОКОРМОВ, В.Н. ЧЕРКОВЕЦ, В.Х. ЭЧЕНИКЪ**

**Редактор М.Э. ПОТАПОВА**

**Технический редактор Н.И. Матюшина**

**Корректор В.В. Конкина**

Адрес редакции:

*119991, Москва, Ленинские горы,  
экономический факультет, тел. 939-28-82.*

Журнал зарегистрирован в Министерстве печати и информации РФ.  
Свидетельство о регистрации № 1551 от 14 февраля 1991 г.

**Решением Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации журнал «Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика» включен в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора и кандидата наук»**

---

Сдано в набор 22.04.2011. Подписано в печать 07.06.2011.  
Формат 60×90 1/16. Бумага офс. № 1. Гарнитура Таймс.  
Офсетная печать. Усл. печ. л. 7,5. Уч.-изд. л. 6,0.  
Тираж 750 экз. Изд. № 9186. Заказ №

---

Ордена «Знак Почета» Издательство Московского университета.  
125009, Москва, ул. Б. Никитская, 5/7.  
Тел.: 697-31-28.  
Типография МГУ.  
119991, ГСП-1, Москва, Ленинские горы, д. 1, стр. 15.

**ISSN 0201—7385**

**ISSN 0130—0105**

**ИНДЕКС 70997 — каталог «Роспечать»**

**ИНДЕКС 39309 — каталог «Пресса России»**

ISSN 0201—7385. ISSN 0130—0105

ВЕСТН. МОСК. УН-ТА. СЕР. 6. ЭКОНОМИКА. 2011. № 2. 1—120.