

МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

DOI: 10.26794/2220-6469

Издание перерегистрировано
в Федеральной службе по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций:
ПИ № ФС77-67300
от 30 сентября 2016 г.

The edition is reregistered
in the Federal Service for Supervision
of Communications,
Informational Technologies and Media Control:
PI No. ФС77-67300
of 30, September, 2016

Периодичность издания — 4 номера в год**Publication frequency — 4 issues per year****Учредитель: «Финансовый университет»****Founder: “Financial University”**

Журнал входит в перечень периодических
научных изданий, рекомендуемых ВАК
для публикации основных результатов
диссертаций на соискание ученых степеней
кандидата и доктора наук, включен в ядро
Российского индекса научного цитирования
(РИНЦ)

The Journal is included in the list
of academic periodicals recommended
by the Higher Attestation Commission for
publishing the main findings of PhD and
ScD dissertations, included in the core of the
Russian Science
Citation Index (RSCI)

Журнал распространяется по подписке.
Подписной индекс 42131 в объединенном
каталоге «Пресса России»

The Journal is distributed by subscription.
Subscription index: 42131 in the consolidated
catalogue “The Press of Russia”

WORLD OF NEW ECONOMY

DOI: 10.26794/2220-6469

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

Леочи П., д-р, профессор Университета Саленто г. Лечче (Италия);

Мазараки А., ректор Киевского национального торгово-экономического университета (Украина);

Симон Г., д-р, профессор, председатель правления «Саймон, Кухер энд партнерс стрэтэджи энд маркетинг консалтенс» (Германия)

Хан С., д-р, профессор, руководитель Департамента экономики Блумсбургского университета, (США);

Хирш-Крайсен Х., д-р, профессор Дортмундского технологического университета (Германия).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Порфирьев Б.Н., д-р экон. наук, профессор, академик РАН, директор Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН;

Агеев А.И., д-р экон. наук, проф., директор Института экономических стратегий (ИНЭС);

Балацкий Е.В., д-р экон. наук, профессор, директор Центра макроэкономических исследований Финансового университета;

Герасименко В.В., д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой «Маркетинг» МГУ;

Головнин М.Ю., д-р экон. наук, член-корреспондент РАН, первый заместитель директора по научной работе Института экономики РАН;

Ершов М.В., д-р экон. наук, проф. Финуниверситета, главный директор по финансовым исследованиям Института энергетики и финансов;

Иванов В. В., канд. техн. наук, д-р экон. наук, член-корреспондент РАН, заместитель президента РАН;

Миркин Я.М., д-р экон. наук, проф., заведующий отделом международных рынков капитала ИМЭМО РАН;

Могилевский Л.М., д-р техн. наук, проф., генеральный директор РАО «Москва золотоголовая»;

Нуреев Р.М., д-р экон. наук, проф., научный руководитель Департамента экономической теории Финансового университета;

Сорокин Д.Е., д-р экон. наук, проф., член-корр. РАН, научный руководитель Финансового университета.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Сильвестров С.Н., главный редактор, д-р экон. наук, проф., действительный член (академик) Российской академии естественных наук, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности;

Казанцев С.В., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф., заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства СО РАН;

Подвойский Г.Л., канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник Центра проблем занятости и трудовых отношений Института экономики РАН;

Юданов А.Ю., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф. Департамента экономической теории Финансового университета;

Варнавский В.Г., д-р экон. наук, проф., заведующий сектором Института мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН;

Звонова Е.А., д-р экон. наук, проф., руководитель Департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета;

Куприянова Л.М., канд. экон. наук, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности» Финансового университета;

Медведева М.Б., канд. экон. наук, проф. Департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета;

Сумароков В.Н., д-р экон. наук, проф., советник при ректорате Финансового университета;

Рубцов Б.Б., д-р экон. наук, проф., заместитель руководителя департамента по НИР Финансового университета;

Толкачев С.А., д-р экон. наук, проф., первый заместитель руководителя департамента, заместитель руководителя департамента по научной работе.

Журнал входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук

INTERNATIONAL PUBLISHING COUNCIL

Leoci P., Doctor, Professor of the University of Salento, Lecce (Italy);

Mazaraki A., Rector of Kyiv National University of Trade and Economics (Ukraine);

Simon G., Doctor, Professor, President of "Simon, Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultancy" (Germany);

Khan S., Doctor, Professor, Head of Economics Department of Bloomsburg University (USA);

Hirsch-Kreisen H., Doctor, Professor of Dortmund Technical University (Germany).

EDITORIAL COUNCIL

Porfiriev B.N., Doctor of Economics, Chairman of the Editorial Board, Professor, Academician of RAS, Director of the Institute of Economics Forecasting of RAS;

Ageev A.I., Doctor of Economics, Professor, Director of the Institute for Economic Strategies (INES);

Balackij E.V., Doctor of Economics, Professor, Director of the Center of macroeconomic researches of the Financial University;

Gerasimenko V.V., Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair "Marketing", Lomonosov Moscow State University;

Golovnin M.Yu., Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, First Deputy Director of scientific work of the Institute of Economics of RAS;

Yershov M.V., Doctor of Economics, Professor of the Financial University, Major Director of Financial Research of the Institute of Energy and Finance;

Ivanov V. V., PhD. (Tech. Sciences), Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, Vice-President of the Russian Academy of Sciences;

Ya. M. Mirkin, Doctor of Economics, Professor, Head of International Capital Markets Department IMEMO;

Mogilevskiy L.M., Doctor of Technical Sciences, Professor, CEO of Russian public company "Moscow of Golden Domes";

Nureev R.M., Doctor of Economics, Professor, Science and Research Coordinator of the Economic Theory Chair of the Financial University;

Sorokin D.E., Doctor of Economics, Professor, Corresponding member of RAS, Science and Research Coordinator of the Financial University.

EDITORIAL BOARD

Silvestrov S.N., Editor-in-Chief, Doctor of Economics, Professor, full member (academician) of the Russian Academy of Natural Sciences, Director of the Economic Policy Institute and the problems of economic security;

Kazantsev S.V., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor, Deputy Director of The Institute of Economics and Industrial Engineering (Siberian Branch of RAS);

Podvoiskiy G.L., Ph.D. of Economics, Leading Researcher at the Center for Employment and Labor Relations of the Institute of Economics, the Russian Academy of Sciences (RAS);

Yudanov A.Yu., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor of the Economic Theory Chair of the Financial University;

Varnavskiy V.G., Doctor of Economics, Professor, Head of the Primakov Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences;

Zvonova E.A., Doctor of Economics, Professor, Head of the Global Finance Chair of the Financial University;

Kupriyanova L.M., PhD in Economics, the assistant manager of the Economy of Intellectual Property Chair of the Financial University;

Medvedeva M.B., PhD in Economics, Professor of the Global Finance Chair of the Financial University;

Sumarokov V.N., Doctor of Economics, Professor, Adviser at administration of the Financial University;

Rubtsov B.B., Doctor of Economics, Professor, the deputy head of Chair on NIR of the Financial University;

Tolkachev S.A., Doctor of Economics, Professor, First Deputy head of Department, Deputy head of the Department for scientific work.

The journal is included into the list of periodicals recommended for publishing doctoral research results by the Higher Attestation Commission

© Журнал
«МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ».
Свидетельство
ПИ № ФС77-67300
от 30 сентября 2016 г.
Издается с 2007 г.
Учредитель: ФГБОУ ВО
«Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации»

Учредитель журнала
и главный редактор с 2007
по 2015 год д-р экон. наук,
профессор Н.Н. Думная

Главный редактор
С.Н. Сильвестров

Заведующий редакцией
научных журналов
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор
Ю.М. Анютин

Корректор
С.Ф. Михайлова

Переводчик
З. Межва

Верстка
С.М. Ветров

Оформление подписки
в редакции
по тел.: 8 (499) 943-94-31
e-mail: MMKorigova@fa.ru
Коригова М.М.

Адрес редакции:
123995, ГСП-5, Москва,
Ленинградский пр-т,
д. 53, к. 5.6
Тел.: 8 (499) 943-98-02.
E-mail: julia.an@mail.ru;
<http://www.fa.ru>.

Подписано в печать:
19.03.2020
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 245
Усл. печ. л. 14,18
Отпечатано
в Отделе полиграфии
Финансового университета
(Ленинградский пр-т, 49)

ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА

Сергеева М.А., Воронина М.В., Раскладкина М.К.

Доступный космос: геоинформационные технологии для школьников6

Д.С. Пащенко, Н.М. Комаров

Стратегические альянсы и партнерские программы

в новой экономике: опыт российской и мировой IT-отрасли 15

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Звонова Е.А., Кузнецов А.В., Пищик В.Я., Сильвестров С.Н.

Особенности и перспективы построения двухконтурной валютно-

финансовой системы на национальном и региональном уровне 26

Исаев В.А., Филоник А.О.

Продовольственная проблема в арабских странах

в свете вызовов «зеленой» экономики..... 34

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

Казанцев С.В.

Санкции и прямые иностранные инвестиции:

ущерб для России и стран-санкционеров 44

Куприянова Л.М., Шнайдер О.В.

Анализ доходности сегментов бизнеса 54

Полунин Ю.А., Юданов А.Ю.

Господдержка быстрорастущих компаний:

рождение новой идеологии промышленной политики? 62

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Воронов Ю.П.

Помог бедным — не спи спокойно

(О Нобелевской премии по экономическим наукам 2019 года)..... 77

Бобрышев И.С., Ведерникова А.В., Воронин В.В., Ерина Н.В., Тюпышев Д.А.

Механизмы прогнозирования и стратегического целеполагания

социально-экономического развития Российской Федерации 88

ФИНАНСОВАЯ АНАЛИТИКА

Васецкая Н.О.

Когнитивные компетенции выпускника в условиях

становления знаниево-цифровой экономики 101

Соколов И.А., Филиппова И.Н.

Эффективность реформирования бюджетной сети

в сфере здравоохранения в 2010-х годах 108



THE ECONOMY OF THE XXI CENTURY

Sergeeva M.A., Voronina M.V., Raskladkina M.K.

Available Cosmos: Geoinformation Technologies for Schoolchildren 6

Paschenko D.S., Komarov N.M.

Strategic Alliances and Partnership Programs in the New Economy:

Russian and Global Experience in the IT Industry 15

WORLD ECONOMY

Zvonova E.A., Kuznetsov A.V., Pishchik V. Ya., Silvestrov S.N.

Features and Prospects of Building a Two-Contour Monetary

and Financial System at the National and Regional Level 26

Isaev V.A., Filonik A.O.

Food Problem in the Middle East in Light

of Challenges of the Green Economy 34

REAL SECTOR

Kazantsev S.V.

Sanctions and Foreign Direct Investment:

Damage to Russia and Sanctioning Countries 44

Kupriyanova L.M., Schneider O.V.

Analysis of Profitability of Business Segments 54

Polunin Yu.A., Yudanov A. Yu.

The Public Policy to Support High Growth Firms:

Is a New Ideology of Industrial Policy Born? 62

ECONOMIC THEORY

Voronov Yu.P.

After Helping the Poor – Don't Sleep Well

(Nobel Prize in Economic Sciences 2019) 77

Bobryshev I.S., Vedernikova A.V., Voronin V.V., Erina N.V., Tupyshev D.A.

Forecasting and Strategic Goal-Setting Mechanisms

of Social-Economic Development of the Russian Federation 88

FINANCIAL ANALYTICS

Vasetskaya N.O.

Cognitive Competencies of Graduates in the Conditions

of Formation of the Knowledge-Digital Economy 101

Sokolov I.A., Filippova I.N.

Effectiveness of Reforming the Budget Network

in the Health Sector in the 2010s 108

© "WORLD OF NEW
ECONOMY" Journal
Certificate
ПН № ФС77-67300.
of September, 30, 2016
Issued since 2007.
Founders: Financial
University Under The
Government Of The
Russian Federation

Founder and editor of the
magazine from 2007 to
2015 Doctor of Economics,
Professor N.N. Dumnyaya

Editor-in-chief
S.N. Silvestrov

*Science journal editorship
manager*
V.A. Shadrin

Publishing editor
Yu.M. Anyutina

Proofreader
S.F. Mihaylova

Translator
Z. Mierzwa

Makeup
S.M. Vetrov

Editorial office address:
123995, GSP-5, Moscow,
Leningradskiy prospekt,
53, room 5.6
Tel.: 8 (499) 943-98-02.
E-mail: julia.an@maul.ru;
http://www.fa.ru.

Signed off to printing:
19.03.2020
Format 60 × 84 1/8
Order № 245
Relative printer's sheet 14,18
Printed in the Department
of Polygraphy of the
Financial University
(Leningradskiy prospekt, 49)



ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-6-14
УДК 528.7;004.9(045)
JEL I25

Доступный космос: геоинформационные технологии для школьников

М.А. Сергеева^а, М.В. Воронина^б, М.К. Раскладкина^с

^{а, б, с} ИТЦ «СКАНЭКС», Москва, Россия

^а <http://orcid.org/0000-0003-3631-248X>; ^б <http://orcid.org/0000-0001-5618-0897>;

^с <http://orcid.org/0000-0003-4898-1488>

АННОТАЦИЯ

В статье представлены методические и технические разработки по использованию геоинформационных технологий (ГИС) в средней школе и учреждениях дополнительного образования. Проблема в реорганизации учебных курсов наук о Земле назрела давно. Ее истоки – в стремительном расширении области применения геопространственных данных, в превращении этой сферы из узкоспециализированной в массовую и, как следствие, в потребностях аэрокосмического бизнеса в получении высококвалифицированных, эрудированных профессионалов. Развитие аэрокосмического образования влечет за собой необходимость разработки образовательных курсов нового типа, начинающихся со школьной скамьи, которые позволят поднять престиж наук о Земле, оторваться от скучных учебников и привести образовательную программу в соответствие как с потребностями экономики, так и с интересами и возможностями современного школьника.

Ключевые слова: образование; технологии; геоинформатика; дистанционное зондирование Земли

Для цитирования: Сергеева М.А., Воронина М.В., Раскладкина М.К. Доступный космос: геоинформационные технологии для школьников. *Мир новой экономики*. 2020;14(1):6-14. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-6-14

ORIGINAL PAPER

Available Cosmos: Geoinformation Technologies for Schoolchildren

M.A. Sergeeva^а, M.V. Voronina^б, M.K. Raskladkina^с

^{а, б, с} "SCANEX" R&D Center, Moscow

^а <http://orcid.org/0000-0003-3631-248X>; ^б <http://orcid.org/0000-0001-5618-0897>;

^с <http://orcid.org/0000-0003-4898-1488>

ABSTRACT

The article presents methodical and technical developments on the use of geoinformation technologies in secondary schools and additional educational institutions. The problem in the reorganization of the training courses of the Earth sciences has long been ripe. Its origins lie in the rapid expansion of the field of application of geospatial data, in the transformation of this sphere from a highly specialized to mass and, as a consequence, the needs of the aerospace business in obtaining highly qualified, erudite professionals. The development of aerospace education entails the need to develop new types of educational courses beginning with a school bench that will raise the prestige of earth sciences, break away from boring textbooks and bring the educational program in line with the needs of the economy and with the interests and capabilities of modern students.

Keywords: education; technologies; geoinformatics; Earth Remote Sensing Data

For citation: Sergeeva M.A., Voronina M.V., Raskladkina M.K. Available cosmos: Geoinformation technologies for schoolchildren. *Mir novoi ekonomiki = The World of the New Economy*. 2020;14(1):6-14. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-6-14

© Сергеева М.А., Воронина М.В., Раскладкина М.К., 2020



«МАССОВИЗАЦИЯ» КОСМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ В ОБРАЗОВАНИИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В последние годы область применения геопространственных данных расширилась кардинально. «Геоинформационные технологии дают колоссальные возможности для исследования процессов, происходящих на планете, для решения проблем комплексного изучения, освоения и рационального использования природных ресурсов. С помощью снимков Земли из космоса можно изучать состояние природных объектов (например, реки, горные системы, моря и водохранилища), динамику природных процессов — изменение метеорологической обстановки, развитие крупных лесных пожаров, изменение ледовой обстановки, смену времен года и др.» [1]. Эта информация активно используется в народном хозяйстве, для решения практических бизнес-задач. Космические снимки активно используются в природопользовании, сельском хозяйстве, морской отрасли — практически во всех отраслях экономики.

Параллельно сфера использования результатов космической деятельности из узкоспециализированной превращается в массовую и все увереннее завоевывает место в образовательном процессе, играя в нем важную роль. Одной из важнейших задач государственной политики Российской Федерации в области «использования результатов космической деятельности является формирование целостной образовательной системы в области использования результатов космической деятельности с участием высших, средних и специальных образовательных учреждений, в том числе с использованием центров компетенции в сфере использования результатов космической деятельности»¹.

Барьерами на пути выполнения этих задач становятся нерешенные проблемы в области образования, следствием которых явилось то, что, например, географию школьники не относят к приоритетным предметам, не любят, не видят ее места в современной экономике и собственной карьере. На конференции «Практическая география и вызовы XXI века», приуроченной к 100-летию Института географии Российской академии наук (РАН), отмечалось, что ЕГЭ по географии сдают только 2,5% выпускников (http://tass.ru/obschestvo/5277139?utm_source=

[tass&utm_medium=teaser&utm_campaign=teaser](http://tass.ru/obschestvo/5277139?utm_medium=teaser&utm_campaign=teaser)). Причины тому назывались различные. Главные из них:

- отсутствие преемственности (непрерывности), вследствие чего хорошие результаты и интерес, показанные учащимися в начальных классах, резко падают к окончанию средней школы [2];
- отсутствие практико-ориентированного подхода, когда ребенок не может понять, для чего ему сведения, затверженные из учебника, изложенные плохо ориентирующимся в мире новых технологий педагогом.

В результате российская экономика не получает столь необходимые кадры для национальной инновационной системы (НИС). В «развитых НИС налажено взаимодействие трех основных элементов: система образования (наука) — бизнес — государство. Причем образование в лице университетов, исследовательских лабораторий и т.п. играет роль важнейшего драйвера всей системы. Другие драйверы НИС — компании, основанные на знаниях» [3]. Состояние этих драйверов определяет вектор развития современного школьного образования. Экономике нужны квалифицированные специалисты, подготовленные по современным программам, способные создавать современную науку, технологии и организовывать образовательный процесс для подготовки кадров для экономики. Как видим, круг замыкается, в этой проблематике нет исходной точки и завершения процесса, кадры несут на себе ответственность за самовосполнение.

Справедливости ради, стоит заметить, что вышеупомянутые проблемы характерны не только для России. Мы проанализировали ряд зарубежных программ дополнительного образования в области наук о Земле.

США

NASA's Earth Observing System (EOS) program — программа по изучению последствий изменения климата (в сотрудничестве с ведущими вузами США и data-центрами); разработаны программы обучения: тренинги и онлайн-курсы для активистов комьюнити, специалистов и студентов [в том числе материалы, курсы и снимки дистанционного зондирования Земли (ДЗЗ) (<http://earthobservatory.nasa.gov/Experiments/Biome/educresources.php>)].

NASA Applied Remote Sensing Training Program (ARSET) — программа обеспечения потенциала в области экологического менеджмента. ARSET напрямую работает с учреждениями государственного

¹ Основы государственной политики в области использования результатов космической деятельности в интересах модернизации экономики Российской Федерации и развития ее регионов на период до 2030 года (утв. Президентом РФ 14 января 2014 г. № Пр-51).



и частного сектора — определение заинтересованных лиц, поддерживающих подходы NASA к наукам о Земле, разработка онлайн и практических курсов по использованию данных ДЗЗ и веб-инструментов, подходящих для определенных приложений, и их использование для поддержки принятия решений (<https://earthzine.org/2012/10/03/nasas-arset-training-program-from-the-classroom-to-real-world-satellite-applications>).

ГЕРМАНИЯ

Преподавание основ ДЗЗ в школах ведется активно, с учетом образовательных стандартов географии. Поддерживается Немецким географическим обществом (DGfG). Государственный проект Blickpunkt Fernerkundung (BLIF) предполагает разработку web-based ПО для развития цифровых методов обучения в этой области. Используется learning management system (LMS) — Glocal Change (http://www.isprs.org/proceedings/XXXVIII/6-W7/Paper/23_Naumann_et_al.pdf).

ПОЛЬША

Rabczański Children's University — университет для детей 6–12 лет по различным направлениям. Цель — развитие и обогащение интересов подростков, поддержка и вдохновение для открытия новых областей знаний и возможностей современной науки. Занятия по ГИС и ДЗЗ поддерживаются Сельскохозяйственным университетом Кракова (секция геоматики при факультете лесоведения), фонда Anna Pasek Foundation (деятельность фонда — грантовая поддержка молодежи, изучающей ГИС-ДЗЗ), ESRI Polska (<http://www.en.annapasek.org/promotion-of-gis-and-remote-sensing/news/184-modern-education-at-the-rabczanski-children-s-university>).

КАНАДА

Canada Centre for Mapping and Earth Observation (formerly Canada Centre for Remote Sensing) — разработка пособий по ДЗЗ для использования в старшей школе и на начальных курсах университетов (Fundamentals of Remote Sensing) (A kit for kids) (<http://www.nrcan.gc.ca/earth-sciences/geomatics/satellite-imagery-air-photos/satellite-imagery-products/9271>).

Таким образом, можно сделать некоторые общие выводы о довузовском обучении основам ДЗЗ в разных странах:

- системное обучение навыкам обработки данных ДЗЗ существует только на уровне программ вузов и школ;

- курсы, тренинги, классы проводятся в основном для взрослых, их цель — обеспечение потенциала в области экологического менеджмента;

- на государственном уровне не ставятся цели интеграции с вузовскими образовательными программами и поддержки кадрового потенциала.

Продemonстрируем российский опыт решения проблем в преподавании естественных наук, в частности геоинформатики, конкретные действия в этом направлении и в качестве примера опишем деятельность некоторых акторов инновационного процесса, которыми является ряд российских наукоемких коммерческих компаний — компаний, основанных на знаниях.

ВНЕДРЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НОВОГО ТИПА, РЕОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ПРЕПОДАВАНИЯ

Учреждения среднего образования: «Курчатовский проект»

«Проект „Курчатовский центр непрерывного конвергентного (междисциплинарного) образования“ основан и реализуется в московских школах с 2012 г. по инициативе Департамента образования города Москвы и НИЦ „Курчатовский институт“ (<http://1547.ru/projects/kurchatovskij-proekt/179-podrobnее-o-kurchatovskom>). В школах проекта созданы центры геоинформационных технологий, в которых ученики и учителя имеют ежедневный доступ к космическим снимкам, принимаемым в режиме реального времени на станцию, установленную в пилотной школе. Работа с космическими и картографическими изображениями на геопортале позволяет учителю и ученикам создать уникальный образовательный продукт, который может быть применен в качестве дополнительного материала при освоении учащимися предметной области „Естественные науки“, что соответствует требованиям ФГОС» [4].

Современным школьникам будет интересно и полезно узнать, что информация, полученная с помощью спутников, используется многими специалистами — географами, биологами, экологами, административными работниками, метеослужбами, службами оперативного реагирования на чрезвычайные ситуации (ЧС). Полученные космические снимки позволяют принимать и корректировать решения, связанные с управлением территорией [5].

«Вовлекать детей в специфику космических, геоинформационных и веб-технологий можно уже



в начальной школе. Ведение проектной и исследовательской деятельности с использованием данных ДЗЗ и современных средств их обработки будет способствовать формированию активной жизненной позиции и усилению мотивации школьников в выборе будущей специальности, сопряженной с наукоемкими технологиями» [4].

В Москве в «Курчатовском проекте» приняли участие 37 школ. Проект реализован при поддержке Группы компаний «СКАНЭКС», в которой разработаны персональные наземные станции для приема спутниковой информации (станции «Алиса», «Уни-Скан», «Панда») и программные продукты для приема, обработки, интерпретации космических данных (ScanEx Image Processor, Scan Magic и др.). Например, «с помощью станций изображения, принимаемые с метеорологических спутников, могут передаваться непосредственно на компьютер в режиме реального времени бесплатно. Работать с программами приема и обработки изображений может любой учитель и ученик, поскольку работа со станцией для целей учебного процесса не требует специальной профессиональной подготовки» [3].

Дополнительное образование: детские технопарки, образовательные центры, всероссийские детские центры

Эта новая для Российской Федерации образовательная инициатива в 2012 г. получила государственную поддержку. В 2015–2016 гг. подобные технопарки начали активно открываться в регионах страны. Самая известная сеть технопарков — Кванториумы, созданные в рамках стратегической инициативы «Новая модель системы дополнительного образования детей» Агентства стратегических инициатив. Данная инициатива была одобрена Президентом Российской Федерации В.В. Путиным на Наблюдательном совете Агентства стратегических инициатив 27 мая 2015 г.

Одним из главных направлений Кванториума является геоинформатика («Геоквантум») (<https://www.roskvantorium.ru/programs/geokvantum>). В рамках этого направления школьники получают знания, которые дадут возможность им понять законы развития природных явлений, основы устройства окружающего мира, помогут научиться применять современные геоинформационные технологии. Впервые школьникам доступно рассказывается о том, как применяются геопространственные технологии (геодезия, навигация, дистанционное зондирование, картография и геоинформатика) в повседневной жизни, на Земле и в космосе.

После прохождения обучения дети смогут сами формулировать требования к данным и технологиям будущего, которые им нужны уже сейчас для реализации проектов на Земле. В 2016 г. выделено около 1 млрд рублей на создание таких технопарков в 17 субъектах Российской Федерации. В настоящий момент их уже 16, и до конца 2019 г. планируется довести количество технопарков до 20–25 (<https://tass.ru/obschestvo/6461646>).

Фондом «Талант и успех» в Сочи создан образовательный центр «Сириус» — уникальная структура для раннего выявления, развития и дальнейшей профессиональной поддержки одаренных детей (<https://sochisirius.ru/o-siriuse/obschaja-informatsija>). Более 700 школьников ежегодно приезжают в «Сириус», где под руководством наставников в различных областях в формате проектной групповой работы получают новые знания, решают практические задачи и даже делают научные открытия. Например, в ходе проектной космической смены школьники под руководством специалиста группы оперативного спутникового мониторинга морей «СКАНЭКС» и при активной поддержке Фонда содействия инновациям создали программу для моделирования дрейфа нефтяных разливов. Позже этот проект был представлен на XIV Балтийском научно-инженерном конкурсе. Проект получил диплом I степени и Главную премию — поездку в США на конкурс Intel ISEF, называемый еще «малой Нобелевской премией» (<http://baltkonkurs.ru/features/postrelease-2018>).

Одним из стратегических принципов образовательного центра «Сириус» является «использование опыта лучших российских школ с целью создания национального методического и учебного центра, разрабатывающего тиражируемые профессиональные программы. Эти программы в дальнейшем смогут использовать педагоги из субъектов Российской Федерации, прошедшие повышение квалификации в Центре» (<https://sochisirius.ru/o-siriuse/obschaja-informatsija>). Существует система подготовки педагогов-наставников для регионов, что позволяет распространять инновационные образовательные технологии по всей России, в сеть региональных детских центров, создаваемых по модели «Сириуса». Среди партнеров, участвующих в проведении профильных образовательных смен аэрокосмического направления, — государственные учреждения, корпорации, наукоемкие компании.

Во внедрении новых образовательных технологий активно используется потенциал всероссийских детских центров «Океан», «Смена», «Артек».



В 2014 г. «разработана Концепция развития Международного детского центра «Артек» — «Артек 2.0. Перезагрузка», цель которой — превратить детский центр в лучшую международную площадку по созданию, апробации и внедрению инновационных программ общего и дополнительного образования» (<https://artek.org/ob-arteke/obshaya-informaciya>), что среди прочих задач подразумевает новое содержание педагогической деятельности. ГК «Роскосмос» при поддержке ГК «СКАНЭКС» в апреле 2018 г. организовал космическую смену «Астероид № 1956» с целью вовлечения детей в космическую тематику и реализации ряда проектов, направленных на освоение космоса и решение практических задач при помощи космических технологий.

ГК «СКАНЭКС», отвечавшая за реализацию направления «Основы ДЗЗ», предложила артековцам поучаствовать в освоении земель Дальнего Востока России. Столь пристальное внимание к этому региону вызвано тем, что он является одним из крупнейших по площади и в то же время — наименее заселенным регионом страны. Для привлечения внимания и ресурсов граждан к освоению территорий Дальнего Востока Правительством Российской Федерации в 2016 г. был утвержден законопроект, в рамках которого любой гражданин Российской Федерации сможет получить на Дальнем Востоке свой гектар земли. Но рациональное использование земель Дальневосточного федерального округа (ДФО) невозможно без детального анализа территории, который, в свою очередь, невыполним без использования методов спутникового мониторинга. Основываясь на теоретических знаниях, полученных в ходе вводных лекций, и материалах высокодетальной спутниковой съемки, под руководством специалистов ребята разрабатывали собственную стратегию развития Дальневосточного региона. Защиты проектов показали осознанный взрослый профессиональный подход к проблеме, большой интерес к изучению методов ДЗЗ и освоению современных информационных технологий в целом. Такие методы обучения послужат стимулом познавательного интереса школьников к космической отрасли, мотивацией к творческой деятельности, качественной учебе и развитию своих собственных исследовательских проектов в будущем.

Высшее образование: вузовские центры космического мониторинга

ГК «СКАНЭКС» оснастила ряд высших учебных заведений России (свыше 20), не только столичных, но

и региональных, станциями приема космической информации и программным обеспечением для приема и обработки снимков. «На базе этих станций созданы научно-образовательные центры космического мониторинга, которые обеспечивают подготовку и переподготовку специалистов, обладающих современными знаниями в области дистанционного зондирования Земли и геоинформационных систем, обучение технологиям для поддержки принятия управленческих решений на основе спутниковой съемки в реальном времени. Такие специалисты будут с каждым годом все более востребованы как федеральными и региональными структурами управления, так и на уровне отдельных предприятий (сейчас таких квалифицированных специалистов в России крайне мало). Многие из упомянутых центров активно работают с будущими абитуриентами» [6].

На данный момент в России насчитывается 22 университета, занимающихся подготовкой кадров для аэрокосмической отрасли, плюс к этому огромное количество учебных заведений готовят преподавателей географии.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Как описывалось выше, большое количество образовательных учреждений, заинтересованных работать по-новому, нуждаются в методических разработках и технологических решениях. В описываемом нами сегменте — применение геоинформационных технологий в обучении — текущая ситуация такова.

Во-первых, существующие решения в области обработки данных дистанционного зондирования Земли достаточно дороги и крайне сложны для освоения как педагогами, так и детьми. Они в первую очередь предназначены для использования в профессиональной сфере. Потребителям от образования, говоря языком рынка, нужен простой инструмент для применения в практике уже подготовленных данных. Иными словами, школьники и педагоги нуждаются в функциональных и недорогих программах, приложениях, открытых ресурсах, и эти современные технологические решения должны отвечать возможностям и запросам этого конкретного потребителя.

Во-вторых, налицо нехватка качественных учебно-методических комплексов и пособий, основанных на новых формах и методах изложения материала.

Эти проблемы может помочь решить взаимодействие наукоемких инновационных компаний с образовательными учреждениями. «В России одним из



препятствий к созданию новых знаний и технологий, которые могут быть внедрены в образовательный процесс с самых низших ступеней, является недостаточно эффективное взаимодействие коммерческого сектора НИОКР с государственным» [3]. Однако надо отметить движение в этом направлении. В частности, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям), созданный как государственная некоммерческая организация, содействует реализации проектов и созданию программных продуктов для решения задач в сфере образования. Ряд продуктов и технологий уже доступен российским школам и учреждениям дополнительного образования, некоторые находятся в разработке, ожидают выхода на образовательный рынок.

«Цифровой глобус»

Эта разработка компании «Мультискан» (входит в группу компаний «СКАНЭКС») в сотрудничестве с Московским государственным университетом геодезии и картографии (МИИГАиК) и ООО «Цифровая земля» представляет собой методический комплекс для обучения основам геоинформатики, состоящий из собственно программы для ПК — трехмерной модели Земли, демонстрационного тематического геопортала (веб-сайта) и проектно-ориентированного методического пособия.

Что смогут делать пользователи с помощью «Цифрового глобуса»:

- получать в оперативном режиме информацию по положению космических аппаратов в текущий момент времени;
- просматривать разнообразную тематическую геоинформацию, например данные о перемещении воздушных судов и космических аппаратов, различные климатологические и метеорологические данные, информацию о движении воздушных потоков, о пожарах, разнообразные характеристики атмосферы: озон, аэрозоли и т.д.;
- выполнять геопоиск и визуализацию по данным публичных сервисов, таких как Bing Maps, Mapbox, Google Earth, OpenStreetMap;
- публиковать собственные геопространственные данные;
- за счет совмещения различных источников данных (собственные данные и данные внешних сервисов) — создавать и публиковать контекстную информацию для «точек интереса»;
- создавать различные наборы геоданных как для собственных проектов, так и для публичного доступа;

- с использованием цифровых моделей рельефа получать первичную оценку об интересующей территории (например, возможность использования в сельском хозяйстве или при проведении строительных работ);

- наложение 3D-моделей объектов позволит моделировать ситуацию «в натуре», прогнозируя возможное состояние территории.

С целью обучения и выполнения творческих и исследовательских проектов разновозрастными группами учащихся в геопортал интегрированы уникальные наборы разновременных космических снимков. Также для пользователей «Цифрового глобуса» разработано проектно-ориентированное учебно-методическое пособие, включающее в себя, помимо базовой информации в области геоинформатики, кейсы задач и методики их решения.

Данное техническое решение способно обеспечить реализацию одного из условий новой образовательной программы в российской школе — использование в образовательном процессе современных технологий деятельностного типа. А разработанная уникальная проектно-ориентированная методика позволит учащимся (школьникам, студентам, слушателям курсов повышения квалификации) в игровой форме творчески осваивать самые современные формы, методы анализа и применения пространственных данных (<http://fasie.ru/press/fund/razvitiynti-vzglyanut-na-zemlyu-iz-kosmosa-pomozhet-sifrovaya-3d-model-multiskan>).

Использование «Цифрового глобуса» в образовательных и научно-практических целях позволит повысить качество обучения, качество восприятия материала за счет более наглядного представления геопространственной информации. Это комплексный продукт, демонстрирующий возможности использования современных космических и геоинформационных технологий, оперативного доступа к пространственным данным. Он преимущественно ориентирован на рынок образовательных услуг, а именно на оснащение лабораторий в школах и вузах; может быть использован для работы тематических проектных смен в образовательных центрах; является инструментом для эффективного освоения навыков работы с пространственной информацией разного типа [7].

Лаборатория «Геоателье»

В 2019 г. в рамках реализации всероссийской программы «Дежурный по планете» [организаторами программы являются Образовательный фонд «Та-



лант и успех» (центр «Сириус»), Сколковский институт науки и технологий, Фонд содействия инновациям и госкорпорация «Роскосмос»] был запущен еще один масштабный совместный проект — открытие направления «Геоателье» в образовательном центре «Сириус». «Главным ресурсом „Геоателье“ стал аппаратно-программно-методический комплекс (АПМК). Комплекс включает в себя земную приемную станцию, под технические характеристики которой разработано программное обеспечение для автоматической обработки данных ДЗЗ, образовательный геопортал с оперативно обновляемыми спутниковыми данными, методические материалы (проектно-ориентированное учебно-методическое пособие и программа повышения квалификации для наставников)» (<http://www.scanex.ru/company/news/tekhnologii-geoatele-pomogayut-provodit-nauchnye-issledovaniya-mirovogo-urovnya->). Разработчиком АПМК является ООО «ЦРИТ» из группы компаний «СКАНЭКС».

Аппаратно-программно-методический комплекс «Геоателье» создается для системы кружкового движения. Лаборатория, оснащенная современными космическими и веб-ГИС технологиями, позволит эффективно осуществлять не только образовательную, научно-исследовательскую, но и практико-ориентированную производственную деятельность, решать прикладные и фундаментальные научные проблемы, а также задачи государственного уровня, учиться применять оборудование и программное обеспечение, используемое в крупнейших организациях России. Образовательные мероприятия лаборатории будут направлены на то, чтобы учащиеся могли в игровой форме творчески осваивать самые современные методы анализа и применения данных ДЗЗ для эффективного принятия управленческих решений.

Технологии лаборатории будут применяться для реализации научно-исследовательских, социально значимых проектов с целью решения прикладных задач на различных территориальных уровнях для нужд отраслей народного хозяйства и экономики, таких как морская отрасль, сельское и лесное хозяйство, ЧС, мониторинг природно-территориальных комплексов и др.

«Геоателье» будет способствовать созданию, развитию и продвижению передовых отечественных технологий, продуктов и услуг, совершенствованию системы образования для обеспечения перспективных кадровых потребностей динамично развивающихся компаний, научных и творческих коллективов, участвующих в создании новых глобальных рынков.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КОНКУРСЫ ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ

«АгроНТИ» — всероссийский конкурс для учащихся сельских школ

Конкурс «АгроНТИ» стартовал весной 2018 г. и будет проводиться ежегодно (<http://kids.agronti.ru>). Его цель: привлечь детей и молодежь из села в проектно-исследовательскую деятельность в области технологий сельского хозяйства, способствовать их ранней профессиональной ориентации в мире возникающих новых профессий. Этот формат изучения дисциплин естественнонаучного цикла выводит участников конкурса из-за парт в «поле». Дети 5–10-х классов участвуют в мастер-классах, которые проводят специалисты ведущих профильных компаний, создающих наукоемкие продукты для сельского хозяйства, в течение лета занимаются на онлайн-курсах, изучают новые программы обработки данных, получают дистанционную поддержку в работе над своими проектами, а осенью вновь встречаются на мастер-классе и меряются силами и накопленными знаниями в формате конкурса, выполняя практические задания, ориентированные на решение конкретных проблем в области агротехнологий.

Конкурс проводится по следующим «направлениям»: „гроКоптеры — применение беспилотных летательных аппаратов для решения задач в сельском хозяйстве; АгроРоботы» — автоматизированные системы управления сельскохозяйственной техникой; АгроКосмос — использование космических снимков и веб-ГИС технологий в сельском хозяйстве; АгроМетео — прогнозирование погоды, создание архива погоды, аналитика» [8].

Кураторы конкурса считают, что школьники нередко способны предложить оригинальные и эффективные решения той или иной практической задачи, достойные внедрения и могущие дать заметный экономический эффект в аграрном секторе (<http://www.sib-science.info/ru/grants/segodnya-startoval-12052018>). Важен и социально-образовательный аспект: работая над проектами, ребята на личном опыте почувствуют, что технологии, казавшиеся фантастикой, доступны в их родном селе, что их можно буквально создавать своими руками и, получив образование, работать по новым, востребованным и высокооплачиваемым специальностям.

С 2019 г. конкурс вышел на новый уровень. Он проводится совместно с НО «Ассоциация образовательных учреждений АПК и рыболовства» при поддержке Фонда содействия инновациям и Де-



партаментов научно-технологической политики и образования и цифрового развития и управления государственными информационными ресурсами АПК Минсельхоза России. Основная цель — познакомить сельских школьников с высокими технологиями, которые сегодня используются в сельском хозяйстве, и вовлечь их в работу над решением задач, поставленных в рамках Национальной технологической инициативы (НТИ). ГК «СКАНЭКС» в партнерстве с вузами-кураторами — Белгородским ГАУ им. В.Я. Горина, Волгоградским ГАУ, Вологодской ГМХА им. Н.В. Верещагина, Казанским ГАУ, Кемеровским ГСХИ, Новосибирским ГАУ, Приморской ГСХА, Саратовским ГАУ им. Н.И. Вавилова, Ставропольским ГАУ реализует работы по методическому и программному оснащению конкурсных мероприятий (<http://www.scanex.ru/company/news/startoval-pervyy-etap-vserossiyskogo-konkursa-agronti-2019/>). Работа с конкурсантами ведется серьезная — заочные этапы, очные региональные этапы на базе вузов-кураторов, обучающая программа от вузов, дистантная поддержка. Осенью 2019 г. состоится финальный этап, на котором будут выбраны лучшие участники.

«Земля из космоса»

Еще один конкурс для школьников по работе с космическими изображениями — «Земля из космоса» проводился ГК «СКАНЭКС» с 2000 г. под названием «Живая карта». За время проведения в нем приняли участие несколько тысяч человек из сотен населенных пунктов России и ближнего зарубежья. Цель конкурса — увеличение доступности информации

о спутниковом мониторинге и возможностях использования космических снимков в образовании, науке и практической деятельности. С 2016 г. проведение конкурса поддерживает госкорпорация «Роскосмос». Она предоставляет участникам снимки с российских спутников «Ресурс-П» и «Канопус-В». Тематика каждый год меняется, например в 2017–2018 учебном году участники исследовали природные и антропогенные катастрофы, их последствия и влияние на окружающую среду, в 2018–2019 — изучали непосредственно обнаружение, прогнозирование и предотвращение пожаров.

В текущем учебном году конкурс «Земля из космоса» проходит в рамках программы «Дежурный по планете-2» по технологическому направлению «ДЗЗ». Школьники-победители станут участниками космической программы «Сириус-2020» (<https://sochisirius.ru/obucheniye/partners/smena478/2386>). Таким образом, задачи образования и бизнеса в подготовке высококвалифицированных кадров будущего совпадают. Описанные методические и технологические решения призваны внести свой вклад в обучение специалистов, начиная со школьной скамьи, развитие экономики страны, создание механизмов эффективного управления производственными процессами на основе геоинформационных технологий. Компания «СКАНЭКС» считает неотъемлемым компонентом своей деятельности адаптацию разрабатываемых продуктов и технологий под образовательный процесс и всемерное содействие проектам, направленным на раннее профессиональное развитие школьников.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Сергеева М.А. Интеграция науки, образования и наукоемкого бизнеса Опыт ИТЦ «СКАНЭКС». *Земля из космоса: наиболее эффективные решения*. 2010;(5):12–20.
2. Одинцова Н.И., Одинцова Е.Е. Естественная картина мира: преемственность среднего и высшего образования. *Преподаватель XII век*. 2014;(3):16–21.
3. Думная Н.Н., Сергеева А.Е. Драйверы модернизации российской национальной инновационной системы. Часть 2. *Мир новой экономики*. 2014;(2):40–47.
4. Воронина М.В. Технологии компании «СКАНЭКС» в «Курчатовском проекте». *Земля из космоса: наиболее эффективные решения*. 2015;3(19):38–41.
5. Медведева Н.Е. Возможность применения изображений Земли из космоса на уроках биологии и в дополнительном образовании детей. *Земля из космоса: наиболее эффективные решения*. 2010;(5):60–65.
6. Сергеева М.А. Инициатива создания университетской сети станций. Консорциум университетов «УНИГЕО — университетские геопорталы». Материалы V Международной конференции «Геоинформационные технологии и космический мониторинг». Ростов-на-Дону; 2012.
7. Козаченко К.Б., Раскладкина М.К. «Мультискан» создает цифровой глобус. *Земля из космоса: наиболее эффективные решения*. 2018. Спецвыпуск. С. 70–75.
8. Мочалов А.В., Воронина М.В., Раскладкина М.К. «АгроНТИ» для сельских школ. *Земля из космоса: наиболее эффективные решения*. 2019;10(26):57–63.



REFERENCES

1. Sergeeva M.A. An Integration of Science, Education and Science Intensive Business. R&D Center "SCANEX" Experience. *Earth from Space*. 2010;5:12–20. (In Russ.).
2. Odintsova N.I., Odintsova E.E. Scientific world view: continuity of general and higher education. *Prepodavatel XXI vek*. 2014;3:16–21. (In Russ.).
3. Dumnaya N.N., Sergeeva A.E. Modernization drivers of National Innovation System of Russia. Part 2. *Mir novoi ekonomiki = The World of the New Economy*. 2014;2:40–47. (In Russ.).
4. Voronina M.V. SCANEX company technology in "Kurchatov project". *Earth from Space*. 2015;3(19):38–41. (In Russ.).
5. Nedvedeva N.E. Possible Application of Earth Images from Space in Biology Classes and Extended Education of Children. *Earth from Space*. 2010;5(Spring):60–65. (In Russ.).
6. Sergeeva M.A. The initiative of creating a university network of remote sensing stations. The University Consortium "UNIGEO — University Geoportals". Proceeding of the V International Conference "Geoinformation technology and space monitoring". Rostov-na-Donu; 2012:230–234. (In Russ.).
7. Kozachenko K.B., Raskladkina M.K. "MultiScan" creates a digital globe. *Earth from Space*. 2018; Special issue:70–75. (In Russ.).
8. Mochalov A.V., Voronina M.V., Raskladkina M.K. „AgroNTI” for the rural school. *Earth from Space*. 2019;10(26):57–63. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Марина Александровна Сергеева — кандидат педагогических наук, заместитель генерального директора Инженерно-технологического центра «СКАНЭКС», Москва, Россия
msergeeva@scanex.ru

Марина Викторовна Воронина — кандидат географических наук, руководитель отдела образовательных проектов Инженерно-технологического центра «СКАНЭКС», Москва, Россия
mvoronina@scanex.ru

Марина Константиновна Раскладкина — кандидат политических наук, ведущий специалист отдела образовательных проектов Инженерно-технологического центра «СКАНЭКС», Москва, Россия
mraskladkina@scanex.ru

ABOUT THE AUTHORS

Marina A. Sergeeva — Cand. Sci. (Pedag.), "SCANEX" R&D Center, Deputy Director, Moscow, Russia
msergeeva@scanex.ru

Marina V. Voronina — Cand. Sci. (Geogr.), "SCANEX" R&D Center, Head of the Department of Educational Projects, Moscow, Russia
mvoronina@scanex.ru

Marina K. Raskladkina — Cand. Sci. (Polit.), "SCANEX" R&D Center, Leading Specialist of the Department of Educational Projects, Moscow, Russia
mraskladkina@scanex.ru

Личный вклад авторов:

Сергеева М.А. — технологические решения для образовательного процесса, технологические конкурсы для школьников.

Воронина М.В. — внедрение образовательных технологий нового типа, реорганизация системы преподавания.

Раскладкина М.К. — «массовизация» космической сферы в образовании: российский и зарубежный опыт.

The declared contributions of the authors:

Sergeeva M. A. – technological solutions for the educational process, technological competitions for schoolchildren;

Voronina M. V. – the introduction of new types of educational technologies, reorganization of the teaching system;

Raskladkina M. K. – "mass" of the cosmic sphere in education: Russian and foreign experience.

Статья поступила 11.11.2019; принята к публикации 10.12.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article received on 11.11.2019; accepted for publication on 10.12.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.



ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-15-25
УДК 338.364.4(045)
JEL L86

Стратегические альянсы и партнерские программы в новой экономике: опыт российской и мировой IT-отрасли

Д.С. Пашенко^а, Н.М. Комаров^б

^а независимый консультант в области разработки программного обеспечения, Москва, Россия

^б ФГУП «ЦНИИ «ЦЕНТР», Москва, Россия

^а <http://orcid.org/0000-0001-9089-8173>; ^б <http://orcid.org/0000-0002-2431-6195>

АННОТАЦИЯ

Компании из отраслей новой экономики быстро адаптируют традиционные методы повышения эффективности бизнеса, в том числе связанные с экономической интеграцией, с другими участниками рынка. В IT-отрасли партнерские программы и стратегические альянсы стали ключевыми факторами в конкурентной борьбе, их число превысило аналогичный показатель отраслей традиционной экономики. При этом в построении таких экономических интеграций следует учитывать специфические отраслевые особенности, которые накладываются на стремительное изменение ожиданий участников рынка. В статье описаны типичные партнерские программы и стратегические альянсы в IT-отрасли, приведены классификации и примеры из области российского и мирового рынка разработки программного и аппаратного обеспечения и системной интеграции. Также в работе проанализированы ключевые отраслевые особенности, показано их влияние на структуру затрат участников и скорость принятия стратегических решений в области развития бизнеса. В заключение статьи сформулирована взаимосвязь типичных экономических интеграций в отрасли: от партнерской программы до слияния (поглощения).

Ключевые слова: партнерская программа; стратегический альянс; IT-отрасль; слияния и поглощения

Для цитирования: Пашенко Д.С., Комаров Н.М. Стратегические альянсы и партнерские программы в новой экономике: опыт российской и мировой IT-отрасли. *Мир новой экономики*. 2020;14(1):15-25. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-15-25

ORIGINAL PAPER

Strategic Alliances and Partnership Programs in the New Economy: Russian and Global Experience in the IT Industry

D.S. Paschenko^а, N.M. Komarov^б

^а an independent consultant in the field of software development, Moscow, Russia

^б CNII Center, Moscow, Russia

^а <http://orcid.org/0000-0001-9089-8173>; ^б <http://orcid.org/0000-0002-2431-6195>

ABSTRACT

Companies from the “new” economy are quickly adapting traditional methods and approaches to increase business efficiency, including economic integrations with other market participants. In the IT industry partnership programs and strategic alliances have become the critical factors in the competition. At the same time, there are a lot of specific industry features in the construction of those economic integrations, related to rapid change in the expectations of market participants. The article describes typical partnership programs and strategic alliances in the IT industry, gives



classifications and examples from the Russian and Global markets for software and hardware development and system integration. The paper also analyses essential industry specifics, shows their impact on the cost structure of participants and the speed of strategic decisions in the field of business development. The article defines a relationship between typical economic integrations in the industry: from affiliate programs to M&A deals.

Keywords: affiliate program; partnership program; strategic alliance; IT industry; mergers and acquisitions

For citation: Paschenko D.S., Komarov N.M. Strategic alliances and partnership programs in the new economy: Russian and global experience in the IT industry. *Mir novoi ekonomiki = The World of the New Economy*. 2020;14(1):15-25. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-15-25

ВВЕДЕНИЕ И ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Современная IT-отрасль имеет сравнительно короткую историю развития и сосредотачивает в себе значительные интеллектуальные и финансовые ресурсы. Неудивительно, что компании в IT-отрасли с легкостью повторяют и улучшают наиболее эффективные экономические модели развития бизнеса из традиционной экономики (в том числе связанные с конкурентными стратегиями объединения усилий с другими игроками рынка). Уровень интеграции компаний на локальных и глобальных рынках может плавно меняться от дружеского соседства до слияния. В данной статье рассмотрены примеры двух типов взаимодействия в IT-отрасли: партнерские программы и стратегические альянсы.

Конец прошлого столетия был ознаменован глобальным ростом востребованности подходов из маркетинга взаимодействий (relationship marketing — RM), подразумевающим активное взаимодействие производителя с окружающими его контрагентами [1] на всех этапах развития бизнеса. При этом понятие внутриотраслевой конкуренции стало еще более сложным: компании стали искать новые точки сотрудничества, развивая новые подходы к НИОКР, производству, сбытовой экспансии и даже найму персонала.

Во взаимодействии производителя с внешними контрагентами (конкурентами, участниками цепочки добавленной стоимости, потребителями) произошел качественный переход от строго имущественных отношений к целому набору различных экономических интеграций (в том числе виртуальных), которые можно представить следующим списком:

- неформальное сотрудничество (включая картельные сговоры);
- договорные отношения через посредника/потребителя/контрагента;
- разовые и долгосрочные партнерские программы;
- тактические и стратегические альянсы.

IT-отрасль как яркий представитель новой экономики, склонный к построению виртуальности во всех ее проявлениях, довольно быстро адаптировала данные экономические интеграции, приспособив их для решения ключевых задач в развитии бизнеса. Особенное внимание следует уделить таким формам сотрудничества, как партнерские программы широкого профиля и стратегические альянсы. Основная проблема, рассматриваемая в данной статье — это набор отраслевых особенностей, которые получили данные формы экономической интеграции в сфере информационных технологий (которые являются ярким примером новой экономики) в сравнении с такими же формами интеграции в традиционной экономике.

Так, в традиционной экономике партнерская программа — особый вид контрактных отношений, преследующий набор целей, одна из которых является основным мотивом сотрудничества. С точки зрения классического бизнес-анализа, партнерские программы — это продолжение реализации бизнес-процессов, требующих от компании взаимодействий с внешней средой: сбыт, наем персонала, маркетинговое продвижение. С точки зрения теории транзакционных издержек, в основе партнерских программ лежит идея минимизации издержек на контракты с поставщиками и использование разнообразных ресурсов, так как для предприятия выгоднее поддерживать взаимодействие с существующим кругом поставщиков (партнеров), избегая затрат как на поиск нужной информации, так и на заключение новых контрактов. Развитие партнерских программ в традиционной экономике неотрывно связано с такими понятиями, как аутсорсинг функций и вертикальная интеграция. Неслучайно самые первые широкие партнерские программы в XX в. были связаны с дистрибуцией товара, организацией производства и сбыта на определенных рынках.

Довольно часто на базе доминирующей идеи (цели) партнерских отношений происходит последовательное и формализованное углубление экономи-



Таблица 1 / Table 1

Стратегические альянсы в традиционной экономике / Strategic alliances in the traditional economy

№	Доминирующая цель	Примеры
1	Для обеспечения сбыта в различных регионах мира	Автомобильная промышленность (General Motors – АвтоВАЗ), отрасли продуктов питания (Parmalat и локальные партнеры в Бразилии, США, Украине)
2	Для проведения НИОКР	Фармацевтика (Pfizer – Medarex), автомобильная промышленность (Renault – Nissan – АвтоВАЗ)
3	Сложные производства аппаратного обеспечения в наукоемких отраслях и разделение рисков в гигантских проектах	Космическая промышленность (МКС, орбитальные обсерватории, марсоходы), современная физика (станции детектирования гравитационных волн, адронный коллайдер). Стратегические атомные подлодки (предприятия военно-промышленного комплекса и атомной промышленности)
4	Повышение удовлетворенности клиентов отрасли	Транспортные компании (Star Alliance, SkyTeam и Oneworld). Сфера гостеприимства (Global Hotel Alliance, Great Hotel Organization)
5	Совместное регулирование стандартов для новых рынков или новой продукции	Холодный чай (PepsiCo – Lipton, Coca-Cola – Nestle). Электронная коммерция в Китае (Wal-Mart – JD.com)
6	Совместное поглощение конкурентов	Поглощение компаний черной металлургии (Mittal Steel – Arcelor). Поглощение банков (Royal Bank of Scotland – Santander – Fortis)
7	Увеличение рыночной власти над поставщиками и потребителями в отрасли	Совместные закупки (Российский розничный альянс, Дрогери Союз). Услуги лизинга машин такси для частных лиц (Uber и различные структуры Toyota)

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

ческой интеграции в виде альянса корпораций. Стратегический альянс в традиционной экономике — это интеграция компаний сразу в нескольких ключевых бизнес-областях, максимальная по уровню до их слияния (поглощения). Классическое определение стратегического альянса в отечественной научной литературе подчеркивает, что объединение различных потенциалов (научного, кадрового, финансового, технологического) двух и более корпораций в формате стратегического альянса — это наиболее эффективный метод достижения поставленной цели [2]. В табл. 1 приведены наиболее типичные варианты стратегических альянсов по доминирующим целям и примеры из традиционной экономики.

Однако вслед за доминирующей целью, очевидной на этапе планирования стратегического альянса, довольно быстро возникают дополнительные. Экономическая интеграция углубляется, появляются первые результаты совместной работы, и становится возможным экономическое обоснование целесообразности слияния (поглощения).

Представляется интересным следующий набор синергетических явлений в стратегическом альянсе,

подкрепленный экономическим планированием и управленческими усилиями:

- значительный рост экономической мощи для внешнего наблюдателя (потребителей, поставщиков, госорганов, кредитных учреждений и т.д.);
- эффект масштаба в использовании различных ресурсов;
- дополнительная степень гибкости при построении карьеры (удержании) для выдающихся сотрудников корпорации.

Российский опыт традиционной экономики в конце прошлого века показывал стремление компаний во множестве отраслей к «жесткой» интеграции в виде холдинговых структур. Причем это происходило не только вследствие силовых (рейдерских) захватов заводов, испытывающих существенные экономические проблемы, но и на добровольной основе, т.е. вопрос доверия к взаимодействию решался путем покупки предприятий и создания управляющих компаний. Однако в настоящее время ментальная неготовность к «мягким» формам интеграции в большей степени преодолена, а доверие между экономическими агентами может быть построено



не только путем покупки контрольного пакета акций и концентрации власти в управляющей компании.

Между тем к началу XX в. IT-отрасль благополучно усвоила уроки традиционной экономики, включив различные варианты экономической интеграции в арсенал конкурентной борьбы на глобальном рынке. Однако и партнерские программы, и стратегические альянсы обладают серьезными отраслевыми особенностями, которые будут представлены в следующих разделах данной статьи.

ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ В IT-ОТРАСЛИ

По аналогии с традиционной экономикой приведем набор классификаций партнерских программ в IT-отрасли: по ключевой цели и по типу взаимодействия. Важным экономическим аспектом, выделенным по данным типам партнерских программ, является характер и распределение затрат среди участников экономической интеграции. Среди ключевых целей партнерских программ в отрасли следует выделить представленные в *табл. 2*.

Рассмотрим мотивы и примеры партнерских программ по целям на примере отечественного и международного рынка информационных технологий. Так, совместный маркетинг на уровне партнерской программы обычно заключается в следующем наборе активностей:

- совместное проведение бизнес-мероприятий (разделение расходов и усилий, дополнение продуктами друг друга в надежде на комплексное удовлетворение запроса потенциальных клиентов);
- популяризация брендов, включая использование «отражения бренда» в совместных презентациях в сети Интернет, на бумажных проспектах и билбордах на выставках.

Наиболее яркие примеры таких программ можно увидеть у лидеров глобального IT-рынка с долгой историей: Microsoft, IBM, Dell и т.д. С одной стороны, эти компании десятилетиями выстраивают маркетинговую интеграцию с локальными партнерами, обеспечивая продвижение бренда (brand awareness) и демонстрируя локальным потребителям доступность глобальных системных технологий на локальном рынке. С другой стороны, локальные компании используют «отражение брендов» технологических гигантов, чтобы подчеркнуть солидность собственных программных и аппаратных решений, даже если фактически их ключевые технологии никак напрямую не связаны. Данный тип партнер-

ства существенно экономит ресурсы участников, позволяя им в какой-то степени опираться в своей маркетинговой деятельности на бюджеты партнеров и экономию на масштабе.

Дистрибуция АО в IT-отрасли во многом схожа с любыми другими высокотехнологичными материальными продуктами. Однако дистрибуция ПО в IT-отрасли, с точки зрения отношений партнеров, очень отличается от партнерства в традиционной экономике в силу следующих обстоятельств:

- 1) необходимо преодолевать языковой барьер и проводить юридическую адаптацию ПО;
- 2) очевидны практически нулевые логистические издержки, а значит, низкие переменные расходы для всех участников сбыта;
- 3) присутствует чрезвычайно высокая маржинальность продаж.

Данные обстоятельства подталкивают вендора (производителя ПО) и дистрибутора совместно затратить существенные ресурсы для адаптации продукта и старта продаж, а потом стремительно увеличивать совместную прибыль до насыщения рынка. При этом транснациональные гиганты самостоятельно адаптируют свои продукты для локальных рынков, находят локальных партнеров и совместно первыми захватывают доминирующие позиции на рынке.

Ярким примером такого типа программ является Microsoft Partner Program, которая существует уже почти 30 лет и бюджет которой измеряется сотнями миллионов долларов. Операционные системы и пакеты офисных программ от Microsoft, благодаря чрезвычайно эффективной партнерской программе, заняли доминирующее положение во всем мире.

Несколько сложнее схожие процессы происходят при следующем типе партнерства, подразумевающим существенные работы по системной интеграции и внедрению ПО. В таком случае взаимодействие вендора и интегратора строится последовательно с издержек участников, изображенной на *рисунке*.

Наиболее впечатляющий успех по созданию партнерской программы такого типа продемонстрировала компания 1С, которая при собственном штате сотен сотрудников в несколько сотен человек добилась широчайшей сети партнеров с проектами внедрения от Сахалина до Берлина. Компания 1С не использовала в развитии своего продукта какие-то уникальные подходы — похожим образом действовали все поставщики бухгалтерского ПО и отечественных ERP в конце 90-х гг. прошлого века. Вопреки маркетинговым представлениям об истории компании, описанным намного позднее реальных событий,

Таблица 2 / Table 2

**Классификация партнерских программ в IT-отрасли по целям /
Classification of partnership programs in the IT industry by goals**

№	Цель	Комментарий
1	Совместный маркетинг	Как правило, партнерская программа связывает глобальные компании широкого профиля (системные интеграторы, вендоры) с нишевыми поставщиками. При этом нишевые поставщики в разработке своих прикладных решений опираются на базовые технологии или знания (опыт) глобальных партнеров
2	Дистрибуция программного (ПО) и аппаратного (АО) обеспечения	Самый частный тип партнерских отношений в отрасли: каждый производитель ПО и АО создает сложный набор партнерских программ, привлекая экономических агентов к участию в сбыте продукции
3	Внедрение ПО / Системная интеграция	Партнерская программа данного типа связывает производителей ПО и АО с системными интеграторами, которые на основе базовых продуктов поставщиков создают кастомизированные решения для корпоративных потребителей
4	Совместные разработки базовых технологий и прикладных решений	Партнерская программа объединяет производителей ПО и АО для создания новых базовых технологий (например, блокчейн для финтеха или стандарты мобильной связи) и завершенных прикладных решений (например, смартфонов или автономных автомобилей). Такие партнерские программы в случае успешного развития сотрудничества довольно быстро переходят в стратегические альянсы
5	Наем персонала	Такие партнерские программы, как правило, объединяют крупные IT-компании и технологические университеты

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Разумные издержки вендора на создание документации и инструментов, упрощающих внедрение программного продукта / установку и интеграцию аппаратного обеспечения

Высокие совместные издержки на обучения специалистов интегратора

Высокие издержки вендора для организации консультаций и поддержки внедрения продукта

Незначительные издержки интегратора для организации обратной связи по продукту и процессам его внедрения у потребителей

Высокие издержки вендора и интегратора на организацию линий поддержки эксплуатации конечного решения у потребителя

Рис. / Fig. Издержки партнеров при совместном внедрении ПО и работам по системной интеграции / Partner costs for joint software implementation and system integration work.

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

ни собственный встроенный в продукт язык программирования, ни гибкая конфигурация систем, ни низкая цена для партнеров и потребителей не являлись уникальными атрибутами продуктов линейки 1С в России. Однако потрясающая скорость экспансии в продажах и масштаб партнерских программ позволили компании занять доминирующее положение во многих сегментах рынка ERP в СНГ, уничтожить локальных конкурентов и начать экспорт российского ПО в Европу.

Наиболее сложная в управлении и рискованная партнерская программа — это программа совместной разработки базовых технологий. Гигантские корпорации вкладывают значительные усилия в создание и унификацию технологии или готового продукта, который должен стать эталоном на рынке. Классический пример — это объединение усилий Microsoft и IBM в разработке персональных компьютеров с операционной системой Windows. Однако еще интереснее более позднее объединение усилий компаний Intel, Microsoft, Philips, US Robotics (а чуть позже также — Hewlett-Packard, Alcatel-Lucent, NEC) в создании технологии и устройств USB и USB 2.0. Компании не просто выпустили новый разъем или базовую технологию, а навсегда изменили уровень универсальности устройств в персональных компьютерах. Отметим, что современные компьютеры (даже некоторые модели от компании Apple) всегда имеют USB-разъемы.

Ярким современным примером проекта, в котором партнеры пытаются освоить и формализовать технологию распределенных реестров хранения данных (блокчейн), является проект Hyperledger, в котором IBM, Intel и CISCO при минимальном участии других партнеров создают программно-аппаратные технологии, поддерживающие мировое распространение блокчейна в автоматизации промышленности и интернета вещей. Основная идея IBM, фактически инициировавшая данное партнерство — это установление стандартов технологии и отсеечение «любых других блокчейнов» от следующей волны популярности данной технологии.

Наем персонала в IT-отрасли это сложнейшая проблема: хороших инженеров, маркетологов, продавцов в сфере информационных технологий мало, а хороших университетов, выпускающих их на трудовой рынок, еще меньше. Поэтому IT-компании включают технологические университеты в свои партнерские программы: транснациональные гиганты собирают лучших студентов со всего мира, локальные лидеры — в лучших университетах своей

страны, рядовые IT-компании готовы создавать региональные офисы, чтобы трудоустраивать местных выпускников и становиться региональными центрами притяжения талантов. Так, российские компании Яндекс и Mail.Ru более 10 лет на разных уровнях образования (школы, лицеи, университеты) собирают таланты в области высоких технологий и точных наук [3], договорившись с ведущими школами страны: ВШЭ, МИФИ, МФТИ, СПбГУ и т.д. Затраты IT-компаний на такие партнерства незначительны и позволяют существенно экономить на найме персонала в сравнении со стратегиями зарплатных войн или «идеального офиса» (рабочего места).

Еще одну классификацию партнерских программ в IT-отрасли по типу взаимодействия можно построить, как показано в *табл. 3*.

Интернет-сервисы стали первым сектором IT-отрасли, который сделал «реферальные» программы привлечения клиентов массовыми и назвал их партнерскими программами. Анализируя взаимодействие «партнеров», следует отметить, что данные программы являются псевдо-партнерскими и представляют собою сетевой маркетинг. Интернет-сервисы предлагают процент от прибыли (или скидку на свои услуги), получаемый с новых клиентов тем клиентам, которые их порекомендуют. При этом практически никаких издержек стороны не несут и практически не взаимодействуют, а значит, такое предложение может быть виртуальным, не подкрепленным юридическими формальностями, и — предложено максимальному кругу потенциально заинтересованных лиц.

Тип взаимодействия, подразумевающий обучение и контроль партнеров со стороны производителя, подразумевает, что его продукты достаточно просты в продаже, установке и обслуживании. Как правило, производитель организует учебный центр, а его партнеры выделяют в своем бизнесе специализированную практику, сотрудники которой занимаются продажей, установкой, обслуживанием программного и аппаратного обеспечения, поставляемого производителем. Производитель также организует линию поддержки и контроля эксплуатации продукции у конечных потребителей, создавая в том числе локальные офисы в странах присутствия. Такой тип взаимодействия требует значительных капитальных затрат производителя на ранних этапах создания партнерских программ, но позволяет экономить еще более существенные ресурсы, снижая переменные издержки при значительном расширении сбыта. В приведенных выше примерах партнерских прог-



Таблица 3 / Table 3

**Классификация партнерских программ в IT-отрасли по типу взаимодействия /
Classification of partnership programs in the IT industry by type of interaction**

№	Тип взаимодействия	Комментарий
1	«Реферальные» псевдо-партнерские программы	Широкое распространение в интернет-сервисах (по сути, это сетевой маркетинг, когда прибыль с новых клиентов IT-сервиса делится с текущими клиентами, которые подключили новых). Владелец сервиса затрачивает минимальные усилия на обучение партнеров по «реферальным программам» в виде унифицированных видеоуроков и инструкций
2	Обучение и контроль	Партнеры, организующие сбыт продукта производителя, и сам производитель несут совместные затраты на этапе обучения основам сбыта и обеспечивают контроль качества услуг и удовлетворенности клиента. Как правило, производитель ПО и АО создает специализированный учебный центр и службу внешнего контроля для реализации данных задач
3	Совместные проекты для конечных потребителей	Партнеры (как правило, вендор, интегратор и дистрибутор) несут совместные затраты на всех этапах проекта: от сбыта до пост-продажного обслуживания. При этом высокий уровень их интеграции в рамках проекта является чрезвычайно важным для его успеха
4	Совместное развитие	Партнеры совместно развивают определенное направление бизнеса или рынок. На разных стадиях процесса затраты и прибыли распределяются между партнерами неравномерно, но ключевым фактором является долгосрочность данного процесса. Данный тип партнерства в случае его успешного развития, как правило, приводит к созданию стратегического альянса

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

рамм 1С и Microsoft данные компании смогли почти полностью перенести сбыт на локальных рынках на партнерские сети, поддерживаемые сетями учебных центров и локальными линиями поддержки на различных языках.

Однако более сложные внедрения у клиентов (например, ПО) или большие инфраструктурные проекты (например, строительство центра данных) требуют совместных усилий дистрибутора, интегратора и вендора. В данном типе партнерства все стороны в неравных долях несут издержки в течение всего проекта, успех которого напрямую зависит от слаженности их действий. Так, например, огромные российские компании КРОК и Техносерв создали и поддерживают партнерские отношения и линейки бизнеса по решениям всех ведущих мировых вендоров ПО (IBM, Oracle, Microsoft и т.д.) и производителей АО (IBM, Fujitsu, Intel, Siemens и т.д.).

Другой конкретный пример, объединяющий усилия двух российских компаний на рынке СНГ — это заключенное в 2016 г. партнерство между Terrasoft и ГК АйТи. Благодаря этому системный интегратор АйТи получил сравнительно недорогое и качественное решение для автоматизации бизнес-процессов маркетинга, продаж и сервиса от Terrasoft, а вендор

расширил свои возможности по сбыту и осуществлению внедрений у заказчиков.

В совместных проектах (особенно для только появляющихся на рынке продуктов) каждый партнер выделяет специалистов на различные роли, и общая команда (с большей или меньшей степенью интеграции) должна достигнуть проектных целей. Хорошим примером из личной практики автора является внедрение IDM-решения в 2009 г. в крупном российском банке: к проектной команде системного интегратора (Инфосистемы Джет) были добавлены специалисты вендора и продавца решения (Sun Microsystems и IBM Россия и СНГ). Данное внедрение IDM-решения стало всего лишь четвертым в России, и были необходимы усилия всех партнеров, чтобы успешно завершить проект. Безусловно, в ходе проекта неоднократно возникали трения о распределении ролей и трудозатрат, однако, ни один из партнеров не демонстрировал оппортунистичный стиль поведения.

И, наконец, последний тип взаимодействия партнеров из табл. 3 направлен на совместное развитие в области продаж, освоения рынка, создания новых технологий. Партнеры несут серьезные совместные затраты на всех этапах долгосрочного сотрудниче-



ства. Как правило, успешное партнерство в таком формате приводит с течением времени к образованию стратегического альянса или слиянию (поглощению). В качестве примера следует рассмотреть партнерские отношения поставщиков банковского ПО: IND Group (европейский лидер дистанционного банковского обслуживания) и MISYS (мировой лидер автоматизации казначейства). Обладая взаимодополняющими решениями для крупных банков, компании совместно участвовали в тендерах в Европе и совместно осваивали рынки Африки. После 4-х лет партнерства компания MISYS полностью купила компанию IND Group, сделав из нее несколько своих подразделений в Европе.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ В ИТ-ОТРАСЛИ

Ключевым различием между партнерскими (контрактными) отношениями и стратегическими альянсами в ИТ-отрасли являются уровень интеграции и сроки сотрудничества. При этом обмен опытом и знаниями между его участниками направлены на создание новой ценности для клиентов и дополнительные возможности извлечения прибыли. Довольно часто взаимодействие компаний в рамках партнерского соглашения с целью создания новых технологий и с типом взаимодействия «совместное развитие» перерастает в стратегический альянс (и далее, возможно, в слияние).

Стратегический альянс подразумевает наличие нескольких руководящих центров, а решения принимаются на основе диалога, не лишённого конфликтов и противоречий. При этом акцент смещен с конкуренции на сотрудничество между участниками.

Хорошей иллюстрацией является объявленный в 2016 г. стратегический альянс между крупными ИТ-компаниями Cisco и Salesforce. Salesforce является мировым лидером в области CRM [4], однако ключевые процессы взаимодействия с клиентами, автоматизируемые с помощью таких систем, переживают революционные изменения в течение последних 10 лет. Cisco также разрабатывает программные и аппаратные решения для взаимодействия с клиентами, объединенные в платформу Customer Success Platform. Обе компании, уходя от конкуренции, предпочитают создание стратегического альянса с целью «радикального повышения продуктивности бизнес-пользователей». Компании интегрируют собственные технологии и маркетинг таким образом, что платформа Cisco для совместной работы, интернета вещей и контакт-центров

объединяется с приложениями CRM от Salesforce, занимая более прочное положение на конкурентном рынке и предлагая конечному потребителю более совершенное решение его бизнес-задач.

Как было показано в предыдущем разделе, некоторые типы партнерских отношений довольно схожи со стратегическими альянсами в традиционной экономике, однако, приведем ключевые различия:

- о создании стратегического альянса в ИТ-отрасли обязательно объявляется публично, это информационное сообщение многократно дублируется на всех рынках и инфо-площадках;
- в стратегических планах развития (бизнес-планах) организаций учитываются ресурсы союзника (кадровые, технологические, финансовые, интеллектуальные);
- стратегические альянсы направлены на достижение долгосрочных интересов участников.

Так, российские компании QIWI и 1С объявили в 2019 г. о стратегическом альянсе, построенном на развитии совместного программного продукта на базе «1С: Предприятие» для финтех. Новый продукт направлен на типичную автоматизацию новых игровых финансового сектора, которые сейчас создают свои ИТ-решения самостоятельно. Альянс позволяет QIWI не создавать собственную ERP-систему с нуля, а 1С выйти на перспективный рынок финтех, в котором у компании нет собственной экспертизы.

Аналогичным образом, американские ИТ-компании IBM и Docker в 2014 г. объявили о стратегическом партнерстве, которое позволило выпустить на рынок корпоративную версию Docker Hub Enterprise (DHE). Соединение маркетингового (сбытового) могущества с технологиями Docker позволило за 5 лет сделать из Docker де-факто технологический стандарт в отрасли (<https://habr.com/ru/company/flant/blog/326784>). Компания Docker самостоятельно не смогла бы создать конкурентную службу сбыта по всему миру в короткие сроки, а IBM получила влияние на одну из прорывных технологий контейнеризации в разработке ПО и дополнительное решение в своем портфолио.

Доверие — это ключевой фактор построения стратегических альянсов, и существует набор инструментов, поддерживающих такое доверие и мешающих каждому из партнеров в реализации оппортунистического поведения:

- обмен миноритарными пакетами акций;
- совместное участие в общих органах, исполняющих контрольно-ревизионные, надзорные, управляющие и консалтинговые функции;



- совместные базы знаний и постоянный обмен информацией на всех уровнях отношений.
- Заключение стратегического альянса обычно подразумевает формализацию в виде:
 - договора (Партнерского Соглашения);
 - создания совместной компании (филиала), подчиненной цели альянса.

Довольно часто создание стратегического партнерства или альянса — это первый шаг в реальной оценке компаний при слиянии и поглощении. История отрасли знает довольно много примеров, когда альянс завершался созданием нового бренда (Alcatel-Lucent, Finastra, Sony Ericsson MC AB). Более того, для некоторых ИТ-компаний поглощение со стороны более крупной компании является основной бизнес-целью с момента основания [5].

Интересным взглядом на стратегические альянсы представляется рассмотрение такой экономической интеграции со стороны риск-менеджмента. Как уже упоминалось выше, современная ИТ-отрасль развивается на высококонкурентном и быстроменяющемся глобальном рынке, на котором присутствуют как десятки тысяч нишевых игроков, так и крупные корпорации, чьи капитализации измеряются триллионами долларов, а обороты превышают годовые бюджеты многих развитых стран. Поэтому для средних и маленьких компаний в несколько сотен сотрудников является актуальной задача повышения стабильности в бизнесе. Элементом стратегии риск-менеджмента по повышению стабильности могут быть стратегические альянсы — это потенциальное накопление избыточных ресурсов внутри альянса (финансы, кадры, диверсификация сбыта, накопление специфического опыта).

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ ПАРТНЕРСКИХ ПРОГРАММ И АЛЬЯНСОВ В ИТ-ОТРАСЛИ

В ИТ-отрасли существует огромный набор особенностей, которые существенным образом влияют на построение и развитие партнерских программ. Так, в части привлечения трудовых ресурсов следует отметить:

- 1) отрицательную безработицу;
- 2) недостаток / устаревание специфических навыков у специалистов на быстро меняющемся рынке;
- 3) высокие затраты компании на фонд оплаты труда специалистов.

В разрезе бизнес-процессов, связанных со сбытом, следует привести следующие специфические особенности:

- 1) настолько быстрое развитие и изменение виртуальных продуктов (ПО, интернет-сервисы), что даже их постоянные потребители не могут уследить за всеми изменениями;
- 2) значительные временные затраты на стороне потенциальных клиентов на принятие принципиального решения об использовании ИТ-услуг и продуктов;
- 3) быстрое вовлечение все новых и новых традиционных областей бизнеса в постоянное использование современных ИТ-продуктов (в процессах автоматизации, роботизации, цифровой трансформации и т.д.).

Совокупность данных двух наборов особенностей подталкивает многие ИТ-компании, предлагающие более-менее унифицированные продукты / услуги, к реализации функции сбыта компании через построение партнерских программ. Безусловно, компания не может обойтись без собственных продавцов, отлично разбирающихся в областях автоматизации и продуктах/услугах компании. Однако именно партнерские сбытовые программы позволяют при минимизации расходов увеличить присутствие бренда и предложения на различных рынках. Причем, в качестве сбытовых партнеров могут быть не только другие ИТ-компании, но и отраслевые консалтинговые компании и даже поставщики других отраслевых товаров и услуг.

Таким образом, высокие переменные затраты на фонд оплаты труда в сочетании с кросс-функциональностью многих ролей в ИТ-компаниях являются причинами создания партнерских программ в области сбыта с существенными отличиями:

- высокая степень открытости для новых участников вплоть до полной виртуализации отношений;
- гибкие условия сотрудничества;
- широкая поддержка партнеров в реализации клиентам продуктов друг друга.

Рассмотренные классификации партнерских программ и отраслевые особенности позволяют перейти в следующему определению Партнерской программы:

Партнерская программа в ИТ-отрасли — это объединение усилий нескольких компаний, направленное на достижение определенной цели при явном снижении текущих или потенциальных издержек всех участников.

Разработка новых технологий в ИТ-отрасли связана с высокой степенью неопределенности



как в будущей коммерческой успешности, так и в итоговом уровне ценности для потребителей [6]. Партнерские отношения и стратегические альянсы, построенные на совместном создании новых ключевых технологий, могут оказаться чрезвычайно капиталоемкими и рискованными. Поэтому современные экономические интеграции такого рода в форме консорциумов или международных стратегических альянсов IT-компаний сразу приглашают будущих потенциальных потребителей. Так, консорциум R 3 со штаб-квартирой в Нью-Йорке разрабатывает с 2016 г. специализированное блокчейн-решение Corda для финансовых услуг (международные платежи, депозитарные операции и т.п.) и объединяет несколько команд блокчейн-разработчиков и более 40 банков и финтех компаний из Европы, Америки и Азии: таким образом, производители и потребители данного решения делят риски и инвестиции в разработке технологии.

В России Сбербанк в соответствии с концепциями цифрового банкинга в различных формах (инвестиции, партнерские отношения, альянсы, совместные компании) участвует в развитии практически всех перспективных технологий: искусственного интеллекта (с Яндекс и Mail.ru), обработки больших данных (с GridGain Systems), цифровых трансформаций традиционного бизнеса (с FoodPlex) и т.д.

Еще одна особенность данных экономических интеграций в IT-отрасли — это чрезвычайно быстрый переход от партнерских отношений и альянсов к слиянию (поглощению) как в России, так и в мире. Так, в традиционной экономике Россия в начале XXI в. — это один из лидеров в мире по количеству слияний и поглощений, связанных с построением вертикально интегрированных федеральных холдингов в промышленности и финансового-промышленных групп. В это время в мире уже нарастало количество более «мягких» типов экономической интеграции в виде альянсов и партнерских отношений. В современном мире IT-отрасль с ее высоким уровнем конкурентной борьбы довольно быстро переняла такие модели: количество стратегических альянсов давно обогнало по количеству отрасли традиционной экономики [7]. При этом значительное количество таких альянсов переросло в слияние (поглощение) компаний, а соответствующее положительное решение принимается в IT-отрасли чрезвычайно быстро. При этом характер таких стратегических альянсов не всегда подразумевает успешное процветание обеих компаний в рамках экономической интеграции. Вот несколько примеров.

В 2009 г. российская компания «Амфора-Групп» и российский филиал австрийской S&T International прошли путь от стратегического альянса к недружественному поглощению всего за три месяца.

Компания Google в 2008 г. объявила об альянсе с вполне успешной компанией Motorola, которая выбрала операционную систему Android для своих смартфонов. Через 3 года компания Motorola была разделена на две части: подразделения, разрабатывающие мобильные телефоны и телекоммуникационное оборудование, стали частью компании Google.

Печально известен стратегический альянс национальной гордости Финляндии — Nokia и транснационального гиганта Microsoft, заключенный в 2011 г. В 2013 г. наиболее известная линейка бизнеса Nokia по выпуску мобильных телефонов и соответствующего ПО была выкуплена корпорацией Microsoft по «шокирующе низкой цене». Компания Nokia из компании № 1 в мире по продаже мобильных телефонов (2004–2011 гг.) превратилась просто в компанию с самым дорогим брендом в Финляндии.

Основной причиной такого быстрого принятия решения о слиянии (поглощении) в IT-отрасли являются высокий уровень прозрачности финансовых показателей и необходимость быстрого принятия решений в условиях глобальной конкурентной борьбы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

IT-отрасль стремительно переняла и преобразовала «под себя» типичные для традиционной экономики формы экономической интеграции. При этом в таких партнерских отношениях, альянсах и консорциумах есть набор своих отраслевых особенностей.

Основными особенностями таких экономических интеграций в IT-отрасли являются:

- 1) высокий уровень открытости и виртуализации для средних и малых компаний;
- 2) агрессивная политика наращивания формализованных альянсов для крупных компаний по всем направлениям развития бизнеса;
- 3) высокая скорость принятия решений о развитии отношений: партнерские отношения — альянс — поглощение (слияние).

Партнерские отношения и стратегические альянсы всегда имеют одну и более доминирующих целей, их участники находятся в том или ином типе взаимоотношений, выражающемся в структуре совместных затрат. Ключевым конкурентным преимуществом в отрасли является правильное выстраивание партнерских отношений, позволяющее, с одной



стороны, обеспечить быстрый и глобальный рост бизнеса, сохранить необходимые запасы (резервы) на случай неудачного развития ситуации, а, с другой стороны — не допустить недружественное и невыгодное поглощение более сильным партнером. При этом партнерские отношения и альянсы остаются в IT-отрасли наиболее цивилизованным способом

продажи компании по достойной цене, позволяя правильно оценивать реальную стоимость бизнеса. Таким образом, стратегическая активность в создании партнерских отношений и альянсов повышает шансы IT-компаний, заложивших в своем развитии соответствующие цели, на коммерчески удачные сделки по слиянию и поглощению.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ/REFERENCES

1. Gordon I. Relationship Marketing: New Strategies, Techniques and Technologies to Win the Customers You Want and Keep Them Forever. John Wiley and Sons Publishers; 1999.
2. Лучко М. Л. Конкурентные стратегии транснациональных компаний в 90-е гг. XX — начале XXI в. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС; 2004. 256 с.
Luchko M. L. Competitive strategies of transnational companies in the 90s of the XX-early XXI century. Moscow: Moscow State University, TEIS; 2004. (In Russ.).
3. Луганская Д. Почему «Яндекс» и Mail.ru Group обучают потенциальных конкурентов. URL: <https://www.rbc.ru/business/27/04/2015/552c5e8f9a7947afc7624d3d>.
Luganskaya D. Why Yandex and Mail.ru train potential competitors. URL: <https://www.rbc.ru/business/27/04/2015/552c5e8f9a7947afc7624d3d>. (In Russ.).
4. Clarke, Gavin (2013) Salesforce boots SAP from customer-wrangling software top slot. SaaS outsold on-premises in 2012, says Gartner. The Channel Register. The Register.
5. Пащенко Д. С. Влияние модели бизнеса софтверной компании на модель ее производственных процессов на примере региона Центральной и Восточной Европы. *Мир новой экономики*. 2017;(1):70–78.
Paschenko D. S. Influence of the business model of a software company on the model of its production processes on the example of the region of Central and Eastern Europe. *Mir novoi ekonomiki = The World of the New Economy*. 2017;(1):70–78. (In Russ.).
6. Комаров Н. М., Пащенко Д. С. Современная высокотехнологичная компания в IT-отрасли: краткий обзор. *Вестник Евразийской науки*. URL: <https://esj.today/PDF/58SAVN419.pdf>.
Komarov N. M., Pashchenko D. S. Modern high-tech company in the IT industry: A brief overview. *Bulletin of Eurasian science*. URL: <https://esj.today/PDF/58SAVN419.pdf>. (In Russ.).
7. Prahalad C. K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*. 1990;3(68):79–91.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Денис Святославович Пащенко — кандидат технических наук, независимый консультант в области разработки программного обеспечения, Москва, Россия

denpas@rambler.ru

Николай Михайлович Комаров — доктор экономических наук, профессор, ФГУП «ЦНИИ «ЦЕНТР», научный консультант, Москва, Россия

nikolai_komarov@mail.ru

ABOUT THE AUTHORS

Denis S. Paschenko — Cand. Sci. (Eng.), an independent consultant in the field of software development, Moscow, Russia

denpas@rambler.ru

Nikolay M. Komarov — Dr Sci. (Econ.), consultant in CNII Center, Moscow, Russia

nikolai_komarov@mail.ru

Статья поступила 10.10.2019; принята к публикации 10.11.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article received on 10.10.2019; accepted for publication on 10.11.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.



DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-26-33

УДК 336.744,336.6,339.74(045)

JEL F02, F33, F45, G18

Особенности и перспективы построения двухконтурной валютно-финансовой системы на национальном и региональном уровне

Е.А. Звонова^а, А.В. Кузнецов^б, В.Я. Пищик^с, С.Н. Сильвестров^д^{а, б, с, д} Финансовый университет, Москва, Россия^а <https://orcid.org/0000-0002-8923-860X>; ^б <https://orcid.org/0000-0003-3669-0667>;^с <https://orcid.org/0000-0002-9013-7670>; ^д <https://orcid.org/0000-0002-7678-1283>

АННОТАЦИЯ

Предмет. Обострение геополитических, экологических и социальных рисков создает новую неопределенность в международных экономических отношениях. Вызовы четвертой промышленной революции усиливают валютно-финансовое и торгово-промышленное противостояние между старыми и новыми лидерами мировой экономики в стремлении максимизации доступа к мировым финансово-информационным, природно-сырьевым и интеллектуально-технологическим ресурсам. В ходе ужесточения глобальной конкурентной борьбы США как эмитент ключевой резервной валюты продолжают пользоваться «непомерной привилегией» — извлечением инвестиционно-финансовой ренты из мирового оборота товаров и услуг. Необходимость обеспечения экономической безопасности и сохранения финансового суверенитета в условиях продолжающихся экономических санкций побуждает Россию к активному участию в создании независимой от доллара США платежно-расчетной инфраструктуры.

Цель. Обобщение опыта управления экономикой на основе двухконтурной денежной системы и обоснование его использования при создании независимой системы взаимных расчетов в странах ЕАЭС в условиях деглобализации и санкций.

Методология. Исследование базируется на диалектическом подходе с применением общенаучных методов анализа, синтеза, обобщения, а также методов системного, историко-логического и сравнительного анализа.

Результаты. Функционирование двухконтурных денежных систем в целом дало положительные, а в некоторых случаях выдающиеся результаты социально-экономического строительства и создания экономик нового типа, таких, например, как европейская модель социальной рыночной экономики, модель индустриализации стран СЭВ, модель советской экономики. На основе использования двухконтурной денежной системы предложен нестандартный подход к организации финансирования новой индустриализации в Евразийском экономическом пространстве.

Выводы. Реализация проекта трансграничных расчетов между странами ЕАЭС с использованием опыта двухконтурной денежной системы является перспективным направлением развития сотрудничества стран Евразии на новой экономической основе.

Ключевые слова: двухконтурная денежная система; деглобализация; индекс товарных цен; платежно-расчетная инфраструктура; коллективная денежная единица ЕАЭС; новая индустриализация

Для цитирования: Звонова Е.А., Кузнецов А.В., Пищик В.Я., Сильвестров С.Н. Особенности и перспективы построения двухконтурной валютно-финансовой системы на национальном и региональном уровне. *Мир новой экономики*. 2020;14(1):26-33. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-26-33



ORIGINAL PAPER

Features and Prospects of Building a Two-Contour Monetary and Financial System at the National and Regional Level

E.A. Zvonova^a, A.V. Kuznetsov^b, V. Ya. Pishchik^c, S.N. Silvestrov^d^{a, b, c, d} Financial University, Moscow, Russia^a <https://orcid.org/0000-0002-8923-860X>; ^b <https://orcid.org/0000-0003-3669-0667>;^c <https://orcid.org/0000-0002-9013-7670>; ^d <https://orcid.org/0000-0002-7678-1283>

ABSTRACT

Topic. The aggravation of geopolitical, environmental and social risks creates new uncertainty in international economic relations. The challenges of the fourth industrial revolution reinforced the monetary, financial and commercial-industrial confrontation between the old and new leaders of the global economy in an effort to maximize individual access to global financial, informational, natural, intellectual and technological resources. In the course of toughening global competition, the USA, as the issuer of the key reserve currency, continues to use the “exorbitant privilege” — extracting investment and financial rent from the global turnover of goods and services. The need to ensure economic security and maintain financial sovereignty in the context of ongoing economic sanctions encourages Russia to actively participate in the creation of a payment and settlement infrastructure independent of the US dollar.

Purpose. The article aims to summarise the experience of managing the economy based on the two-contour monetary system; secondly, to justify its use in creating an independent system of mutual settlements in the EAEU countries in the context of de-globalization and sanctions.

Methodology. In the study, we applied a dialectical approach. In conducting the study, we used general scientific methods of analysis, synthesis, generalization, as well as methods of systemic, historical-logical and comparative analysis.

Results. The functioning of a two-contour monetary system as a whole yielded positive and in some cases outstanding results of socio-economic construction and the creation of a new type of economy, such as, for example, the European model of the social market economy, the CMEA industrialization model, the Soviet economic model. A non-standard approach to the organization of financing of new industrialization in the Eurasian economic space was proposed based on the use of a two-contour monetary system.

Conclusions. The implementation of the project of cross-border settlements between the EAEU countries using the experience of a two-contour monetary system is a promising direction for the development of cooperation between Eurasian countries on a new economic basis.

Keywords: two-contour monetary system; de-globalization; commodity price index; payment and settlement infrastructure; a collective monetary unit of the EAEU; new industrialization

For citation: Zvonova E.A., Kuznetsov A.V., Pishchik V. Ya., Silvestrov S.N. Features and prospects of building a two-contour monetary and financial system at the national and regional level. *Mir novoi ekonomiki = The World of the New Economy*. 2020;14(1):26-33. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-26-33

ВВЕДЕНИЕ

В современном геополитическом контексте обострения рисков экономической безопасности отдельных стран и региональных интеграционных объединений проблемы создания двух-контурной национальной валютно-финансовой системы, равно как и реализация проекта двух-контурной платежно-расчетной инфраструктуры в рамках региональных объединений типа ЕАЭС, являются весьма актуальной задачей. На проходившем в г. Санкт-Петербурге 6 декабря 2018 г. заседании Высшего Евразийского эконо-

мического совета Президент Российской Федерации В.В. Путин предложил проработать вопрос о создании в ЕАЭС общей расчетной инфраструктуры с использованием современных финансовых технологий. Это позволило бы, по его мнению, «повысить устойчивость национальных платежных систем наших стран, сделав их менее зависимыми от доллара и других иностранных валют. Это в прямом смысле слова повышение экономического суверенитета» (https://www.1tv.ru/news/2018-12-06/356859-edinaya_platezhnaya_sistema_obschie_rynki_nefti_i_gaza_v_tsentre



vnimaniya_liderov_stran_eaes). Идея создания двухконтурной денежной системы заключается в предотвращении перелива вновь созданных ценностей (стоимостей) из сферы производства в непроеизводственную (торговую) сферу. Одноконтурная денежная система означает, что деньги могут свободно переходить из одной сферы в другую. Двухконтурный алгоритм денежного обращения в сфере производства исключает такую возможность.

МОДЕЛИ ДВУХКОНТУРНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СИСТЕМ

Двухконтурные денежные системы являются достаточно редким явлением в мировой практике. Однако исторический опыт их применения в решении целевых задач социально-экономического развития доказывает их эффективность. Так, в Китае во времена династии Юань в XIII в. использовалась двухконтурная система финансирования экономики, когда в обращении находилось два типа денег — бумажные и медные. Бумажные (государственные) деньги имели не кредитный, а беззалоговый, беспроцентный характер. Они использовались для финансирования плановых общественных работ при выполнении государственных заказов на сооружение крупных инженерных проектов (например, завершение строительства Великого канала). Оборот бумажных денег носил замкнутый характер, не превышавший объем оплаты материальных и трудовых ресурсов, необходимых для выполнения целевых строительных работ. Медные (рыночные) деньги служили средством платежа в торговле на рынке потребительских товаров. Бумажные деньги, попадавшие на рынок, изымались государством через специально созданные меняльные конторы.

Но были в истории и неудачные примеры создания двухконтурной денежной системы. Например, была обречена на провал попытка президента США Джона Кеннеди создать независимую от Федеральной резервной системы (ФРС) США денежную единицу — американские казначейские банкноты, обеспеченные серебряным запасом министерства финансов США. Новый актив рассматривался как противовес эмитируемому ФРС США доллару, обеспеченному в то время золотом.

В настоящее время в научных кругах обсуждается предложение ряда экономистов о построении резервного инвестиционного контура двухконтурной национальной валютно-финансовой системы

с созданием товарно-материального резервного фонда с использованием индекса товарных цен [1–3]. По нашему мнению, эта идея заслуживает дальнейшего развития, но требует основательной проработки с учетом ряда принципиальных недостатков и рисков ее практической реализации.

Во-первых, эффективность функционирования двухконтурной национальной валютно-финансовой системы зависит от формы собственности предприятий, обеспечивающих товарно-материальные запасы страны. К примеру, в случае если предприятия, добывающие сырье или производящие машины и оборудование, находятся в смешанной форме собственности с участием иностранного капитала, то их включение в создание товарно-материальных резервов страны становится рискованным в плане управления активами таких предприятий в интересах зарубежных акционеров. Такие риски наглядно продемонстрировал прецедент с компанией «Русал», зарегистрированной в британской офшорной юрисдикции — на острове Джерси. Ценой снятия санкций с компании «Русал» стал переход под управление зарубежных бенефициаров активов практически всей российской алюминиевой отрасли.

Во-вторых, ориентация на глобальные индексы фьючерсных цен (таких как Commodity Research Bureau, CRB) несет в себе геополитические риски. На мировых товарных рынках действует механизм биржевого (фьючерсного) ценообразования (хеджирования), а эталоны цен основных сырьевых товаров ориентированы на доллар США. При этом мировые цены на основные сырьевые товары устанавливаются преимущественно на американских биржах (COMEX, NYMEX, ICE). Таким образом, возможное существенное снижение цен на сырьевые товары может стать реакцией, например, на политику ФРС по поддержанию высокого курса доллара.

В-третьих, цены ключевых сырьевых товаров зависимы от динамики финансовых рынков и чрезвычайно волатильны. Например, под влиянием глобального финансового кризиса в первом полугодии 2008 г. сводный индекс цен на основные сырьевые товары снизился на 38%. В период с октября 2018 г. по октябрь 2019 г. цена на золото увеличивалась с 1200 до 1566 долл. за унцию. В октябре 2018 г. цена нефти поднялась до 73 долл., а на протяжении 2019 г. колебалась в диапазоне 45–65 долл. за баррель. Следовательно, пока мировым эталоном цен сырьевых товаров выступает доллар, а цены на эти товары определяются на амери-



канских биржах, привязка национальной валюты к индексной товарной корзине будет де-факто означать ориентацию на доллар США, динамика которого зависит от многих факторов.

Кроме того, американская денежная единица как международный эталон стоимости имеет тенденцию к обесценению в исторической перспективе. Доллар США потерял более 95% своей первичной покупательной способности с момента основания ФРС [4, с. 241]. Кроме того, с 1971 г. (после отмены золотого содержания) реальная цена доллара в нефтяном эквиваленте снизилась в 20–30 раз, в золотом эквиваленте в 40 раз. Несмотря на обесценение доллара по отношению к товарно-материальным ценностям, его внешняя стоимость (валютный курс) не зависит от внутренней стоимости (покупательной способности). Доллар США выступает в качестве международного эталона стоимости, т.е. всегда принимается за единицу по отношению к другим валютам при расчете международных макроэкономических показателей, таких, например, как ВВП.

Таким образом, на глобальном рынке формируется следующая цепочка взаимосвязей: доллар США выступает в качестве эталона товарных цен и к нему привязаны цены контрактов и платежи в международной торговле, к которым, в свою очередь, привязан международный валютный рынок, служащий инструментом хеджирования валютных рисков.

В силу выполнения долларом США роли связующего элемента между мировым товарным и валютным рынками он продолжает пользоваться статусом главной резервной валюты, несмотря на утрату своей внутренней стоимости после отмены привязки к золоту. Однако под влиянием обострившихся рисков функционирования современной мировой валютно-финансовой системы, тенденций протекционизма в мировой торговле доверие международного сообщества к виртуальным свойствам доллара как глобальной резервной валюты падает. Новый Базельский стандарт достаточности собственного капитала (Базель-III), вступивший в силу 29 марта 2019 г., усиливает роль золота как резервного денежного актива в мировой валютной системе. Если предыдущий стандарт позволял банкам учитывать золото в своем капитале по стоимости, равной 50% от рыночной, то отныне банки могут учитывать золото по 100%-ной стоимости. Фактически золото уравнилось в своем денежном статусе с двумя другими высшими ка-

тегориями банковского капитала — наличными (безналичными) деньгами и казначейскими бумагами с наивысшим инвестиционным рейтингом (в первую очередь американскими казначейскими бумагами). Эту реформу расчета достаточности капитала следует рассматривать как шаг Базельского комитета по банковскому надзору (БКБН) в направлении ремонетизации золота.

Несоответствие продолжающейся консервации статуса доллара как ключевой резервной валюты новым геополитическим и геоэкономическим условиям усиливает экономические и финансовые дисбалансы на глобальном и региональном уровнях из-за отсутствия эффективных механизмов наднационального регулирования мировой и региональных валютных систем. Это актуализирует введение региональных наднациональных валют (расчетных единиц), не связанных с эмиссионным механизмом ФРС, что предполагает делегирование части валютно-финансового суверенитета в сферу наднациональных органов денежного регулирования.

ПРОЕКТЫ НАДНАЦИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

На наднациональном уровне на протяжении всей истории развития мировой валютной системы было предпринято четыре попытки осуществления такого регулирования: 1) проект Дж. М. Кейнса (1944) о создании Международного клирингового союза [5], который так и остался на бумаге; 2) валютно-финансовый расчетный механизм в переводных рублях, используемый странами Союза экономической взаимопомощи (СЭВ) в 1964–1991 гг. [6]; 3) специальные права заимствования (СДР), введенные МВФ в 1969 г., так и не получившие широкого распространения [7]; 4) единая денежная единица европейского Экономического и валютного союза (ЭВС) — евро, ставшая наследницей экю (находившегося в обращении в 1979–1998 гг.).

Из четырех указанных проектов наднационального валютного регулирования сегодня действуют только два — СДР и евро. Первый является формальным конкурентом доллару, поскольку СДР используется странами — членами МВФ в незначительных объемах из-за ограниченного объема эмиссии, который составляют лишь несколько процентов от глобальной долларовой ликвидности [8, с. 5–7].



Проект евро до сих пор также не продемонстрировал должной эффективности в противостоянии глобальной долларовой экспансии, в первую очередь из-за проволок более сильных членов европейской интеграционной группировки делегировать свои финансовые полномочия на наднациональный уровень. Несмотря на амбициозные проекты, в Евросоюзе до сих пор нет консолидированного банковского и финансового рынка, сопоставимого с США (хотя работа в этом направлении ведется уже не один год). Ключевой проблемой финансирования Евросоюза остается отсутствие единого европейского фискального органа, способного обеспечить хозяйствующих субъектов ЕС необходимым объемом финансовых ресурсов [9].

На национальном уровне показательным примером разработки и практического использования двухконтурной системы денежного обращения была в исторической ретроспективе советская модель. В тот период в процессе индустриализации страны производство средств производства обслуживалось в системе безналичных расчетов без выведения финансовых ресурсов из производственной сферы на потребительский (финансовый) рынок. Перетекание денег из одного контура денежного обращения в другой не было предусмотрено в действовавшей двухконтурной финансовой системе. В сфере производства средств производства деньги выполняли функции учета, распределения и контроля ресурсов (материальных фондов) в экономике. Средства производства не являлись рыночным товаром, который возможно было бы капитализировать для извлечения прибыли. Эта система не отвлекала внимание руководителей предприятий на фиктивную финансовую сферу, а фокусировала его исключительно на решении реальных производственных проблем. Целью производства было снижение трудовых и материальных издержек, а не получение прибыли. Такая расстановка приоритетов позволила СССР создать на определенном этапе самодостаточную экономику [10, с. 337–362].

На современном этапе деглобализации, а по сути — регионализации мировой экономики, связанной с активным выходом на мировой рынок развивающихся стран (а также с противодействием со стороны США и других стран Группы 20 функционированию многосторонней торговой системы на базе ВТО), представляется целесообразным внедрение независимой от доллара

США системы международных расчетов на региональном уровне. Основу такой системы мог бы сформировать Евразийский финансовый кластер на базе двухконтурной системы денежного обращения. Двухконтурность этой системы предполагает, что *национальные денежные единицы* обслуживают производство и потребление на внутренних национальных рынках, в то время как торговля между странами осуществляется в *коллективно созданных условных расчетных денежных единицах*, стоимость которых может быть зафиксирована, например, в золоте.

Такая система позволяет отделить внешнюю стоимость денег (валютный курс) от их внутренней стоимости (покупательной способности) с целью разрешения проблем инфляции, занятости, обеспечения реального сектора экономики финансовыми ресурсами и равномерного распределения доходов. Введение условных денежных единиц позволяет решать также проблему международной ликвидности без необходимости выведения денег из национального хозяйственного оборота в сферу непроектируемого международного резервирования. В этой системе сохраняются национальные валюты как главный атрибут государственного финансового суверенитета и не допускается дискриминация других государств страной — эмитентом резервной валюты.

При этом весь доход от эмиссии условных расчетных единиц автоматически переводится в инвестиционную сферу через специализированные финансовые институты (например, Евразийский банк развития) для финансирования инфраструктурных объектов Евразийского экономического пространства: строительство газо- и трубопроводов, авиационных, автомобильных и железнодорожных магистралей, линий электропередач, городов и т.д. Это позволяет решать проблему глобальных дисбалансов на региональном уровне. Важным аспектом данной модели является то, что финансовые рынки возвращаются к своей первоочередной функции, т.е. к обслуживанию производства, и не выступают площадкой спекулятивной активности и очагом кризисных явлений в экономике.

Главная идея двухконтурной денежной системы — выравнивание относительного уровня региональной производительности путем разделения денежных потоков. Как подтверждает практика, в случае конвертируемости национальных валют в коллективно созданные полноценные валюты



такое выравнивание региональной производительности не происходит, поскольку сложно предотвратить перелив вновь созданной стоимости (через финансовые рынки) из менее развитых экономик в более развитые. Например, опыт введения единой валюты в Европе (путем конверсии национальных денежных единиц в единую европейскую валюту по зафиксированному в 1998 г. курсам) привел к улучшению экономического положения более производительного центра зоны евро (Германии) за счет существенного ухудшения положения периферии (Греция, Италия), что поставило ЕС в хроническую зависимость от внешнего финансирования (международного рынка капиталов, ФРС и МВФ).

Напротив, опыт параллельного обращения двух денежных единиц — европейской валютной единицы экю (стоимость которой фиксировалась в золоте) и национальных валют стран ЕС способствовал в тот период определенному выравниванию производительности труда внутри региона.

В этой связи заслуживает внимания предложение российского Национального платежного совета, поддержанное Минфином России, о создании странами Евразийского экономического союза общей платежно-расчетной инфраструктуры, автономной от расчетов в долларах США. Реализация такого проекта облегчит создание и включение в систему трансграничных расчетов между странами ЕАЭС общей региональной расчетной единицы в форме электронных денег. В Минфине считают, что создание электронных денег в ЕАЭС необходимо для ускорения и обеспечения надежности взаимных расчетов в условиях угрозы санкций. Концептуально валюта будет сходна с европейской валютной единицей экю, предшествовавшей появлению евро. Главное отличие состоит в том, что

использование коллективной денежной единицы ЕАЭС может быть ограничено исключительно операциями взаимозачетов между странами ЕАЭС и не перерастет в традиционные полноценные деньги (<https://www.plusworld.ru/daily/platezhnyj-biznes/eaes-planiruet-sozdat-edinuyu-raschetnyuyu-valyutu>).

Важными методологическими и практическими задачами для введения общей расчетной денежной единицы становятся разработка, внедрение и последующее тестирование оптимальной модели клиринговых расчетов в рамках ЕАЭС с возможным использованием действующей платежно-расчетной инфраструктуры Евразийского банка развития.

В некотором смысле положительный опыт функционирования двухконтурной денежной системы (как переходной системы) демонстрируют Европейский платежный союз (1950–1958) и механизм расчетов в переводных рублях (1964–1991). В рамках многосторонней клиринговой системы стран СЭВ исключалось предоставление какой-либо из стран односторонних привилегий, поскольку переводной рубль выполнял функции международной денежной единицы в интересах экономического развития всех стран в равной степени.

ВЫВОДЫ

С учетом указанных противоречий доллара как резервной валюты и возрастающего веса стран Евразии в мировой экономике возникает объективная необходимость создания региональной расчетно-платежной системы, независимой от доллара США. Активное участие России в создании региональной автономной двухконтурной расчетно-платежной системы в рамках ЕАЭС является важным фактором проведения новой индустриализации российской экономики и выхода страны на траекторию опережающего развития.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситету.

ACKNOWLEDGEMENTS

The article was written based on the results of the research carried out at the expense of budget funds, which were provided to the Financial University as part of the state contract.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Водянова В.В., Глазунова В.В., Заичкин Н.И., Иванова М.А., Минченков М.А. Индекс CRB как образ состояния рынков сырьевых товаров. *Сила систем*. 2017;(4):52–60.
2. Минченков М.А., Водянова В.В., Заплетин М.П. Математическая модель создания расчетного золота. *Сила систем*. 2017;(4):61–70.



3. Гельвановский М.И., Минченков М.А., Водянова В.В., Заплетин М.П. Мультитоварная база международной валюты как средство обеспечения национальной и глобальной финансово-экономической безопасности. *Стратегические приоритеты*. 2017;(4):120–130.
4. Рикардс Д. Валютные войны. М.: Эксмо; 2015. 368 с.
5. Keynes J.M. Collected Writings, Vol. XXV. Activities 1940–1944: Shaping the Post-War World: The Clearing Union. Moggridge D., ed. London: Macmillan; Cambridge: University Press; 1980:42–66.
6. Константинов Ю.А. Две интеграции — два валютно-финансовых механизма. М.: Финансы и статистика; 1986. 302 с.
7. Wilkie C. Special Drawing Rights (SDRs): The First International Money. Oxford: University Press; 2011. 328 p.
8. Звонова Е.А., Кузнецов А.В. Сценарии развития мировой валютно-финансовой системы: возможности и риски для России. *Мировая экономика и международные отношения*. 2018;62(2):5–16. DOI: 10.20542/0131–2227–2018–62–2–5–16
9. Пищик В.Я., Кузнецов А.В., Алексеев П.В. Европейский экономический и валютный союз: 20 лет спустя. *Мировая экономика и международные отношения*. 2019;63(9):76–85. DOI: 10.20542/0131–2227–2019–63–9–76–85
10. Катасонов В.Ю. Экономика Сталина. М.: Институт русской цивилизации; 2016. 416 с.

REFERENCES

1. Vodyanova V.V., Glazunova W.V., Zaichkin N.I., Ivanova M.A., Minchenkov M.A. The CRB index as an image of the commodity markets condition. *Cila sistem*. 2017;(4):52–60. (In Russ.).
2. Minchenkov M.A., Vodyanova V.V., Zapletin M.P. The mathematical model of calculated gold creating. *Cila sistem*. 2017;(4):61–70. (In Russ.).
3. Gelvanovsky M.I., Minchenkov M.A., Vodyanova V.V., Zapletin M.P. Multicommodity base of international currency as a means of ensuring national and global financial and commodity security. *Strategicheskie prioritety*. 2017;(4):120–130. (In Russ.).
4. Rickards J. Currency Wars: The Making of the Next Global Crisis. Moscow: Eksmo Publ; 2015. (In Russ.).
5. Keynes J.M. Collected Writings. Vol. XXV. Activities 1940–1944: Shaping the Post-War World: The Clearing Union. Moggridge D. ed. London: Macmillan; Cambridge: University Press; 1980:42–66.
6. Konstantinov Yu.A. Two integrations — two monetary and financial mechanisms. Moscow: Finansy i statistika Publ; 1986. (In Russ.).
7. Wilkie C. Special Drawing Rights (SDRs): The First International Money. Oxford: University Press; 2011.
8. Zvonova E.A., Kuznetsov A.V. Scenarios for the development of the world monetary and financial system: opportunities and risks for Russia. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya = World Economy and International Relations*. 2018;62(2):5–16. (In Russ.). DOI: 10.20542/0131–2227–2018–62–2–5–16
9. Pishchik V. Ya., Kuznetsov A.V., Alekseev P.V. European Economic and Monetary Union: 20 Years after. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya = World Economy and International Relations*. 2019;63(9):76–85. (In Russ.). DOI: 10.20542/0131–2227–2019–63–9–76–85
10. Katasonov VYu. The Economy of Stalin. Moscow: Institut Russkoi Tsivilizatsii Publ.; 2016. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Елена Анатольевна Звонова — доктор экономических наук, профессор, руководитель Департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия
zvonovaelena7@mail.ru

Алексей Владимирович Кузнецов — доктор экономических наук, старший научный сотрудник, профессор Департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия
kuznetsov0572@mail.ru

Виктор Яковлевич Пищик — доктор экономических наук, профессор, научный руководитель Департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия
pv915@mail.ru



Сергей Николаевич Сильвестров — доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист РФ, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия
fm.fa@yandex.ru

ABOUT THE AUTHORS

Elena A. Zvonova — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Head of Department of World Economy and World Finance, Financial University, Moscow, Russia
zvonovaelena7@mail.ru

Aleksei V. Kuznetsov — Dr. Sci. (Econ.), Senior Researcher, Professor of Department of World Economy and World Finance, Financial University, Moscow, Russia
kuznetsov0572@mail.ru

Victor Ya. Pishchik — Dr. Sci. (Econ.), Scientific Head of Department of World Economy and World Finance, Financial University, Moscow, Russia
pv915@mail.ru

Sergey N. Silvestrov — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Honoured Economist of the Russian Federation, Head of the Institute of Economic Policy and Economic Security Problems, Financial University Moscow, Russia
fm.fa@yandex.ru

Заявленный вклад авторов:

Звонова Е.А. — исследование проектов наднационального регулирования денежных потоков.

Кузнецов А.В. — обоснование предложения о создании модели резервного инвестиционного контура двухконтурной национальной валютно-финансовой системы.

Пищик В.Я. — обоснование практической значимости создания общей платежно-расчетной инфраструктуры государств — членов ЕАЭС для перспектив евразийской экономической интеграции.

Сильвестров С.Н. — общее руководство исследованием.

The declared contribution of the authors:

Zvonova E.A. — research of projects of supranational regulation of cash flows.

Kuznetsov A.V. — justification of the proposal to create a model of the reserve investment circuit of the two-circuit national monetary and financial system.

Pishchik V. Ya. — substantiation of the practical significance of creating a common payment and settlement infrastructure of the EAEU Member States for the prospects of Eurasian economic integration.

Silvestrov S.N. — general management of the research.

Статья поступила 05.12.2019; принята к публикации 27.01.2020.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article received on 05.12.2019; accepted for publication on 27.01.2020.

The authors read and approved the final version of the manuscript.



DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-34-43

УДК 338.439.02(045)

JEL Q18

Продовольственная проблема в арабских странах в свете вызовов «зеленой» экономики

В.А. Исаев^а, А.О. Филоник^б

^а Институт стран Азии и Африки МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия;

^б Институт востоковедения РАН, Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0003-1797-3143>; ^б <https://orcid.org/0000-0001-7455-0361>

АННОТАЦИЯ

Проблема продовольственного обеспечения в арабском регионе является постоянно действующим острым фактором. Она практически полностью находится в зависимости от местного климата и определяется дефицитом плодородных земель. Она также весьма жестко интегрирована в общую схему явлений, задающих перспективы выживаемости значительной части населения арабских стран и имеет большое политическое значение для сохранения социального спокойствия практически повсеместно на Арабском Востоке. В настоящее время большие надежды возлагаются на реализацию концепции устойчивого развития и ее дальнейшее воплощение в виде идеи «зеленого» роста, которая в последние годы смогла отвоевать определенные ниши на мировом экономическом пространстве, а ныне постепенно и отдельными элементами внедряется в практику ряда арабских государств, в том числе и более активно в виде сравнительно широких экспериментов в некоторых арабских нефтеэкспортирующих странах.

Ключевые слова: «зеленый» рост; продовольствие; аграрный сектор; «зеленая» экономика; природные ресурсы; вода; социально-экономическое развитие

Для цитирования: Исаев В.А., Филоник А.О. Продовольственная проблема в арабских странах в свете вызовов «зеленой» экономики. *Мир новой экономики*. 2020;14(1):34-43. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-34-43

ORIGINAL PAPER

Food Problem in the Middle East in Light of Challenges of the Green Economy

V.A. Isaev^а, A.O. Filonik^б

^а Lomonosov State University, Moscow, Russia

^б Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences, Moscow

^а <https://orcid.org/0000-0003-1797-3143>; ^б <https://orcid.org/0000-0001-7455-0361>

ABSTRACT

The food problem in the Arab region is the constant irritating factor. It depends almost in a full way on the severe local climate and with characteristic the lack of fertile land. It is also integrated rigidly into the general framework of factors of paramount political importance to keeping social calm practically in every place in the Arab East. Presently, high hopes are put on implementation of the sustainable growth concept which found itself capable to take over some niches in the international field while nowadays is penetrating by some of its elements and in a step by step mode in the form of materialised green growth idea into various practices in some Arab countries, including the Arab oil-exporters where it comes in sight more distinctly in the form of relatively broad experiments

Keywords: green growth; food; agrarian sector; green economy; natural recourses; water; socio-economic development

For citation: Isaev V.A., Filonik A.O. Food problem in the Middle East in light of challenges of the green economy. *Mir novoi ekonomiki = The World of the New Economy*. 2020;14(1):34-43. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-34-43

© Исаев В.А., Филоник А.О., 2020



За последние примерно два десятилетия концепция «зеленой» экономики прочно утвердилась в повестке дня региональной и международной деятельности, став тем своеобразным ядром, вокруг которого сплачиваются самые разнообразные силы. Такое внимание к этой теме не является случайным, поскольку она актуальна для всего мира, но еще большее значение приобретает для развивающихся стран. Среди этих последних отнюдь не исключением являются государства арабского региона, которые в полном объеме сталкиваются с проблемами, характерными для всего развивающегося мира. Но в своем регионе арабские страны ощущают их наиболее остро в силу драматических особенностей, формируемых жесткой окружающей средой и ситуацией политической, экономической и социальной нестабильности, которая провоцируется ожесточенными конфликтами и противоречиями, центром которых арабский регион остается уже не одно десятилетие.

В ПОИСКАХ РЕШЕНИЯ

Подобное положение дел не в равной мере касается государств арабского региона, в котором одни страны доведены до почти полной разрухи, а другие существуют в обстоятельствах, которые могут рассматриваться как относительно благополучные. В масштабах региона такая ситуация создает скрытое напряжение и дополнительно разделяет местные страны, которые и без того довольно четко разделены, как минимум, по показателям энергоресурсной обеспеченности, финансового и инвестиционного потенциала, по качеству земельного фонда, количеству водных ресурсов, состоянию человеческого капитала и др.

Понятно, что среди всего массива арабских стран заметно выделяются нефтеэкспортирующие монархии, расположенные в зоне Персидского залива, которые, опираясь на свое финансовое благополучие, основанное на высоких доходах от вывоза за рубеж нефти и газа, первыми среди всех арабских государств начали движение к освоению высоких технологий ради расширения базы национальной экономики и активизации технической модернизации с целью диверсифицировать свое промышленное производство и повысить устойчивость сельского хозяйства. Предельная мобилизация их воспроизводственных возможностей должна была помочь выяснению реальных пределов движения на этом направлении, а в ряде случаев и получить существенные имиджевые приобретения в глазах мирового сообщества.

Естественно, аравийские монархии остаются в тех же (если не хуже) природно-географических условиях, негативное влияние которых преодолеваются ими более успешно, чем соседями, лишь в силу того, что они используют современные технологические возможности. Но, в целом, успехи их выживания практически полностью определяются наличием в их недрах углеводородных богатств, часть поступлений от продажи которых расходуется на улучшение среды обитания, ослабление неблагоприятного воздействия климата, чрезвычайно сильно ограничивающего производственную активность местного аграрного сектора и особенно его продовольственного сегмента.

Однако жесткие природные условия Аравийского полуострова и сравнительно низкая эффективность капиталовложений в местное сельское хозяйство в ряде случаев приводят страны этого субрегиона к неоправданно высоким затратам и, как следствие, сворачиванию такого рода экспериментов. Например, в 1990-е гг. сбор пшеницы в Саудовской Аравии в два с лишним раза превышал потребности страны, но при этом цена на пшеницу на мировом рынке была значительно ниже себестоимости ее производства в королевстве [1, с. 32]. В Катаре и в настоящее время государство пытается превратить имеющий крайне ограниченный земельный фонд в своего рода сплошной охлаждаемый «парник» и повысить продуктивность местного сельского хозяйства, чтобы иметь «стандартную» структуру экономики, в которой есть место земледелию. Но при этом себестоимость выращенного в таких условиях огурца в пять раз превышает его продажную цену на рынке [2, с. 240]. Заметим, что в зоне сравнительно быстро набирающего темпы современного сельского хозяйства Кувейта или ОАЭ от подобных претенциозных проектов отказались.

Эти примеры показывают, каким тяжелым бременем эксперименты подобного рода могли бы ложиться на гораздо более скромные бюджеты менее благополучных арабских стран, когда даже средние и отнюдь не массовые проекты культурного земледелия, с трудом расширяющие эффект масштаба производства, требуют высоких затрат не только на создание, но и на поддержание их функционирования.

В современных условиях аравийские монархии стали больше оберегать свое сельскохозяйственное производство, не отказываясь при этом от рациональных технологий, рассматривая свои сельскохозяйственные угодья как свидетельство умения сохранять урожайность устоявшегося ассортимента культур даже в исключительно неблагоприятных условиях. Иными словами, ныне они отказываются



от улучшения продовольственного снабжения своего населения исключительно собственными силами, но отдают дань новым аграрным технологиям, не превращая их в фетиш на своих ограниченных земельных угодьях, и реализуя свои сравнительные с другими арабскими странами преимущества не в аграрной сфере, а на мировом рынке углеводородов.

Такая политика позволила им не только широко импортировать продукты питания, но и приобретать или арендовать сельскохозяйственные земли в третьих странах, более пригодных, со всех точек зрения, для производства сельскохозяйственной продукции по менее затратным схемам. Для этого они весьма широко инвестируют в проекты сельскохозяйственного развития в различных странах мира при условии, что полученная в результате их капиталовложений продукция пойдет в страны Залива.

Тем не менее хотя подобные действия аравийских монархий уменьшают в целом давление на сельскохозяйственные земли всех арабских стран, острота продовольственной ситуации в арабском регионе только нарастает под влиянием ухудшающейся экологии, вступающей в противоречие с демографическим ростом и расширением вследствие этого фактора антропогенного воздействия на окружающую среду. К настоящему времени население арабских стран достигло весьма значительной величины, что делает все более критичным их давление на земельные и водные ресурсы.

Достаточно отметить, что, по сравнению с 2017 г., население арабских стран к 2030 г. увеличится с примерно с 440 млн до 485 млн а к 2050 г. — до 624 млн чел., что вписывается в общую тенденцию ускоренного роста населения нашей планеты, в соответствии с которой к 2050 г. общая численность людей на земле достигнет 9,1 млрд чел.¹

ТРЕВОЖНАЯ ДИХОТОМИЯ

Следует также заметить, что территория, на которой расположена основная масса арабских стран, является одной из самых засушливых в мире. Общая арабская территория (немногим более 12 млн кв. км) занимает менее 10% мировой суши, но при этом на нее приходится лишь 0,9% мирового объема выпадающих осадков, а около 86% территории арабского региона занимают пустыни и полупустыни (в Египте они охватывают 96% территории страны, в Ливии — 98%, в Алжире — 96%, в Саудовской

Аравии — 90%, в Иордании — 80% и т.д.), в которых преобладает тропический климат со средним количеством осадков менее 60 мм в год, что, естественно, затрудняет ведение высокопродуктивного сельскохозяйственного производства. Лишь в отдельных частях арабского региона — на юге Судана, на сравнительно узкой полосе вдоль Средиземного моря и Атлантического океана, выпадает более 250 мм осадков в год².

Тяжелые климатические условия усугубляются дефицитом водных ресурсов, представленных пресной водой рек, озер, водохранилищ, подземных водоносных горизонтов, а также почвенной влагой. Понятно, что объемы пресной воды, возобновляющиеся за счет осадков, в каждом случае конкретной арабской страны определяются ее географическим положением и, соответственно, климатом местности.

Несмотря на сложную в целом ситуацию с обеспечением населения и потребностей сельского хозяйства пресной водой, в арабском регионе остаются крайне высокими потери питьевой воды от утечек и испарения, которые оцениваются почти в 42 куб. км, что составляет 17% мировых потерь. Причем для некоторых арабских стран эти потери превышают наличествующие ресурсы: в Кувейте — почти в 6 раз, в ОАЭ — в 2 раза, в Саудовской Аравии — на 15%, что свидетельствует о фактическом отсутствии стабильности в использовании и сбережении питьевой воды на всех этапах сбытовой цепочки³.

Все это приводит к тому, что объемы пресной воды, приходящиеся на душу населения в арабских странах неуклонно уменьшаются: если в 1960 г. они составляли 3,3 тыс. куб. м на человека, то в 1990 г. — 1,3 тыс. куб. м, а в 2015 г. — лишь 0,8 тыс. куб. м (средний мировой показатель — 7,5 тыс. куб. м). Прогноз на 2025 г. еще более неутешителен: всего 0,7 тыс. куб. м (по международным стандартам показатель водообеспеченности менее 1 тыс. куб. м на человека в год характеризуется как водный стресс) [3, с. 15].

Таким образом, исключительно засушливый климат и критическая нехватка физических объемов воды практически накрыли в той или иной степени весь Арабский Восток и создают крайне тревожную дихотомию, угрожающую жизнеспособности каждой его страны.

Отсюда постепенно складывается ситуация, при которой нарастающий в арабском регионе дефицит

¹ DESA World Population Prospects. The 2017 Revised, N-Y 2017. Tables S 1, 2.

² Arab Environment in Ten Years. 2017 Report of AFED. Ch. 4.

³ FAO UN. Near East and North Africa. Regional Overview of Food Insecurity 2016. Cairo 2017.



пресной воды становится здесь серьезным ограничителем экономического роста. Он может превратиться уже в обозримом будущем в крайне тяжелую проблему для арабских стран, поскольку для многих из них это может означать замедление социально-экономического развития в наиболее ответственный момент истории, когда они рассчитывают совершить рывок вперед, чтобы плотнее встроиться в мировую экономику на равноправных началах. Подобное развитие событий, связанное с ограниченными ресурсами пресной воды, более чем вероятно, так как арабский регион в настоящее время уже не обладает стратегическими запасами пресной воды, способными создать поле для маневра ресурсами.

Поэтому проблема питьевой воды на Арабском Востоке достаточно быстро интернационализируется, превращаясь, тем самым, в серьезный международный фактор мировой политики в регионе и фактор противоречий арабских государств с соседними странами и между собой. По мере того, как усиливается предвидение кризиса в арабском регионе в водоснабжении, проблема пресной воды начинает звучать все более громко, вовлекая в свое русло не только специалистов и экспертов, но и политиков.

Эта проблема действительно обретает характер самого слабого звена в региональных отношениях. Латентно она давно присутствует в виде противоречий, например, в ближневосточном конфликте между Израилем и его арабскими соседями, в «треугольнике Турция–Ирак–Сирия», или из-за разногласий по поводу распределения вод реки Нил.

Следует отметить, что в наиболее полном виде проблема физической нехватки объемов ресурсов питьевой воды наблюдается в нефтедобывающих монархиях Персидского залива. Они стараются покрыть абсолютную ее нехватку с помощью программ внедрения самых последних технологических разработок, сокращающих собственно потребление этого ресурса или, в качестве встречной меры, повышающих отдачу сельскохозяйственных земель за счет придания местным почвам нового качества. Но опыт этой группы арабских стран мало подходит для подавляющего большинства других государств региона, поскольку аравийские монархии используют для этих целей внушительную часть средств, накопленных ими за годы высоких цен на нефть.

Именно благодаря этим последним, арабские монархии Персидского залива достаточно широко развивают использование воды, полученной в результате опреснения. Во многом за их счет арабский регион в настоящее время стал мировым лидером по

производству опресненной воды. Но в то же время на настоящий момент всего лишь 1,8% всей потребляемой в арабских странах воды является опресненной, а к 2025 г. ожидается увеличение этого показателя до 8,5%. Общая мощность опреснительных установок в регионе составляет около 24 млн куб. м воды в сутки, причем 81% мощностей сосредоточен в государствах Персидского залива, 8,3% — в Алжире, 4% — в Ливии, 1,8% — в Египте⁴.

Первая установка для опреснения морской воды была построена в Кувейте еще в 1951 г., а в настоящее время в этой стране около 45% используемой воды получают за счет опреснения. Примерно таков удельный вес опресненной воды в водопотреблении Катара, в Алжире, ОАЭ и Омане — этот показатель равняется 6–8%, в Саудовской Аравии — более 4, в Ливии и Тунисе — около 1% (http://www.fao.org/nr/water/aquastat/countries_regions/). В Саудовской Аравии, производящей более 1 млрд куб. м опресненной воды в год, было построено свыше 4 тыс. км водопроводов, по которым пресная вода поступает с опреснительных установок, расположенных на побережье, в города, находящиеся в глубине саудовской территории, в том числе в Эр-Рияд. Опресненная вода, которую иногда смешивают с солоноватой водой артезианских скважин, служит основным источником водоснабжения жителей городов не только Саудовской Аравии, но и других монархий Аравийского полуострова, в которых, как известно, нет ни одной постоянно текущей реки.

Другие арабские страны не могут себе позволить траты на опреснение морской воды, которое является весьма дорогостоящим процессом. Например, капиталовложения в планируемое расширение мощностей по опреснению воды в арабском регионе до 86 млн куб. м в сутки к 2025 г. оцениваются в 38 млрд долл. И это при том, что, благодаря развитию и совершенствованию соответствующих технологий, стоимость опреснения 1 куб. м в 1950-е гг., составлявшая 9 долл., снизилась до 0,8–1 долл. в начале 2000-х гг.⁵ Тем не менее стоимость опреснения по-прежнему остается слишком высокой, например, для Египта с его более чем 90-миллионным населением, или для разоренных войнами и внутренними вооруженными конфликтами Сирии, Ирака, Ливии, Сомали или Йемена.

Поэтому эти и некоторые другие арабские страны, которые не могут маневрировать своими финансо-

⁴ Water Governance in the Arab Region. UNDP Regional Bureau for Arab States, 2013.

⁵ Water Governance in the Arab Region. UNDP Regional Bureau for Arab States, 2013.



выми ресурсами в рамках создания разветвленной водной инфраструктуры, вынуждены ограничиваться относительно малозатратными проектами, предполагающими постепенное улучшение систем орошения и максимально упрощенные схемы перераспределения воды. В этих случаях весь расчет строится на том, чтобы, экономя на затратах, концентрировать финансовые средства для последующего их обращения на нужды крупного строительства крайне важных для той или иной страны долгосрочных объектов водного хозяйства. Общая обстановка в этих странах такова, что социальный аспект водной проблемы выдвигается на первый план, а внимание сосредотачивается не столько на современных технологиях, сколько на поддержании сельских хозяйственных ячеек проверенными временем способами, далеки от новейших ноу-хау, как малодоступными для основной массы сельских товаропроизводителей.

ТРУДНОЕ МАНЕВРИРОВАНИЕ

В результате вышеназванных и иных причин характерным для арабского региона является по сей день отставание продовольственного сектора от потребностей рынка. Образующийся в результате этого хронический лаг компенсируется крупными поставками из-за рубежа зерновых и других продовольственных культур. При этом расходуются все более значительные финансовые средства на пополнение стратегических запасов и текущие нужды населения. Так, дефицит продовольствия по арабским странам в 1990 г. равнялся 14 млрд долл., тогда как в 1975 г. он составлял только 7,5 млрд [4, с. 221]. Та же тенденция сохранялась и в последующие годы. Например, дефицит продовольствия, который покрывался арабскими странами за счет импорта, составлявший в 2010 г. 51,5 млрд долл., в 2017 г. возрос 60,5 млрд^{6,7}.

Не случайно арабские страны констатируют неспособность их сельского хозяйства покрывать потребности местных рынков продовольствия для ликви-

дации или хотя бы уменьшения дефицита основных продуктов питания в обозримом будущем, тем более, что их страновая статистика регистрирует падение самообеспеченности по ряду продовольственных товаров, но главным образом — по зерновым, рису, сахару и мясо-молочной продукции.

В целом же каждая арабская страна в той или иной форме испытывает в настоящее время осязаемое давление различного рода продовольственных дефицитов и переживает кризисные ситуации в отдельных секторах и отраслях сельского хозяйства. А в острых комбинациях имеет прямые потери физических активов разного профиля, сталкивается с бегством капиталов и перемещением материальных ценностей, утрата которых резко осложняет регулярное воспроизводство факторов роста в экономике вообще и в сельском хозяйстве, в частности.

Особенно по совокупности причин страдают от этих процессов аграрные анклавы, а внутри них — продовольственный сектор. Трудно пережив финансовый кризис 2008 г., этот последний, как и вся система хозяйствования арабской деревни, в последнее десятилетие имеет все меньше шансов на поступательное развитие и, соответственно, по подавляющему большинству индикаторов отстает от повестки, выстроенной международными институтами в сфере «зеленой» экономики.

Новый поворот в развитии арабской деревни в русле сложных и дорогостоящих инноваций, как того требует развитие «зеленой» экономики, едва ли может рассматриваться в качестве естественным образом выросшего в недрах арабского сельского организма явления. Поэтому весь процесс трансформации сельского хозяйства арабских стран в русле требований, предъявляемых «зеленой» экономикой, будет, скорее всего, протекать в обстановке серьезных трудностей и умножения сложно разрешимых проблем, преодоление которых станет дополнительным «узким местом» в силу сохраняющихся глубинных противоречий и постоянно накапливающихся дефицитов, которые и ныне характерны для арабской сельской действительности.

В этих условиях, по всей видимости, будут сохраняться серьезные причины для внутренней несбалансированности социально-экономического развития в арабском регионе. Их корни кроются в разнице темпов урбанизации и, в общем, самом по большому счету, стагнирующем местном сельском хозяйстве, которому грозят новые потрясения, особенно на фоне неплохих успехов сельского развития в аравийских монархиях, которым, по ряду результатов, дорога

⁶ Подсчитано по: Department of Economic and Social Affairs. Statistical Division. 2012. International Trade Statistics Yearbook. Volume I. Trade by Countries. UN. N-Y, 2012; Department of Economic and Social Affairs. Statistical Division. 2017. International Trade Statistics Yearbook. Volume I. Trade by Countries. UN. N-Y, 2019.

⁷ Эти данные на самом деле заметно выше, так как в подсчетах за 2010 г. отсутствуют сведения по Ираку, Судану и Сомали, а за 2017 г. — по Сирии, Ливии, Йемену, Сомали, Ираку, Судану и Ю. Судану из-за вооруженных действий на территории этих стран.



в «зеленую» экономику дается легче, чем остальным арабским государствам. Такое предположение весьма вероятно, поскольку в ресурсодефицитных районах арабского пространства постоянно существует довольно зыбкое равновесие между доходами и расходами населения (в том числе и деревенского), хронический разрыв между инвестициями и сбережениями, угроза для бедных опуститься еще ниже по социальной лестнице в результате сжатия возможностей государства субсидировать производство продовольствия и отмены дотаций при распределении последнего.

Таким образом, перечень актуальных задач для если не решения, то хотя бы смягчения остроты продовольственной проблемы в арабском регионе, достаточно широк, но в целом остается вот уже несколько десятилетий неизменным и традиционным, а по отношению к инновационным технологиям, с которыми связывается «зеленый» рост, он может показаться даже умеренным. Подходы, которые намечаются арабскими странами для развития аграрного сектора, пока еще только опосредованно включают качественно новые решения, принципиально отличные от нынешних технологий, способные действительно совершить переворот в арабском сельском хозяйстве, которое в настоящее время выглядит по ряду позиций еще более отсталым на фоне подвижек, реализуемых во внешнем мире. Арабские государства, безусловно, не оставляют без внимания тему развития «зеленой» экономики, которая может придать дополнительные импульсы их сельскому хозяйству.

АРАБСКАЯ ПОВЕСТКА

Об этом свидетельствуют общеарабские инициативы, начало которым было положено еще в прошлом веке. Именно тогда в рамках Лиги Арабских государств (ЛАГ) были подготовлены некоторые документы, которые предусматривали проекты, призванные содействовать развитию сельского хозяйства и аграрных преобразований в арабском регионе на межарабской основе. Такой подход был закреплен созданием межарабского научно-исследовательского учреждения в виде Арабского центра изучения аридных зон и засушливых территорий, который действительно внес заметный вклад в исследование многих параметров и особенностей природы арабского региона и динамики сельскохозяйственного развития ряда арабских государств. Особенно это касалось степной зоны Аль-Хамад, расположенной на стыке нескольких арабских стран, которая отличается высокой подвижностью

и неустойчивостью своих компонентов, одновременно формируя исключительно своеобразный природный анклав, могущий иметь при правильной эксплуатации серьезное хозяйственное значение в качестве центра животноводства и поставщика фуражных культур.

Перечень мер, принятых с той поры, весьма велик и затрагивает самые различные проблемы развития сельскохозяйственного производства арабских стран. Тем не менее приходится констатировать, их эффект оказался ограниченным из-за того, что государства-участники предпочитали действовать обособленно друг от друга, уделяя основное внимание своим национальным программам озеленения, орошения, борьбы с опустыниванием и т.п.

Однако организационная деятельность в данном направлении ЛАГ и созданных ею специализированных организаций была продолжена. Одним из наиболее значимых примеров этой деятельности может служить саммит, который состоялся в 2005 г. в Алжире, принявший Арабскую стратегию устойчивого сельскохозяйственного развития. В 2009 г. в Кувейте Арабский экономический форум принял декларацию о выработке Чрезвычайной программы продовольственной безопасности в качестве стратегии улучшения условий жизни арабского населения. При этом на Совет министров по делам водных ресурсов арабских стран была возложена задача разработки общей стратегии водной безопасности региона, тесно связанной с необходимостью достичь стабильности его развития. В том же 2009 г. король Саудовской Аравии заявил, что его страна выделит средства, необходимые для осуществления намеченного к реализации в Судане Арабского проекта продовольственной безопасности стоимостью 45 млрд долл. Этот проект был призван закрыть брешь в общеарабском продовольственном балансе путем удвоения в Судане площадей под богарное земледелие до 3,2 млн га [5, с. 347]. Следует заметить, что проект так и не был реализован из-за начавшихся в Судане вооруженных столкновений, которые в итоге привели страну к распаду на два государства.

Намечались и другие национальные проекты развития арабского аграрного сектора: например, Египет в 2015 г. разработал проект, известный как Reef Initiative, призванный увеличить совокупный обрабатываемый земельный клин в стране на 20%⁸.

⁸ FAO UN. Near East and North Africa. Regional Overview of Food Insecurity 2016. Cairo 2017.



Страны арабского региона выразили свою приверженность Повестке устойчивого развития 2030, причем некоторые из них (Египет, Иордания, Марокко и Тунис) в своих национальных стратегиях стали ориентироваться на предложенные этой Повесткой цели развития, а другие (Оман, Саудовская Аравия и ОАЭ) указали на свою солидарность с ней.

Следует заметить, что международные документы, касающиеся темы устойчивого развития и «зеленой» экономики, в принципе имеют одинаковую направленность, отличаясь лишь по деталям и охвату процессов преобразования человеческой среды обитания. Повестка 2030 на фоне остальных стратегий развития больше нацелена на завершение международных незаконченных действий в социально-экономической сфере и экологии на основе уважения прав человека, гендерного равенства, промышленных инноваций, честного труда, устойчивости общества и др. Такой универсальный подход может потенциально иметь положительный эффект для мобилизации усилий арабских государств на поддержание главных идей всеобъемлющих планов глубокой трансформации социально-экономических, политических и природоохранных основ мирового бытия.

Но еще до институционализации глобальных инициатив и параллельно с ними в государствах арабского региона в обязательном порядке стали создаваться разного уровня национальные структуры, на которые возлагается ответственность за защиту окружающей среды. Конкретные природоохранные позиции ныне включены в государственные планы социально-экономического развития, особенно те, что предполагают введение в оборот новых сельскохозяйственных угодий, сооружение водохранилищ, борьбу с опустыниванием и др.

В этом же ряду стоит и отнесение продовольственной проблемы к разряду стратегических национальных интересов, что является ярким свидетельством того значения, которое придается ей в арабском регионе, как одной из важнейших составляющих национальной безопасности. При бедности заметной части населения многих арабских стран вопрос снабжения потребительского рынка продуктами питания по доступным для этой части местного населения ценам — серьезное политическое условие выживаемости правящих режимов, фактор общественного спокойствия и социального мира. К тому же проблема, возведенная в ранг национальной, имеет больше шансов на пристальное внимание со стороны государства, могущего переориентировать финансовые потоки на устранение «узких мест». Добиться в этом

случае мобилизации экономических ресурсов на ее решение легче, чем для преодоления не имеющих такого статуса других проблем, которыми изобилует арабский регион.

В арабских странах продовольственная проблема — это целый комплекс спаянных воедино проблем, требующих отдельных решений. Лишь последовательное и упорное урегулирование каждой из них может привести к положительному для арабского сообщества результату. Однако, поскольку составляющие центральной проблемы сами по себе также являются сгустками трудностей, приведение их к некоему общему знаменателю — необходимое условие преодоления уже имеющегося кризиса в продовольственном снабжении, способного, в худшем случае, перерасти в кризис военно-политический.

«ЗЕЛЕНОЕ» ПРОТИВ «ЖЕЛТОГО»

Сегодняшняя ситуация, опирающаяся на идею целесообразности и неизбежности превращения концепции «зеленого» роста в осевую, привлекательна тем, что имеет цель сделать общепризнанной необходимостью комплексный подход к бережному и рациональному использованию таких основополагающих ресурсов, как земля и вода. В рамках такого подхода взвешенность принимаемых решений и следование причинно-следственным связям в функционировании разных сегментов экосферы и широкое применение природосохраняющих технологий порождают надежду на создание более жизнеспособных схем взаимодействия человека и природы, способных удерживать среду обитания на приемлемом уровне и обеспечивать в будущем сохранение безопасности ее функционирования.

Но даже в случае создания такого совершенного, но эвентуального, союза на арабском пространстве едва ли проблемы, как минимум, связанные с производством продовольствия на основе облагораживания природной среды смогут быть решены кардинальным образом в обозримой перспективе. Такой вывод представляется правомерным потому, что на сегодня, например, неизвестно, каковы будут со временем параметры «конкуренции» между арабским обществом (в котором сохраняются значительные элементы потребительского отношения к активам естественного происхождения) и самой природой (которая, возможно, в силу непредвиденных ныне причин, может подвергнуться драматическим испытаниям с непредсказуемыми результатами). Во всяком случае, следует принять во внимание опыт «зеленой» революции прошлого века, которая до-



вольно быстро оказалась исчерпанной, хотя и не прошла бесследно, во многом подготовив наработки, которые ныне активно используются для подпитки идеологии устойчивого роста и «зеленой» экономики.

Пока, по всей видимости, нет особых оснований обозначать временные и пространственные ориентиры наступления эры «зеленого» развития и определять точку, по прохождении которой арабское сообщество и его производительные силы смогут обрести статус рационального партнера живой природы, отказавшегося от потребительского подхода к ее богатствам. Именно в этом, как представляется, кроется вызов арабскому консерватизму, который постепенно начинает менять отношение к экономическим рискам, внедряться в венчурные и стартаповые проекты, живее реагировать на концептуальные новшества. Еще больше шансов на то, что арабский капитал со временем и под влиянием демонстрационного эффекта обретет более современную сущность и откликнется на необходимость энергичнее работать с целью преумножения экономических и производственных активов региона именно с помощью инновационных технологий.

При нехватке финансовых ресурсов в подавляющем большинстве стран арабского региона менее ограниченная бюрократическими препонами политика местных деловых сообществ будет в перспективе склоняться к тому, чтобы компенсировать имеющиеся дефициты финансовых средств за счет локальных инновационных технологий. Но, понятно, что переход к «зеленой» экономике в арабском регионе едва ли будет последовательным и поступательным, по крайней мере, в обозримую перспективу. Дело в том, что при таком переходе перед арабскими странами встает серьезная проблема реструктуризации национальных экономик с целью сокращения и оптимизации водоемкого производства в их сельском хозяйстве (выращивание зерновых культур, фруктов и овощей) и промышленности (уменьшение потребления воды в нефтехимическом производстве, металлургии, энергетике), что потребует очень высокого уровня кооперации и координации как в масштабах всего региона, так и отдельных стран. Способны ли арабские страны к проведению такой политики в условиях глубоких политических разногласий между ними и наличия вооруженных столкновений на территории ряда из них — вопрос открытый. Понятно, что установление нормальных отношений между различными арабскими странами займет еще долгие годы. Тем не менее, работа над решением общей для них продовольственной проблемы может способствовать сближению этих стран и увеличению

их взаимопонимания. В этих условиях даже нехватка финансирования для проектов развития совместной инфраструктуры, необходимой для смягчения остроты продовольственной проблемы в арабском регионе, не выглядит нерешаемой, поскольку вполне возможен вариант, при котором средства, расходуемые ими на военные цели, могут быть перенаправлены на решение продовольственной проблемы региона.

Едва ли можно сомневаться, что широкие возможности сотрудничества в этой сфере в арабском регионе весьма велики и их должно хватить на то, чтобы объять сферу общих интересов государств региона, особенно в области смягчения остроты продовольственной проблемы и поддержания каждого потенциального участника общих проектов упорядоченного использования природных ресурсов региона, не зависимо от того, кто таковые предлагает. К тому же, представляется, что и мировое сообщество не останется в стороне от участия в деле, которое способно реально помочь урегулированию ряда политических и военных конфликтов, столь характерных для обширного арабского региона.

Движение к созданию основ «зеленой» экономики в арабских странах зависит от множества факторов, сочетание которых далеко неоднородно даже для тех стран региона, которые обладают примерно одинаковыми параметрами развития и характеристиками экономических структур, что порождает индивидуальность их подходов к решению продовольственной проблемы. Растущий разрыв ныне особенно ощущается между странами региона, пережившими или переживающими в настоящее время разрушительные гражданские войны (Сирия, Йемен, Ливия, Сомали, Ирак, Ливан) и впадшими в состояние почти полной разрухи, и их более удачливыми в этом плане соседями (Египет, Тунис, Алжир), которые без внешнеэкономических потерь пережили период вооруженной борьбы и сохранили свое национальное хозяйство, поддерживая темпы экономического роста на вполне приемлемом среднем уровне.

В отличие от понесших буквально неисчислимые потери арабских стран, подвергшихся нападению исламистских вооруженных формирований, в которых в настоящее время из-за этого проблема строительства «зеленой» экономики вообще снята с повестки дня, небольшая группа государств (прежде всего, аравийских монархий), избежав турбулентности событий, характерной для региона, смогла добиться заметного успеха в начальном освоении некоторых инновационных технологий промышленного и аграрного назначения. Но на сегодня даже в этой



передовой группе стран арабского региона достижения в сфере «зеленой» экономики не выходят, как правило, за рамки экспериментальных проектов, которые, конечно, функционируют, но довольно сложно адаптируются к местным реалиям. Это происходит в силу ряда причин, простирающихся от трудностей освоения технологий и нехватки квалифицированного персонала до проблем эффективного управления и ценообразования.

Неслучайно поэтому «экологическая» практика арабских правительств тесно связана с внедрением «зеленой» психологии в сознание людей. В этом направлении объединились усилия довольно большого числа энтузиастов, которые в составе профсоюзных, молодежных организаций и гражданских сообществ активно используют тактику «мягкой силы», чтобы демонстрацией корректного обращения с окружающей средой убедить молодежь с младых ногтей чувствовать уважение к родной природе. Это не громкие слова, а политика государства, которое несет весьма немалые расходы для достижения цели.

Весьма часто проблемы создания основ «зеленой» экономики в аравийских монархиях дают повод для проведения праздников — «дней природы», проведения широко рекламируемых «зеленых» акций, организации просветительской работы. Естественно, что все эти мероприятия не ограничиваются только показательными действиями, а в ряде случаев имеют ярко выраженный эффект. Например, в Султанате Оман на конец 2017 г. функционировали 18 природоохранных заповедников, и главой государства была поставлена задача организовать заповедные зоны еще на 68 участках, совокупная площадь которых составляет 37% территории Омана.

Движение к «зеленой» экономике в менее благополучных странах арабского региона также представлено на общественно-политической арене, но в значительно более скромных масштабах. Оно сводится, в основном, к вербальной деятельности некоторых интеллектуалов и экспертов, развивается за счет подключения преимущественно самостоятельных групп учащейся молодежи или групп по интересам. В ряде таких стран (Египте, Тунисе, Иордании, Ливане), в дополнение к перечисленному, функционируют неправительственные организации, которые проводят выступления в поддержку «зеленого» роста в весьма узком спектре его проблем, например, в виде акций в пользу увеличения площадей под зеленые насаждения, экономии воды, сохранения флоры и фауны. Вопросы же создания инфраструктуры возобновляемых источников энергии или других

затратных проектов природоохранной сферы находятся в ведении соответствующих государственных ведомств, которые имеют на это полномочия и работают в рамках государственного заказа, что вполне отвечает требованиям нынешнего этапа становления экологического сознания местного общества и его традиционным представлениям о лидирующей роли государства в социально-экономических преобразованиях.

ПРИДЕТСЯ ВЫЖИВАТЬ!

В целом же следует сказать, что все, так или иначе связанное с продовольственной проблемой, «зеленой» экономикой и выживанием общества в условиях неустойчивой экосферы, столь характерной для многих арабских стран, остается для них большим вопросом. Особенно это касается, как отмечалось выше, тех арабских стран, которые переживают вооруженные конфликты, и имеют, в силу этого обстоятельства, сомнительные перспективы развития в русле «зеленого» роста. Такая ситуация одинаково болезненна для них, как с точки зрения урегулирования социально-экономических, так и природоохранных и продовольственных проблем. Поскольку и те и другие потребуют от них колоссальных усилий для модернизации производительных сил и предотвращения дальнейшей деградации среды обитания не только за счет улучшения собственно экологии, но и внедрения дорогостоящих современных «зеленых» технологий, способствующих повышению безопасности жизнедеятельности местных обществ.

Этот аспект приобретает немалое значение именно на современном этапе, в ходе которого был нанесен серьезный ущерб сельскохозяйственным угодьям и пустынным территориям. Они, при их хрупкости, весьма чувствительны к механическим воздействиям от перемещения тяжелой военной техники, ковровых бомбардировок, в ходе которых частично или полностью погибли и без того не слишком обильные зеленые насаждения, пострадали водохранилища, русла рек и т.п.

Арабским и международным организациям еще предстоит оценить прямые потери окружающей среды от последствий военных действий и косвенный ущерб от упущенных возможностей, потенциальная реализация которых (если бы не многие годы войн и вооруженных конфликтов) помогла бы арабскому региону в ликвидации разрыва между ним и внешним миром по показателям освоения «зеленых» технологий. Естественно, в арабском регионе имеются



довольно многочисленные свидетельства об освоении «зеленых» технологий, способах и методах переработки и очистки загрязненных вод, экономии энергетических ресурсов и т.п., но они не могут скрыть того, что, в целом, арабский регион пока еще готов лишь к отдельным акциям на этом направлении.

В свете имеющихся данных, речь, по всей видимости, не идет о том, что арабский регион может сравнительно быстро перейти на «зеленую» экономику, могущую помочь арабским странам в решении продовольственной проблемы хотя бы в перспективе десяти лет. Регион сохранит свое деление на избы-

точные и дефицитные страны, не говоря уже о его способности разрешить за этот период имеющиеся политические разногласия, препятствующие выработке единой политики в русле устойчивого роста.

На этом фоне ситуация действительно выглядит тупиковой. Надежды на быстрые решения не просматриваются, но могут оставаться невоскресшие ресурсы, которые побудят людей действовать сообща, отложив в сторону имеющиеся на данный момент противоречия. Сейчас это выглядит утопией, но в арабском обществе все больше зреет понимание того, что иной альтернативы «зеленому» движению, видимо, нет.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Борисов М.Г. Эволюция продовольственной проблемы на Востоке. М.: Ив РАН; 1999.
2. Исаев В.А., Филоник А.О. Катар: три столпа роста. М.: Ив РАН; 2015.
3. Филоник А., Исаев В. Ближний Восток: вода и безопасность. *Азия и Африка сегодня*. 2019;(5):14–21.
4. Исаев В.А. Арабские страны в международном разделении труда: итоги, проблемы, перспективы. М.: Ив РАН; 1996.
5. Труды Института востоковедения РАН. Вып. 22. Арабский Восток: «зеленый» рост и вызовы современности. Сост. Руденко Л., Соловьева З.М.: Ив РАН; 2018.

REFERENCES

1. Borisov M.G. Evolution of the Food Problem in the East. Moscow: RAS; 1999. (In Russ.).
2. Isaev V.A., Filonik A.O. Qatar: Three Pillars of Growth. Moscow: RAS; 2015. (In Russ.).
3. Filonik A.O., Isaev V.A. Middle East: water and security. *Asia and Africa today*. 2019;(5):14–21.
4. Isaev V.A. The Arab Countries in the International Division of Labour: Results, Problems and Perspectives. Moscow: RAS; 1996. (In Russ.).
5. The Arab East: “Green Grows” and Challenges of Modernity. Rudenko L., Solovieva Z., eds. Moscow: RAS; 2019. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Владимир Александрович Исаев — доктор экономических наук, профессор, Институт стран Азии и Африки МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия
v-isaev@yandex.ru

Александр Оскарович Филоник — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института востоковедения РАН, Москва, Россия
fao44@mail.ru

ABOUT THE AUTHORS

Vladimir A. Isaev — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Institute of Asian and African Studies, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
v-isaev@yandex.ru

Aleksander O. Filonik — Cand. Sci. (Econ.), Leading Researcher, Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
fao44@mail.ru

Статья поступила 12.01.2020; принята к публикации 10.02.2020.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article received on 12.01.2020; accepted for publication on 10.02.2020.

The authors read and approved the final version of the manuscript.



ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-44-53

УДК 338.1(45)

JEL F5

Санкции и прямые иностранные инвестиции: ущерб для России и стран-санкционеров

С. В. Казанцев

ФГБУН «Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН», Новосибирск, Россия
<http://orcid.org/0000-0003-4777-8840>

АННОТАЦИЯ

Объемы и динамика иностранных инвестиций складываются в результате совместного действия множества условий и обстоятельств. Автор данной статьи исследует влияние одного из факторов, определяющих динамику и географическую структуру прямых иностранных инвестиций — входящих и исходящих. Это антироссийские санкции, введенные группой государств в 2014 г. и направленные на изоляцию России в политическом, финансово-экономическом, научно-технологическом, информационном и культурном пространстве. Российская Федерация не является приоритетным объектом инвестирования этих стран. В общем объеме чистых исходящих потоков их прямых инвестиций в 2007–2018 гг. доля РФ менялась в пределах от 2 до 5% и редко превышала 10%. В статье представлены положительные и отрицательные стороны прямых иностранных инвестиций, их динамика до и после введения санкций, оценены последствия для стран-санкционеров. В частности, автор показывает, что сократившийся поток прямых иностранных инвестиций из России в страны-санкционеры оказался менее значимым для ведущих государств ЕС: Германии, Франции, Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии, чем для многих других стран-санкционеров, и практически не отразился на основном инициаторе антироссийских санкций — США.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции; санкции; Россия; страны-санкционеры

Для цитирования: Казанцев С. В. Санкции и прямые иностранные инвестиции: ущерб для России и стран-санкционеров. *Мир новой экономики*. 2020;14(1):44–53. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-44-53

ORIGINAL PAPER

Sanctions and Foreign Direct Investment: Damage to Russia and Sanctioning Countries

S. V. Kazantsev

Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences,
Novosibirsk, Russia
<http://orcid.org/0000-0003-4777-8840>

ABSTRACT

The volume and dynamics of foreign investments are formed under the influence of many conditions and circumstances. The author of this article examines the impact of one class of factors that determine the dynamics and geographical structure of Russia's foreign direct investment inflows/outflows. These are anti-Russian sanctions imposed by a group of States in 2014 to isolate the Russian Federation in the field of politics, finance and economy, science and technology, information and culture. For these countries, Russia is not a priority investment target. The share of the Russian Federation varied from two to five per cent, and rarely exceeded 10 per cent of the total volume of these countries' foreign direct investment net outflows in 2007–2018. The author presented in this article the positive and negative aspects of foreign direct investment, their dynamics before and after the imposition of sanctions. In particular, the author shows that the reduction in the foreign direct investment net inflows from Russia to the sanctioning countries was less significant for the leading EU States — Germany, France and United Kingdom — than for many other sanctioning countries. The cuts in Russia's foreign direct investment net outflows had almost no impact on the United States who was the main initiator of anti-Russian sanctions.

Keywords: foreign direct investment, sanctions, Russia, sanction imposing countries

For citation: Kazantsev S. V. Sanctions and foreign direct investment: Damage to Russia and sanctioning countries. *Mir novoi ekonomiki* = *World of the New Economy*. 2020;14(1):44–53. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-44-53

© Казанцев С. В., 2020



ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Прямыми иностранными инвестициями называют трансграничные инвестиции, обеспечивающие резиденту страны-отправителя контроль над предприятием, являющимся резидентом другой страны (более чем 50% голосов в управлении), или значительную степень влияния (от 10 до 50%) на управление таким предприятием¹. Получателями таких инвестиций могут быть предприятия — филиалы компании инвестирующего субъекта, дочерние компании, совместные предприятия, ассоциированные компании. Исходящими из страны (страны-отправителя) иностранными являются инвестиции ее резидентов в другие страны. Для страны, принимающей инвестиции из других стран (страны-получателя), иностранными являются инвестиции зарубежных резидентов.

Приход в страну прямых иностранных инвестиций желателен для страны-получателя по ряду причин. Во-первых, объем поступающих инвестиций увеличивает возможности расширенного воспроизводства. Во-вторых, вместе с прямыми иностранными инвестициями в страну приходят и новые для нее технологии. В-третьих, приходя в страну, капитал рассчитывает на получение прибыли. Его хозяева заинтересованы в успешном развитии своего бизнеса, чему в немалой степени, прямо зависящей от объема вложенного капитала, способствуют благоприятная социально-политическая и финансово-экономическая ситуации в стране — получателе инвестиций и качественное управление вложенным капиталом. Поэтому серьезный иностранный инвестор в общем случае заинтересован в успешном развитии страны-реципиента и эффективном управлении объектом, получившим его инвестиции. На этом основании, помимо прочего, стратегический инвестор будет противостоять негативным внутренним и внешним воздействиям на сферы и объекты капиталовложений в иностранном государстве.

¹ Определение понятий «иностранные инвестиции» и их видов (прямые, косвенные, входящие, исходящие и др.) читатель найдет в документах Сбербанка России (https://cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/meth-kom-di/) (<http://www.forbes.ru/news/83361-alekperov-lukoil-na-50-prinadlezhit-inostrantsam>), МВФ (<https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/bop/2007/bopman6r.pdf>), ОЭСР (<https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/46229224.pdf>). Толкования терминов в этих источниках не всегда совпадают.

Одним из таких токсичных внешних воздействий оказываются наложенные на страну, в которую вошел иностранный капитал, санкции. При наличии последних иностранный инвестор вынужден сопоставлять положительные и отрицательные последствия своего противодействия санкциям, экономические и политические интересы, текущие и будущие выгоды и потери.

История знает примеры, когда вверх берет собственная экономическая выгода. Так, в 1982 г. в США был принят так называемый секретный план президента Рейгана (поводом для него послужило введение в 1981 г. военного положения в Польской Народной Республике), установивший запрет на передачу СССР технологий, оборудования и материалов на строительство газопровода «Западная Сибирь — Западная Европа». Запрет касался 13 иностранных и 7 зарубежных отделений американских компаний. Их убытки только до конца 1985 г. могли составить 1,2 млрд долл. США (<http://www.koefficienta.ru/endurater-texter-material25modered-3049-index.html>). От присоединения к такому запрету отказались Великобритания, Западная Германия, Италия, Нидерланды и Франция. Причина одна — это было им экономически невыгодно. Они заключили под этот газопровод солидные контракты. Разрыв последних сопровождался бы весомым ущербом для экономики этих государств.

Аналогичная ситуация сложилась со строительством газопровода «Северный поток — 2». В его сооружении участвуют более 670 компаний из 25 стран мира. В том числе: немецкие Wintershall и Uniper, австрийская OMV, французская Engie, Royal Dutch Shell (Великобритания и Нидерланды), швейцарская Allseas, итальянская Saipem. На май 2019 г. европейские компании вложили в газопровод около 8 млрд евро из приходящихся на них 9,5 млрд евро (<https://tass.ru/ekonomika/6427621>). Собственные экономические интересы побуждают Германию, Францию и часть европейских стран с разной степенью активности сопротивляться стремлению США не позволить завершить строительство этого газопровода.

Противоположным примером служит отказ Франции от продажи Российской Федерации вертолетоносцев «Мистраль» в 2009 г. Политические мотивы Франции (реакция на присоединение Крыма к России) оказались важнее экономических интересов бизнес-кругов (стоимость контракта 1,2 млрд евро плюс неустойка 949,7 млн евро) и репутационных потерь судостроительной компании STX France



Таблица 1 / Table 1

Отношение величины чистых потоков прямых входящих в страну иностранных инвестиций к объему валового внутреннего продукта в 2001–2018 гг., % / The ratio of net foreign direct inflows of to the gross domestic product in 2001–2018, per cent

Группа стран	Среднее значение по группе стран	
	минимальное	максимальное
Все страны мира	1,40	5,33
Государства с переходной экономикой (без РФ и стран Азии)	1,37	11,58
Бывшие республики СССР (без РФ)	2,52	9,81
РФ	0,50	4,50

Источник / Source: рассчитано автором по данным Мирового банка. URL: <https://data.worldbank.org/> (дата обращения: 11.11.2019) / calculated by the author based on the World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/> (accessed on 11.11.2019).

из Сен-Назера. «Французская верфь впала в затяжную рецессию, долги по зарплатам накапливались, что поставило предприятие на грань банкротства. Решение было найдено в продаже компании. Однако после объявления торгов оказалось, что такие «токсичные активы», подпорченные скандалами с РФ, не вызывают особого интереса у инвесторов» (<https://judgesuhov.livejournal.com/314919.html>).

О значимости иностранных вложений для экономики получающих их стран можно судить по величине отношения объема чистых иностранных инвестиций к объему валового внутреннего продукта страны. Чем она больше, тем важнее для страны иностранные инвестиции. В 2001–2018 гг. в Российской Федерации эта величина была ниже, чем у стран с переходной экономикой (Азербайджан, Албания, Армения, Белоруссия, Болгария, Босния и Герцеговина, Венгрия, Вьетнам, Грузия, Казахстан, Камбоджа, Киргизия, Китай, Латвия, Литва, Лаос, Молдавия, Польша, Республика Македония, Румыния, РФ, Сербия, Словакия, Словения, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Хорватия, Черногория, Чешская Республика, Эстония). В России величина рассматриваемого отношения также меньше, чем у государств, ранее бывших республиками Советского Союза, и ряда других стран (табл. 1).

Наращивание объемов прямых иностранных инвестиций в общем случае ведет к расширению иностранной собственности и совместной собственности — иностранной и страны-реципиента. Их изменения отражают показатели доли иностранной собственности в общем объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных

работ и услуг на территории страны-реципиента, численность занятых в организациях, находящихся в иностранной и совместной собственности.

В Российской Федерации, по данным Росстата, среднегодовая численность занятых в хозяйствующих субъектах, находящихся в иностранной и совместной российской и иностранной собственности, увеличивалась до 2013 г. включительно и пошла на убыль с 2014 г. (табл. 2).

Из 21 позиции, представленной в таблице «Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по формам собственности» в справочниках Росстата, в 13 доля иностранной формы собственности в 2013 г. превышала 10%. В 2017 г. их стало меньше, да и сами доли, за исключением трех позиций («Обработка древесины и производство изделий из дерева», «Производство прочих неметаллических минеральных продуктов» и «Производство транспортных средств и оборудования»), снизились.

Доля объема отгруженных товаров, находящихся в совместной российской и иностранной собственности, в 2013 г. была больше 10% у 7 позиций выше-названной таблицы Росстата. В 2017 г. их осталось 6 («Обрабатывающие производства», «Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность», «Производство кокса и нефтепродуктов», «Химическое производство», «Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий», «Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды»), причем в 2 («Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность», «Металлургическое про-



Таблица 2 / Table 2

**Изменение среднегодовой численности занятых в РФ в 2001–2017 гг.
по формам собственности, тыс. чел. / Change in the average annual number of employees
in the Russian Federation in 2001–2017 by type of ownership, thousand persons**

Собственность	Изменение в среднем за год				
	2001–2005*	2006–2010*	2011–2013*	2014–2015*	2016–2017**
Российская	271,0	24,8	3,0	485,0	–374,0
Иностранная, совместная российская и иностранная	162,2	137,2	133,0	–188,0	–30,0

* Среднегодовая численность занятых.

** Среднегодовая численность занятых в организациях.

Источник / Source: рассчитано по данным: Россия в цифрах. 2016: Крат. стат. сб. Росстат. М.; 2016. 543 с.; Российский статистический ежегодник. 2018. Стат.сб./Росстат. М., 2018. 694 с. / calculated by the author based on Rosstat's data: Russia in numbers. A brief statistical yearbook 2016. Moscow. 2016. 543 p.; Russian Statistical Yearbook. Moscow; 2018. 693 p.

изводство и производство готовых металлических изделий») из них эта доля выросла.

В целом можно полагать, что в рассматриваемый период значимость иностранной собственности в экономике России по ряду позиций имела тенденцию к снижению.

Определить масштаб и силу контроля, который дают прямые иностранные инвестиции их собственнику в принимающей эти инвестиции стране, намного сложнее, чем приблизительно оценить величину приобретаемой на них собственности. Контроль над хозяйственной единицей обычно характеризуют долей акций в уставном и акционерном капитале, а также численностью (долей) и влиятельностью иностранных собственников и их представителей в управляющем органе хозяйствующего субъекта.

Так, у паевого акционерного общества «Татнефть» зарегистрировано более 42 тыс. акционеров из России, Австралии, Азии, Европы и Северной Америки. 24,11% акций принадлежат The Bank of New York Mellon (<https://www.tatneft.ru/aktsioneram-i-investoram/struktura-aktsionernogo-kapitala?lang=ru>). Доля юридических лиц — нерезидентов РФ в структуре акционерного капитала ПАО «Сбербанк», понизившись в 2014–2015 гг. с 44,0 до 43,27%, уже в 2016 г. на 1,6 п.п. превысила уровень 2013 г. и в 2018 г. составила 45,64% (<https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/share-profile/shareholders-structure>).

Представление о масштабах участия зарубежных акционеров в управлении российской экономикой можно составить из приводимых Forbes слов

В.В. Путина, сказанных в июне 2012 г. на саммите «Технологические инновации и изменения на мировых энергетических рынках»: Владимир Путин заявил, что на компании с иностранным участием приходится 25% нефтедобычи в России. «Нет ни одной крупной нашей компании, где не было бы иностранного участия. Я вообще не знаю ни одной такой нашей компании. Даже государственная компания „Роснефть“ — и та является акционерным обществом», — приводит слова Президента России «Интерфакс».

После этого Путин обратился к В. Алекперову. «В другой нашей крупнейшей компании — ЛУКОЙЛе, Вагит, сколько у вас иностранцев примерно?» — спросил Президент. „50% — у иностранных инвесторов“, — уточнил Алекперов» (<http://www.forbes.ru/news/83361-alekperov-lukoil-na-50-prinadlezhit-inostrantsam>).

Кроме покупки контрольных пакетов акций и самих хозяйственных единиц (предприятий, компаний, корпораций), их деятельностью можно управлять, используя и другие инструменты — договора, соглашения, контракты о предоставлении патентов и лицензий на использование новых технологий, другой интеллектуальной собственности, товарных и фирменных знаков (франшиза), займов и кредитов. Последние часто предусматривают жесткий контроль над заемщиком со стороны кредитора.

Без всяких инвестиций с помощью санкций против компании En+ Group Plc и контролируемых ею United Company RUSAL Plc (UC Rusal) и «Евро-сибэнегро», основным бенефициаром которых



является российский миллиардер О. Дерипаска², Соединенные Штаты Америки добились того, что из 12 членов совета директоров En+ он может «номинализировать четырех, остальные будут независимыми, причем шестеро — из США и Великобритании. Компании будут предоставлять США полную информацию о своей деятельности» (<https://www.vedomosti.ru/business/articles/2019/01/12/791251-kompanii-deripaski>).

Описанная ситуация породила горькие высказывания С. Миронова, председателя партии «Справедливая Россия»: «Что это означает? То, что у России фактически нет своей экономики» (<http://mironov.ru/publikatsii/sergej-mironov-nam-nuzhna-effektivnaya-promyshlennaya-politika/>), и д.э.н. Ю. Катасонова: «Лишь при богатом воображении нашу экономику можно назвать „российской“. Она является „российской“ лишь по той причине, что компании осуществляют свою производственную деятельность на территории Российской Федерации, занимаются эксплуатацией природных ресурсов и граждан нашего государства» [2].

Хочется верить, что не все так грустно.

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЮ

Предпринимаемые рядом государств (из них 26 входят в категорию развитых) в отношении Российской Федерации разноплановые ограничительные и запретительные меры затрагивают многие из перечисленных выше факторов, принципиально важных для иностранных инвесторов как в России, так и за рубежом. Доля чистых исходящих из зарубежных стран потоков прямых инвестиций в РФ в общем объеме чистых исходящих потоков прямых инвестиций стран-санкционеров в 2007–2017 гг. невелика и для некоторых стран занижена, поскольку иностранные инвестиции приходят в страну-реципиент как непосредственно из страны-донора, так и транзитом через другое государство, а также из офшоров. Средняя для этих стран доля находилась в пределах от 2,04 до 5,23%. У части стран она была ниже, у части — выше.

² 6 апреля 2018 г. в санкционный список Specialty Designated Nationals List Управления по контролю за иностранными активами (OFAC) министерства финансов США добавлены 24 человека из «кремлевского списка» и 14 компаний. Из них восемь аффилированы с О. Дерипаской, в том числе En+ Group, «Русал», ГАЗ [1]. Полный санкционный список опубликовало российское государственное информационное агентство ТАСС (<http://tass.ru/ekonomika/5102225>).

В качестве иностранных в страну-реципиент могут приходиться инвестиции, которые ранее были по разным причинам (например, с целью уклонения от налогов, отмывания денег, сокрытия доходов, из-за неблагоприятных условий хозяйствования и т.д.) из нее выведены, и через некоторое время возвращаются уже как инвестиции иностранных резидентов. Во многом это относится к инвестициям, поступающим из офшоров и стран с льготным налоговым режимом. Приходящие в страну из офшоров инвестиции резидентов России ЦБ РФ учитывает как иностранные. Отметим, что, во-первых, данные ЦБ РФ «включают инвестиции, осуществленные инвесторами российского происхождения, но через офшорные структуры. С другой стороны, статистика ЦБ, строящаяся на основе платежного баланса, исключает инвестиции, совершенные в России „дочками“ зарубежных компаний, потому что такие вложения не пересекают российскую финансовую границу. Однако большинство „американских“ или „китайских“ инвестиций в России осуществляется как раз российскими „дочками“» (<https://www.rbc.ru/economics/06/06/2019/5cf7f7019a79476942caa559>). Так, по словам бывшего посла США в России (3 октября 2019 г. он завершил свою работу в РФ) Джона Хантсмана, «в России представлена почти тысяча американских компаний» (<https://www.kommersant.ru/doc/4111724>).

Во-вторых, если инвестиции резидента страны А приходят в российскую экономику из страны Б, то официальная статистика Центрального банка России показывает их как поступающие из страны Б, а не А. Учет осуществляется по принципу экономической территории, из которой пришли инвестиции, а не по принципу места регистрации инвестора. Так, если инвестиции компаний-резидентов США поступают в российскую экономику через другие страны, а также в качестве инвестиций из заработанных на территории Российской Федерации средств, ЦБ РФ не учитывает такие инвестиции как поступившие из США. И таких инвестиций может быть немало. Так, по данным проведенного в 2017 г. Американской торговой палатой (AmCham) опроса, «напрямую из США в Россию поступило 62% накопленных инвестиций. Еще 38% инвестиций было направлено в Россию из других стран» (<https://www.rbc.ru/economics/24/05/2018/5b05f12b9a7947fb78a5f5a9?story=5af980859a7947b069a0a9d3>).

По данным описанной выше статистики ЦБ РФ, поток прямых инвестиций в Российскую Федера-

Таблица 3 / Table 3

Объемы чистого поступления прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию (участие в капитале, реинвестирование доходов и долговые инструменты) по данным платежного баланса РФ — сальдо операций, млрд долл. США / Foreign direct investments net inflow into the Russian Federation (equity participation, income reinvestment and debt instruments) according to the balance of payments of the Russian Federation balance of operations, USD billion

Инвестор	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Все страны	55,9	74,8	36,6	43,2	55,1	50,6	69,2	22,0	6,9	32,5	28,6	8,8
Санкционеры	34,4	47,5	23,4	36,6	44,3	43,4	57,5	12,3	-6,0	4,4	6,2	2,5

Источник / Source: составлена автором по данным ЦБ РФ / compiled by the author based on Central Bank of Russia's data.

ции из зарубежных государств сократился в 2009 г. после начавшегося в 2008 г. мирового финансового кризиса, понизился в 2012 г. (год вступления РФ во Всемирную торговую организацию) и резко упал в 2014–2015 гг. после введения в 2014 г. антиросийских санкций (табл. 3).

Из стран-санкционеров больше всего в 2014–2015 гг. чистые притоки прямых инвестиций в РФ уменьшили Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Великое Герцогство Люксембург и Кипр. На США пришлось лишь 0,4% общего объема сокращения рассматриваемых инвестиций из установивших антиросийские санкции стран, на Францию — 0,6%. Германия же нарастила размеры своих инвестиций. Их доля в общем положительном приросте чистых притоков прямых иностранных инвестиций из рассматриваемых стран в 2014–2015 гг. в Российскую Федерацию составила 32,9%, доля Швеции — 37,9%, Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии — 25,4%, Люксембурга — 24,9%, Кипра — 21,9%, Австрии — 21,0%, Ирландии — 14,0%, Нидерландов — 8,5%.

Размер потоков чистых прямых инвестиций из России в 2007–2016 гг. менялся синхронно с объемом потоков чистых прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию. В 2017 г. они изменились в противоположных направлениях (см. рисунок).

Сравнение динамики потоков иностранных инвестиций в мире и в Российской Федерации за период с 2007–20017 гг. показывает, что с 2013 г. направления изменений инвестиций в мире в целом и в Российской Федерации стали часто не совпадать. Разнонаправленность движения иностранных инвестиций сложилась под влиянием состояния экономики России и делового климата в стране,

антиросийских санкций, угрозы их расширения, а также незащищенности российских капиталов за границей.

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ИЗ РОССИИ

Осуществление прямых инвестиций за пределами страны-донора — нормальное явление, обусловленное прежде всего сущностью капитала — стремлением к самовозрастанию и соответственно поиском мест (в своей и других странах, в технологических цепочках, сферах деятельности), где можно получить наибольшую прибыль. Привлекательными для российских инвесторов являются также стабильность законодательства, финансово-экономической и социально-политической ситуации ряда зарубежных стран, их комфортное налоговое законодательство и благоприятная для развития деловая среда. Однако в последнее десятилетие часть этих преимуществ исчезла и была поставлена под сомнение.

Этому, в частности, способствовали события марта 2013 г., когда с размещенных в банках Кипра депозитов, сумма которых превышала 100 тыс. евро, по решению властей этой страны были единовременно списаны 9,9%, а с депозитов меньшей величины — 6,75%³. А также замораживание в банках Уолл-стрит, Лондонского Сити, Канады, Австрии и ряда стран Европы международных резервов Ливии, Сирии, блокировка счетов физических и юридических лиц, прямой отъем собственности.

Все это показало, что инвесторы могут потерять свои средства по финансово-экономическим и политическим соображениям законодательных

³ По данным журнала Forbes, резиденты РФ лишились около 3,5 млрд евро [3].

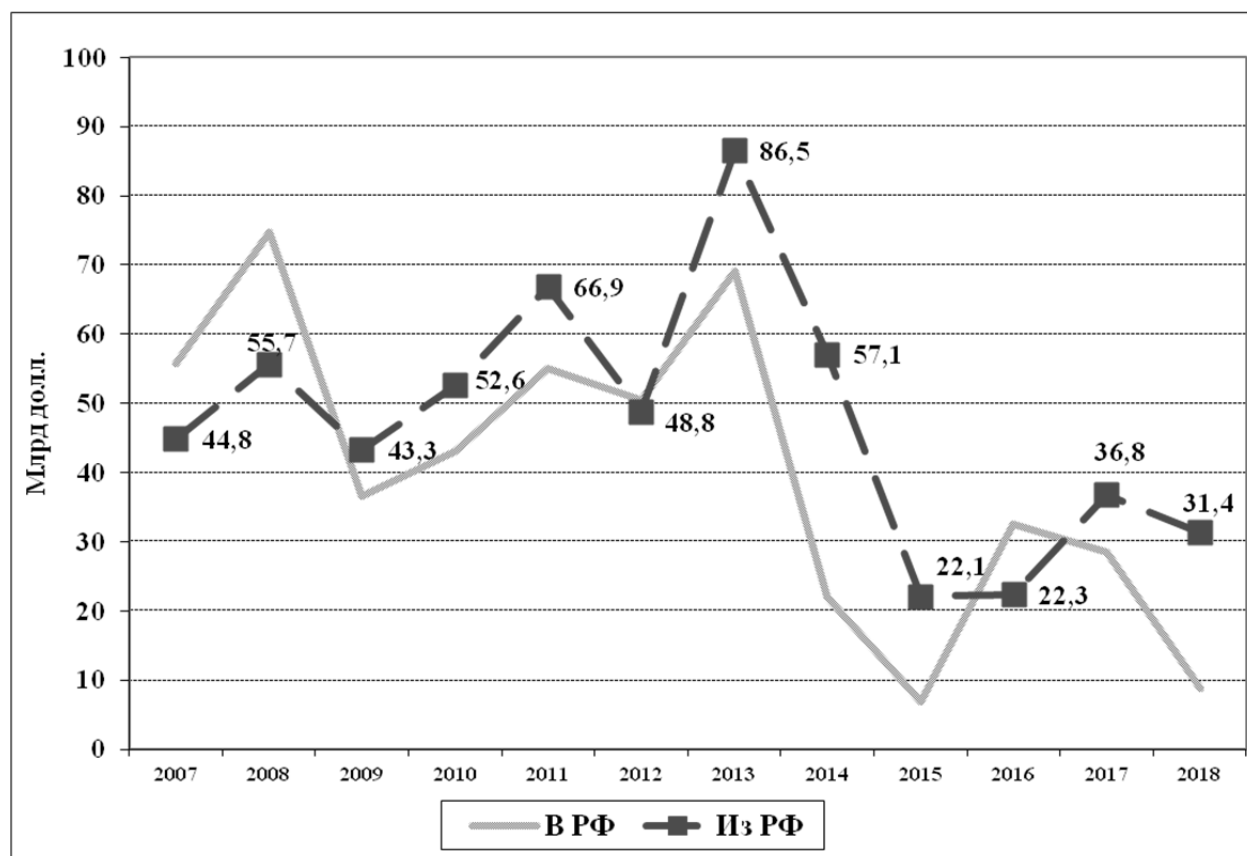


Рис. / Fig. Потоки чистых прямых иностранных инвестиций в РФ и прямых инвестиций из РФ в 2007–2018 гг., млрд долл. США / Foreign direct investment net inflow into the Russian Federation and foreign direct investment outflow from Russia in 2007–2018, USD billion

Источник / Source: рисунок построен автором на основе данных ЦБ РФ и Мирового банка / drawn by the author based on data of the Central Bank of Russia and the World Bank.

и исполнительных органов государств, в юрисдикции которых размещены их капиталы.

Выросший в 2013 гг. поток прямых инвестиций из России в другие страны круто пошел на снижение в 2014 и 2015 гг. (см. рисунок). Сказались, думается, антироссийские санкции, уменьшение притока иностранных инвестиций в Россию в 2014–2015 гг. и, возможно, меры первого этапа амнистии капиталов в РФ, проходившей с 1 июля 2015 г. по 30 июня 2016 г.

За 2014–2015 гг. сократились прямые иностранные инвестиции из РФ в 28 стран-санкционеров, выросли — в 12 стран, в два государства-санкционера прямые инвестиции из России не направлялись. В относительном выражении больше других сократились инвестиции в Австрию — 27,2% общего объема сокращения прямых иностранных инвестиций из РФ в страны-санкционеры в 2014–2015 гг., Кипр (20,6%), Соединенное Королевство (10,4%), Испанию (7,2%) Швейцарию (7,0%). Доля Германии составила всего 3,6%, Франции — 2,3%.

А вот прямые инвестиции из России в США в 2014–2015 гг. стали не меньше, а больше — на 80,2 млн долл. И это при том, что поток чистых прямых производственных инвестиций Соединенных Штатов Америки в Российскую Федерацию за эти же годы сократился на 275,6 млн долл. — всего 0,4% общего объема сокращения рассматриваемых инвестиций из установивших антироссийские санкции государств. И это пример использования США двух из постоянно применяемых ими принципов борьбы с конкурентами и противниками. Принцип первый гласит: «не навреди себе и уж тем более не причини непоправимый ущерб». Второй принцип требует привлечения союзников, осуществления совместных действий вместе и ними, а еще лучше только с их помощью, без собственного участия [4].

Наибольший объем прямых инвестиций из России в страны-санкционеры в рассматриваемый период был направлен в Нидерланды (51%), Финляндию (20%) и Швецию (почти 11%).

ПОТЕРИ СТРАН-САНКЦИОНЕРОВ

Для оценки влияния сокращения объемов потоков поступающих из Российской Федерации в страны-санкционеры прямых инвестиций рассчитаем относительное недополучение санкционерами прямых иностранных инвестиций. Используем для этого предложенные в работах [5] и [6] соотношения.

При условии, что прирост объема поступающих в зарубежное государство j из РФ прямых иностранных инвестиций отрицателен ($\Delta I_{j,R}^t < 0$), оценка значимости для страны j уменьшения входящих в нее в отрезок времени t прямых иностранных инвестиций из Российской Федерации ($C_{j,R}^t$) находится из соотношения:

$$C_{j,R}^t = \begin{cases} 100\% \times \Delta I_{j,R}^t / (\Delta I_{j,R}^t + \Delta I_j^t), & \text{если } \Delta I_j^t \leq 0; \\ 100\% \times \Delta I_{j,R}^t / (\Delta I_j^t - \Delta I_j^t), & \text{если } \Delta I_j^t > 0. \end{cases} \quad (1)$$

Здесь

$j = 1, 2, \dots, J$ — индекс страны-санкционера;

R — индекс Российской Федерации;

$t = 1, 2, \dots, T$ — индекс отрезков времени;

$C_{j,R}^t$ — показатель значимости уменьшения входящих в страну j в отрезок времени t прямых иностранных инвестиций из Российской Федерации;

I_j^t — общий объем входящих в страну j отрезок времени t прямых иностранных инвестиций;

$\Delta I_j^t = I_j^t - I_j^{t-1}$ — общая величина изменения объема входящих в страну j в отрезок времени t прямых иностранных инвестиций;

$\Delta I_{j,R}^t = I_{j,R}^t - I_{j,R}^{t-1}$ — величина изменения объема входящих в страну j в отрезок времени t прямых иностранных инвестиций из России.

Основная идея построения формулы (1) состоит в том, чтобы оценить значимость получения прямых инвестиций из России не только по величине уменьшения поступающих в страну российских инвестиций, но и с учетом доли такого уменьшения в общем объеме изменения входящих в страну прямых иностранных инвестиций. Величина $C_{j,R}^t$ отрицательна, и чем ее абсолютное значение больше, тем ощутимее для страны-санкционера уменьшение объема поступающих в нее из России прямых иностранных инвестиций.

Нетрудно показать, что если $\Delta I_{j,R}^t \neq 0$, $\Delta I_j^t \neq 0$ и $|C_{j,R}^t| > |C_{j,R}^t|$, то абсолютная величина отношения $\Delta I_{j,R}^t / \Delta I_j^t$ тоже больше, чем абсолютная величина отношения $\Delta I_{j,R}^t / \Delta I_j^t$. Верно и обратное: из

$$|\Delta I_{j,R}^t / \Delta I_j^t| > |\Delta I_{j,R}^t / \Delta I_j^t| \quad (2)$$

следует, что $C_{j,R}^t > C_{j,R}^t$.

Чем больше величина $D_{j,R}^t = |\Delta I_{j,R}^t / \Delta I_j^t|$, тем весомее для страны-санкционера сокращение объема поступающих в нее из России прямых иностранных инвестиций.

Поскольку, как показано выше (см. рисунок), наибольшее падение исходящих из Российской Федерации прямых иностранных инвестиций после введения антироссийских санкций произошло в 2014–2015 гг., оценим его значимость в эти годы для стран, установивших эти санкции.

Используя неравенство (2) легко предположить, что если в 2014–2015 гг. прямые иностранные инвестиции из Российской Федерации в Королевство Швеция уменьшились на 1,1 млрд долл., а в Республику Кипр — на 3,4 млрд долл., и при этом общий объем поступивших в эти страны прямых иностранных инвестиций составил 9,0 и 1,4 млрд долл. соответственно, то недополучение инвестиций из России для Кипра было значимее, чем для Швеции.

Первые десять государств-санкционеров с наибольшей величиной оценок $C_{j,R}^t$ (и соответственно $D_{j,R}^t$) в 2014–2015 гг. приведены в табл. 4. По нашей оценке, уменьшение объема поступающих в них в 2014–2015 гг. прямых иностранных инвестиций из России было наиболее чувствительно.

Менее весомым оно было для Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии (11-е место, $C_{j,R}^t = 15,9\%$), Германии (15-е место, $C_{j,R}^t = 10,8\%$ и Франции (19-е место, $C_{j,R}^t = 3,2\%$). А поступающие в США прямые иностранные инвестиции из РФ в рассматриваемый период не сократились, а, наоборот, выросли на 80,2 млн долл. Таким образом, основные инициаторы антироссийских санкций — Соединенные Штаты Америки — менее многих других стран-санкционеров ощутили на себе их последствия в части снижения объемов приходящих из России прямых иностранных инвестиций⁴.

ПОДВОДИМ ИТОГИ

Прямые иностранные инвестиции служат одним из механизмов замены российских товаропроизводителей иностранными. И это не особенность России. Иностранные собственники внедряются

⁴ Аналогичная ситуация сложилась и во внешней торговле Российской Федерации с США и другими странами-санкционерами [5, 6].

Таблица 4 / Table 4

Первые десять стран-санкционеров с наибольшей величиной оценки относительной значимости сокращения поступления прямых иностранных инвестиций из России в 2014–2015 гг. / Top ten sanctioning countries with the highest value of the relative significance of foreign direct investment from Russia in 2014–2015, per cent

Ранг	Страна	C^t, R	Ранг	Страна	C^t, R
1	Новая Зеландия	87,3	6	Австрия	34,9
2	Латвия	79,6	7	Дания	23,1
3	Италия	73,6	8	Грузия	20,3
4	Молдавия	68,6	9	Кипр	19,5
5	Болгария	44,9	10	Черногория	16,9

Источник / Source: рассчитано автором / calculated by the author.

в экономики многих стран мира, располагают там свои предприятия. Они работают в США, Германии, Франции и других, как высокоразвитых, так и развивающихся странах. Это проявление сущности капитала — его самовозрастание. И капитал в лице своих собственников ищет для себя наиболее благоприятные условия существования и роста. Важнейшим из них для капитала является возможность повышать норму и массу прибыли.

Стратегические инвесторы приносят в страну, в которой они размещают свои инвестиции, новые для этой страны технологии, навыки и методы управления производством, логистикой, сбытом, создают новые рабочие места, содействуют повышению квалификации работников, наполнению внутреннего рынка. Это идет на пользу стране-реципиенту. При этом есть и отрицательные моменты. Придя в страну и приспособившись к ее условиям, капитал стремится менять последние в желаемую для него сторону. Действующие в стране иностранные собственники не только лоббируют свои интересы, но и порой используют «недозволенные приемы» (подкуп, промышленный шпионаж, переманивание специалистов и т.д.). Расхождение интересов иностранных собственников с интересами государства, на территории которого они работают, резидентов (хозяйствующих субъектов и населения) могут порождать экономические, политические, экологические и другие угрозы.

С 2014 г. группа государств проводит политику изоляции Российской Федерации в политическом, финансово-экономическом, научно-технологиче-

ском, информационном и культурном пространстве. Для этих стран Россия не является приоритетным объектом инвестирования. В общем объеме чистых исходящих потоков их прямых инвестиций в 2007–2017 гг. доля РФ невелика — в среднем от 2 до 5% и редко превышает 10%.

В первые два года действия антироссийских санкций (2014–2015 гг.) поток прямых инвестиций в Российскую Федерацию из зарубежных государств резко упал. Больше всего — из Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии, Великого Герцогства Люксембург и Кипра, которые обладают признаками офшоров и стран-транзитеров. Вклад главного инициатора антироссийских санкций — США в уменьшение объема потоков чистых прямых инвестиций из установивших антироссийские санкции стран в Россию составил всего на 0,4%. Падение объемов прямых иностранных инвестиций из стран-санкционеров в РФ было недолгим: уже в 2016 г. началось его постепенное, хотя и неустойчивое восстановление.

Проводимая рядом стран агрессивная анти-российская финансово-экономическая политика заметно снизила привлекательность зарубежных стран для российских инвесторов. В 2014–2015 гг. чистые прямые инвестиции из Российской Федерации в большинство стран-санкционеров сократились. Основной объем уменьшения пришелся на Австрию (на 4,5 млрд долл.), Кипр (на 3,4 млрд долл.), Соединенное Королевство (на 1,7 млрд долл.), Испанию (на 1,2 млрд долл.) и Швейцарию (на 1,2 млрд долл.). А вот в США он даже вырос.



СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Ивантер А., Кудияров С., Огородников Е., Скоробогатый П., Ульянов Н. Трамп бросает бумеранг. *Эксперт*. 2018;(16):13–20.
2. Катарсонов В.Ю. Санкции. Экономика для русских. М.: Алгоритм; 2015. 288 с.
3. Тофанюк Е. Кипрская десятина: как россияне за один день лишились до € 3,5 млрд. URL: <https://www.forbes.ru/finansy/regulirovanie/235754-kiprskaya-desyatina-kak-rossiyane-za-odin-den-lishilis-35-mlrd> (дата обращения: 30.04.2019).
4. Казанцев С.В. Глобальная экономическая агрессия. Новосибирск: Офсет-ТМ; 2019. 100 с.
5. Казанцев С.В. Антироссийские санкции: ущерб объявившим их странам. *Мир новой экономики*. 2019;13(2):43–54.
6. Kazantsev S. V. Evaluation of the sanctions impact on sanctioning countries' trade with Russia. *Finansy: teoriya i praktika = Finance: Theory and Practice*. 2019;23(3):6–15.

REFERENCES

1. Ivanter A., Kudiyarov S., Ogorodnikov E., Skorobogaty P., Ulyanov N. Trump throws a boomerang. *Ekspert = Expert*. 2018;16:13–20. (In Russ.).
2. Katasonov V. Yu. Sanctions. For the Russian economy. Moscow: Algorithm; 2015. 288 p. (In Russ.).
3. Tofanyuk E. Cyprus tithe: How Russians lost up to € 3.5 billion in one day. URL: <https://www.forbes.ru/finansy/regulirovanie/235754-kiprskaya-desyatina-kak-rossiyane-za-odin-den-lishilis-35-mlrd>. (accessed on 30.04.2019). (In Russ.).
4. Kazantsev SV. Global economic aggression. Novosibirsk: LLC "Offset-TM"; 2019. 100 p. (In Russ.).
5. Kazantsev S. Anti-Russian Sanctions: Damage to the Countries that Declared Them. *Mir novoj ekonomiki = The World of New Economy*. 2019;13(2):43–54. (In Russ.).
6. Kazantsev S. V. Evaluation of the sanctions impact on sanctioning countries' trade with Russia. *Finansy: teoriya i praktika = Finance: Theory and Practice*. 2019;23(3):6–15.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Сергей Владимирович Казанцев — доктор экономических наук, главный научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства, СО РАН, Новосибирск, Россия
kzn-sv@yandex.ru

ABOUT THE AUTHOR

Sergey V. Kazantsev — Doctor of Economics, Chief Researcher at the Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia
kzn-sv@yandex.ru

Статья поступила 12.12.2019; принята к публикации 10.01.2020.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article received on 12.12.2019; accepted for publication on 10.01.2020.

The author read and approved the final version of the manuscript.



ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-54-61

УДК 338.001.36(045)

JEL C49, D24, G12, L00, M40

Анализ доходности сегментов бизнеса

Л.М. Куприянова^а, О.В. Шнайдер^б^{а, б} Финансовый университет, Москва, Россия^а <https://orcid.org/0000-0002-9453-6425>; ^б <https://orcid.org/0000-0001-5985-0243>

АННОТАЦИЯ

Анализ доходности сегментов бизнеса в российской и зарубежной практике является инструментом операционной деятельности и стратегического развития для любой компании и позволяет принять эффективные управленческие решения, в основе которых лежат его результаты. Предметом научного исследования выступает сегментирование бизнеса и его процессов для выработки основных методических аспектов в области финансово-хозяйственной деятельности компаний различных сфер деятельности. Цель анализа доходности сегментов бизнеса экономических субъектов в современных сложных условиях функционирования предопределена своевременным и оперативным выявлением «больных мест» финансово-хозяйственной деятельности. Задачи данного исследования обусловлены важностью разработок методического и методологического подхода по выявлению положительных и отрицательных результатов финансово-хозяйственной деятельности через операционное и географическое сегментирование бизнес-процессов компании.

Ключевые слова: анализ; бизнес; географический сегмент; доходность; компания; операционный сегмент; эффективность

Для цитирования: Куприянова Л.М., Шнайдер О.В. Анализ доходности сегментов бизнеса. *Мир новой экономики*. 2020;14(1):54-61. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-54-61

ORIGINAL PAPER

Analysis of Profitability of Business Segment

L.M. Kupriyanova^а, O.V. Schneider^б^{а, б} Financial University, Moscow, Russia^а <https://orcid.org/0000-0002-9453-6425>; ^б <https://orcid.org/0000-0001-5985-0243>

ABSTRACT

Profitability analysis of business segments in Russian and foreign practice is an instrument of operational activity and strategic development for any company. Such analysis allows making effective managerial decisions based on its results. The subject of our scientific research was the segmentation of business and its processes to develop the main methodological aspects in the field of financial and economic activities of companies in various areas of activity. The purpose of the analysis of the profitability of business segments of economic entities in current severe operating conditions is predetermined by the timely and operational identification of 'sick' places of financial and economic activity. The objectives of this study are due to the importance of developing a methodological and methodological approach to identify positive and negative results of financial and economic activities through operational and geographical segmentation of the company's business processes.

Keywords: analysis; business; geographical segment; profitability; company; operating segment; efficiency

For citation: Kupriyanova L.M., Schneider O.V. Analysis of profitability of business segments. *Mir novoi ekonomiki = The World of the New Economy*. 2020;14(1):54-61. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-54-61



Неоднозначные условия ведения бизнеса реального времени предопределены волатильностью экономических отношений мирового пространства, что обуславливает необходимость разработки эффективных инструментов и механизмов устойчивости развития субъектов хозяйствования и компаний различного вида деятельности. Анализ доходности сегментов бизнеса можно считать одним из действенных инструментов стратегического развития, позволяющих принять эффективные управленческие решения, в основе которых лежат его результаты.

В свою очередь, анализ доходности сегментов бизнеса является «лакмусовой бумажкой» для различных групп стейкхолдеров в принятии управленческих решений, направленных на получение экономической выгоды при взаимодействии с наиболее привлекательной компанией.

Преимущества сегментирования бизнеса исследовались и исследуются ведущими учеными-экономистами: М.В. Боровицкой [1], Л.М. Герасимовой [2], Д.А. Ендовицким [3], Ю.Ю. Кямяковой, Л.А. Парамоновой [4], Е.В. Поповым [5], Е.В. Смирновой, И.Ю. Цыгановой [6], Д.В. Соловьевой [7] и др. Необходимо также выделить научные труды зарубежных авторов: И. Ансоффа [8], П.Р. Гембела, Э. Марселла [9], Ф. Котлера [10], Ж.-Ж. Ламбена, И. Шулинга [11] и др.

Нужно отметить, что в России и других странах данные сегментарной отчетности вызывают повышенный интерес у пользователей. Ее значение увеличивается в связи с интеграцией производства и капитала компании. Важно рассматривать как внешнюю, так и внутреннюю сегментарную отчетность. Внешняя сегментарная отчетность компании направлена на формирование информации о деятельности в географическом, отраслевом сегментах; внутренняя позволяет оценить качество работы каждого сегмента бизнеса компании.

Положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ) 12/2010 «Информация по сегментам» регламентируются требования по формированию информации о сегментах во внешней финансовой отчетности компании¹. В международной практике используется стандарт МСФО 8 «Операционные сегменты», который заменяет МСФО (IAS) 14 «Сегментная от-

четность» (https://docviewer.yandex.ru/view/964896120/?page=5&*=TXQaDa0xP5blc0cPXq7%2FSw0kGnt7InVybcI6Imh0dHBzOi8vd3d3LnB3Yy5ydS9lbi9p).

Практика применения данного стандарта указывает на то, что МСФО 8 формирует сегментную отчетность в соответствии с требованиями аналогичного стандарта США SFAS 131 МСФО 8.

Обратим внимание на российские стандарты учета (ПБУ 12/2010), которые рекомендуют рассматривать сегментирование в операционном и географическом разрезе.

Под *операционным сегментом* понимается часть деятельности компании, связанная с производством отдельного вида товара, выполнением определенной услуги или однородной группы услуг, подверженная определенным рискам, имеющим характеристики, отличные от рисков по другим товарам и услугам.

Географический сегмент — это часть деятельности компании по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг в определенном регионе, которая находится в зоне рисков деятельности данного региона, отличающихся от рисков других географических регионов.

Международными стандартами учета акцент ставится на операционные сегменты. МСФО 8 дает пояснение понятию операционные сегменты — это «бизнес-единицы, деятельность которых может приносить доходы или в отношении которой могут быть понесены расходы, операционные результаты по которой регулярно анализируются и в отношении которой доступна отдельная финансовая информация»² [12].

Таким образом, согласно российским стандартам, основным понятием, позволяющим установить различия между операционным и географическим сегментами, является риск. Международными стандартами в МСФО 8 выделяется только операционное сегментирование, в котором основой являются доходы и расходы.

Согласно российским стандартам учета, для выделения операционных сегментов компании необходимо их различать по рискам производства и продажи (по рентабельности), процесса производства товаров, работ, услуг, методов продажи и продвижения на рынке [13].

¹ Приказ Минфина РФ от 08.11.2010 № 143н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету „Информация по сегментам“ (ПБУ 12/2010)» (зарегистрирован в Минюсте РФ 14.12.2010 № 19171).

² Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 8 «Операционные сегменты» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н) (ред. от 17.12.2014) (документ не применяется).



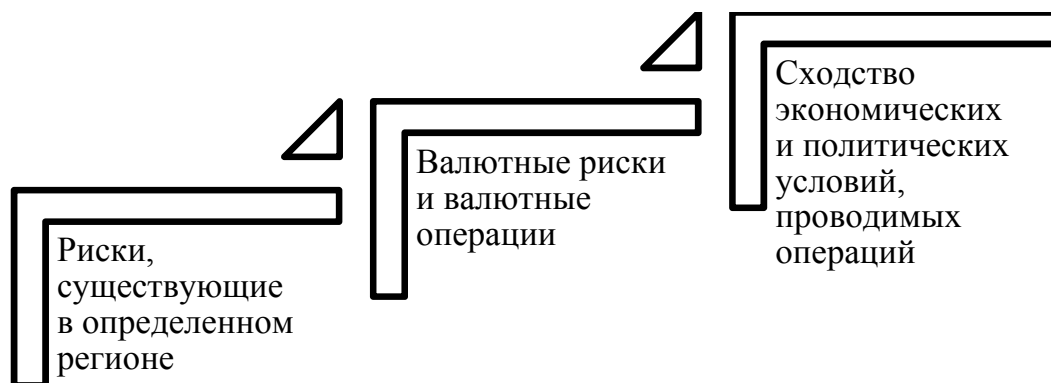


Рис. 1 / Fig. 1. Критерии выделения компаний в географический сегмент / Criteria for allocating companies to a geographical segment

Источник / Source: составлено авторами на основе информации ПБУ 12/2010 / compiled by the authors based on information from PBU 12/2010.

Абсорбирование компаний в географический сегмент должно учитывать критерии, представленные на рис. 1.

Отражающиеся на уровне рентабельности и в целом на деятельности компании риски зависят от размещения активов и рынков сбыта товаров, а также работ и услуг. Поэтому географический сегмент разделяют на два типа.

Практика показывает, что внутренняя отчетность компании представляет данные об источниках возникновения рисков. Раскрытие информации по отчетным сегментам происходит посредством представленного перечня показателей с выделением компанией первичной и вторичной информации по сегментам.

Согласно 14 ПБУ 12/2010 сегменты выделяются в определенные группы. Одной из таких является группа, объединяющая информационные сегменты в части деятельности компании и раскрывающая информацию:

- об экономических выгодах;
- о предполагающихся соответствующих расходах;
- об уполномоченных, проводящих систематический анализ результатов деятельности;
- формирующую финансовые показатели отдельно от показателей других частей деятельности компании.

В другой группе сегменты выделяются в зависимости от организационной и управленческой структуры компании. Данная группа при выделении сегментов также ориентирована на систему внутренней отчетности бизнес-процессов. Особое внимание уделяется производимой продукции, закупке товаров, выполнению работ, оказанию услуг основным покупателям (заказчикам) продукции,

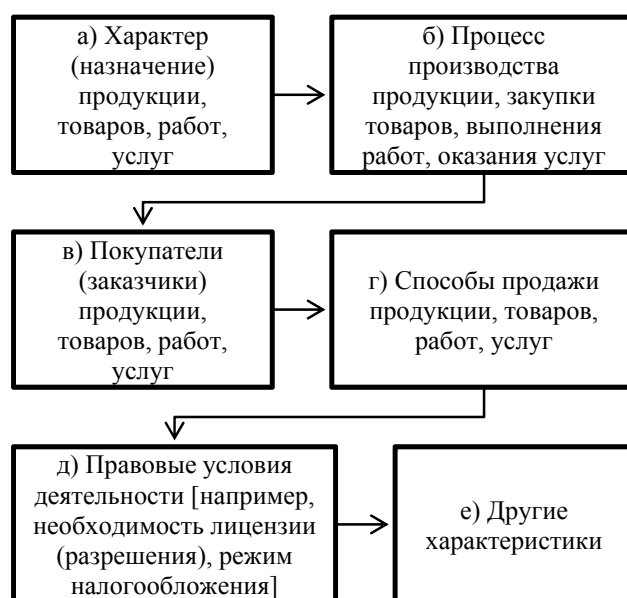


Рис. 2 / Fig 2. Критерии объединения нескольких сегментов в единый сегмент / Criteria for combining multiple segments into a single segment

Источник / Source: составлено авторами на основе информации ПБУ 12/2010 / compiled by the authors based on information from PBU 12/2010.

товаров, работ, услуг; географическим регионам, в которых осуществляется деятельность данной компании.

Данным ПБУ 12/2010 при выделении сегментов учитываются:

- информация, используемая полномочными лицами компании;
- сведения, размещаемые в средствах массовой информации;
- иная доступная информация, в частности управленческие документы по планированию, от-

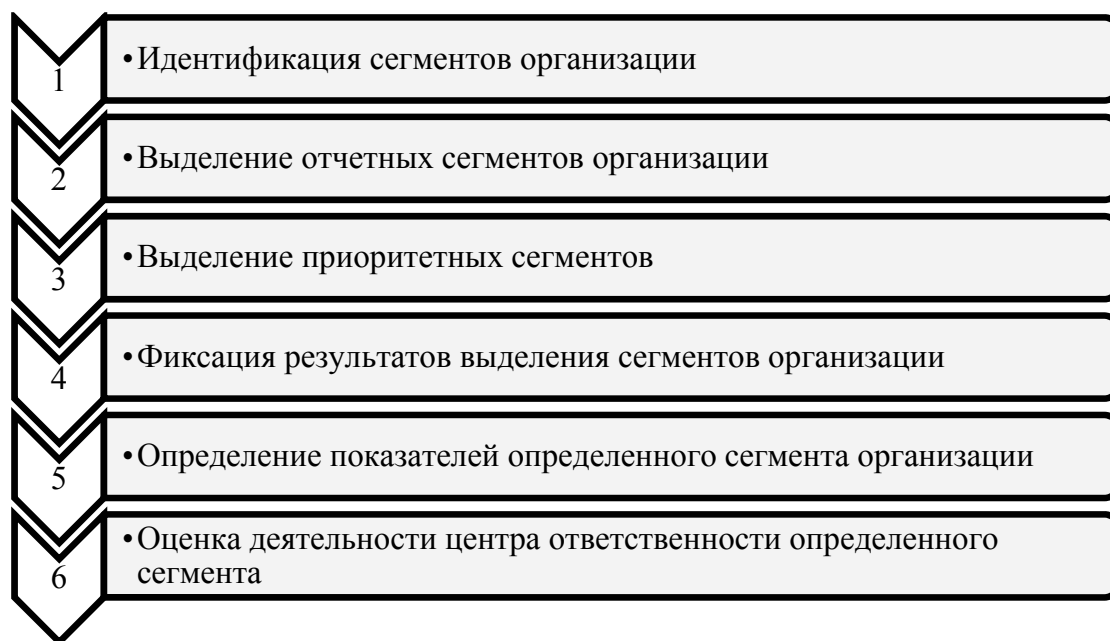


Рис. 3 / Fig. 3. Этапы формирования сегментарной отчетности /
The stages of the formation of segmental reporting

Источник: составлено авторами / compiled by the authors.

четы высшего органа управления, сведения, опубликованные на интернет-сайте данной компании, и т.п.

Немаловажное значение приобретает информация о возможном объединении нескольких сегментов в единый, если такое объединение соответствует целям настоящего Положения. Кроме этой информации, должны соблюдаться условия сходства объединяемых сегментов (рис. 2).

ПБУ 12/2010 предусматривает дополнительные условия выделения сегментов:

- специфический характер отдельного направления деятельности компании;
- ответственность конкретных лиц за результаты отдельного направления деятельности компании;
- обособленность информации, представляемой совету директоров (наблюдательному совету) компании;
- другие условия.

Все вышеобозначенное определяет формирование сегментарной отчетности по определенным этапам (рис. 3).

Раскроем порядок формирования основных показателей отчетных сегментов (выручка, расходы, активы, обязательства) компании. Под выручкой сегмента компании понимаются доходы от продажи внешним покупателям и доходы, полученные

от операций по другим сегментам. Операционные доходы (проценты к получению, доходы от участия), доходы от продажи финансовых вложений включаются в расчет при условии, что они являются предметом деятельности отдельного сегмента компании.

Аналогичный подход также предполагается к учету расходов сегмента компании. В расходы включаются средства, непосредственно связанные с сегментом (по производству отдельных товаров, по услугам и деятельности в определенном регионе), а также с общехозяйственными расходами, которые относятся к деятельности сегмента, включая расходы по продаже внешним покупателям и от продажи между сегментами (командировочные расходы) компании.

Операционные расходы компании, например по уплате процентов, включаются в расходы сегмента при условии, что эти финансовые операции связаны с предметом деятельности в сегменте. Не относятся к расходам сегмента общехозяйственные и прочие, если они принадлежат компании в целом, например налог на прибыль, чрезвычайные расходы. Финансовый результат компании определяется как разность между доходами и расходами по сегменту.

По активам учет компанией ведется на основании принадлежности к деятельности в конкретном сегменте. В случае когда сложно определить (например, по операционным сегментам), применяется

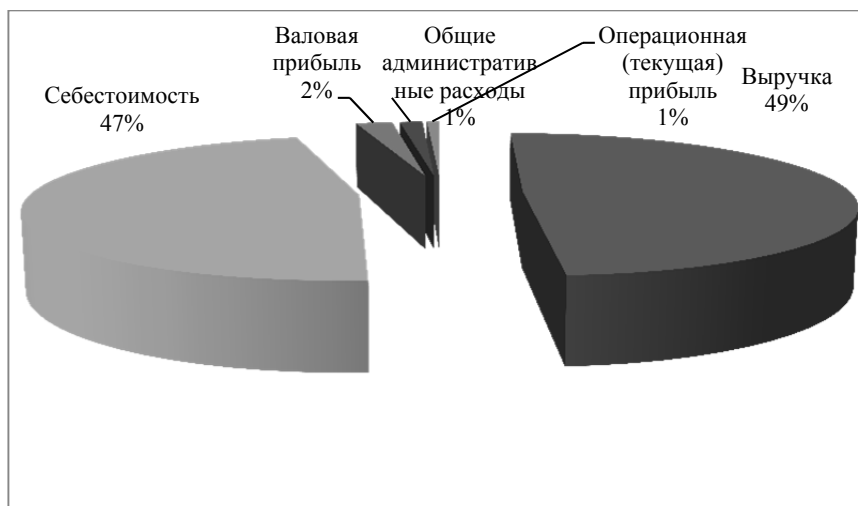


Рис. 4 / Fig. 4. Структура основных показателей финансово-хозяйственной деятельности компании Q по ОФР / Structure of the leading indicators of financial and economic activity of the company Q on the report on financial results

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

косвенный метод распределения, что обязательно фиксируется в учетной политике компании.

Если активы не связаны с деятельностью конкретного сегмента (здание головного офиса), их относят на деятельность компании.

Таким образом, информационное обеспечение сегментации бизнеса стремится увязать активы, доходы и расходы компании. К примеру, если амортизация объектов основных средств компании включена в расходы сегмента, то и основные средства включаются в состав активов сегмента.

Такая же связь по обязательствам сегмента: если они возникают при производстве и продаже конкретных видов товаров и услуг в конкретном регионе, то их относят к данному сегменту.

Все показатели по сегментам (первичная информация — по операционным сегментам, вторичная — по географическим) отражаются в отдельном разделе пояснительной записки к годовой бухгалтерской отчетности. Такую информацию формируют на основе операционной и управленческой структуры компании в целом, что позволяет составить прогноз развития и определить источники прибыли, учитывать риски и их характер.

В учетной политике компании отчетные сегменты не рассматриваются, поэтому в общую учетную политику включают раздел, касающийся сегментной отчетности, в которой должны быть описаны способы ведения бухгалтерского учета, обеспечивающие формирование информации по сегментам. Как правило, к ним относят:

Таблица / Table

Операционная сегментация выручки по видам товаров / Operating revenue segmentation by product type

Показатель	Сумма, руб.
Выручка от текущей (операционной) деятельности	402 460 796
Выручка товара А	201 230 398
Выручка товара Б	40 246 080
Выручка товара В	100 615 199
Выручка товара Г	40 246 080
Выручка товара Д	4 024 608
Выручка товара Е	10 061 520
Выручка товара Ж	6 036 912
Выручка от оказания услуг	44 717 866
Итого сумма выручки	447 178 662

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

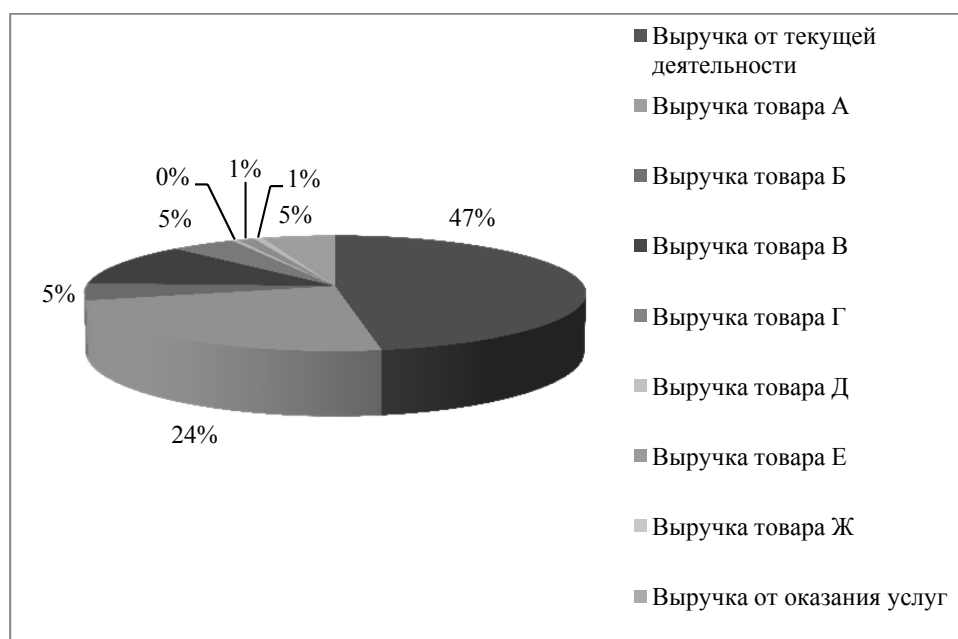


Рис. 5 / Fig. 5. Структура операционной сегментации выручки по видам товаров /
Structure of operating revenue segmentation by product type

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

- определение отчетных сегментов (операционная или географическая, первичная или вторичная);
- распределение доходов, расходов, активов и обязательств между отчетными сегментами;
- метод ценообразования и другая информация компании.

Сводная бухгалтерская отчетность компании составляется в рамках учетной политики, отражая методы и способы формирования информации по отчетным сегментам. При изменении учетной политики компании необходимо раскрыть причины изменений и оценку последствий в денежном выражении. По отчетным сегментам информация за предыдущие годы должна быть приведена в соответствие с учетной политикой отчетного периода компании.

В процессе анализа сегментов оценивается вклад каждого из них в формирование выручки от продаж, финансового результата компании. Также оцениваются показатели рентабельности (продаж, активов), оборачиваемости активов. Кроме того, важны: оценка динамики показателей сегментов, выявление недостатков по каждому сегменту, определение резервов повышения эффективности деятельности компании в сегментах, управленческие решения по устранению существующих недостатков и «больных мест».

Как пример рассмотрим операционное сегментирование выручки в части формирования доходов компании Q по группе основных товаров. Допустим, компания Q занимается продажей товаров повседневного спроса и имеет выручку в размере 447 178 662 руб. [по данным отчета о финансовых результатах (ОФР)]. Структура основных показателей финансово-хозяйственной деятельности компании Q по ОФР отражена на рис. 4.

Операционная сегментация выручки по группам товаров представлена в таблице.

Структура операционной сегментации выручки по группам товаров в условных процентах представлена на рис. 5.

Согласно операционной сегментации, нами выявлены наиболее важные группы товаров компании Q (товары группы А, В), доля которых в выручке компании является наибольшей (А — в пределах 24%, В — в пределах 12%). Наименьший сегмент в общей структуре принадлежит товарам групп Д и Ж.

Необходимо отметить, что проведенный анализ доходов по операционным сегментам позволит компании Q провести корректировку по финансовым доходам и расходам, определить маржинальный доход по каждой группе товаров и в общей сумме продаж; будет способствовать

оценке остатков товаров на складе и установлению упущенной выгоды.

Анализ доходности сегментов бизнеса позволяет найти рациональные и эффективные решения по увеличению или снижению объемов продажи того или иного товара, он необходим в управлении расходами, установлении структурных сдвигов, а также важен при формировании стратегии развития компании и увеличении сегментов географического присутствия.

В заключение статьи необходимо отметить, что эффективная оценка финансового состояния компании осуществляется с учетом всех детальных по-

казателей ее деятельности. Сущность деятельности компании по сегментам заключается в полной и достоверной оценке финансово-хозяйственной деятельности с учетом влияния каждого сегмента на финансовый результат компании в целом. Такой подход позволяет принимать рациональные управленческие решения и ставить конкретные задачи с целью дальнейшего роста и стратегического развития компании. Таким образом, оценка деятельности компании по сегментам является наиболее ценной для повышения эффективности ее деятельности и привлекательности для различных групп стейкхолдеров.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Боровицкая М.В. Роль сегментарной отчетности при принятии стратегических решений. *Вестник СамГУПС*. 2009;2(5):140–146.
2. Герасимова Л.Н. Особенности формирования отчетных сегментов и сегментарной отчетности. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2014;2(194):20–25.
3. Ендовицкий Д.А. Система сегментарного учета и отчетности в соответствии с действующей моделью управления коммерческой организацией. *Аудит и финансовый анализ*. 2004;(4):128–134.
4. Парамонова Л.А. Сегментарная отчетность и рекомендации по ее составлению. *Экономика и социум*. 2013;7(2):30–37.
5. Попов Е.В. Сегментация рынка. *Маркетинг в России и за рубежом*. 1999;(2):23–32.
6. Смирнова Е.В., Цыганова И.Ю. Анализ сегментов бизнеса как инструмент стратегического управления. *Экономический анализ: теория и практика*. 2014;37(388):16–23.
7. Соловьева Д.В. Классификация и сравнительная характеристика методов сегментирования рынка в рамках маркетингового анализа. *Вестник Санкт-Петербургского инженерно-экономического университета*. 2011;(7):105–116.
8. Ансофф И. Стратегический менеджмент. СПб.: Питер; 2009. 344 с.
9. Гембел П.Р., Марселла Э., Тапп А. Революция через сегментацию. URL: Spb.ru/lib-research/segment/revolution.htm.
10. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Вильямс; 2008. 647 с.
11. Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок. СПб.: Питер; 2010. 710 с.
12. Куприянова Л.М., Осипова И.В. Бухгалтерский баланс — важнейший источник информации. *Международный бухгалтерский учет*. 2015;364(22):40–45.
13. Куприянова Л.М. Развитие внутреннего производства — новая траектория экономического роста. *Мир новой экономики*. 2017(1):29–36.

REFERENCES

1. Borovitskaya M. V. The role of segmental reporting in making strategic decisions. *Vestnik SamGUPS*. 2009;2(5):140–146. (In Russ.).
2. Gerasimova L. N. Features of the formation of reportable segments and segmented reporting. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya*. 2014;2(194):20–25. (In Russ.).
3. Endovitsky D. A. The system of segmental accounting and reporting under the current model of managing a commercial organization. *Audit i finansovyi analiz*. 2004;(4):128–134. (In Russ.).
4. Paramonova L. A., Kyamyakova Yu. Yu. Segment reporting and recommendations for its preparation. *Ekonomika i sotsium*. 2013;7(2):30–37. (In Russ.).
5. Popov E. V. Market segmentation. *Marketing v Rossii i za rubezhom*. 1999;(2):23–32. (In Russ.).
6. Smirnova E. V., Tsyganova IY.u. Analysis of business segments as a tool of strategic management. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika*. 2014;37(388):16–23. (In Russ.).



7. Solovieva D.V. Classification and comparative characteristics of market segmentation methods in the framework of marketing analysis. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo inzhenerno-ekonomicheskogo universiteta*. 2011;(7):105–116. (In Russ.).
8. Ansoff I. Strategic management. St. Petersburg: Peter; 2009. (In Russ.).
9. Gembel P.R., Marcella E., Tapp A. The revolution through segmentation. URL: spb.ru/lib-research/segment/revolution.htm (accessed on 11/23/2019). (In Russ.).
10. Kotler F. Fundamentals of marketing. Moscow: Williams; 2008. (In Russ.).
11. Lamben J., Chumpitas R., Schuling I. Market-oriented management. St. Petersburg: Peter; 2010. (In Russ.).
12. Kupriyanova L. M., Osipova I. V. The balance sheet is the most important source of information. *Mezhdunarodnyi bukhgalterskii uchët*. 2015;364(22):40–45. (In Russ.).
13. Kupriyanova L.M. The development of domestic production is a new trajectory of economic growth. *The world of the new economy — Mir novoi ekonomiki*. 2017;(1):29–36. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Людмила Михайловна Куприянова — кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности», доцент Департамента учета, анализа и аудита, Финансовый университет, Москва, Россия
KupriyanovaLM@yandex.ru

Ольга Владимировна Шнайдер — кандидат экономических наук, профессор Департамента учета, анализа и аудита, Финансовый университет, Москва, Россия
shnaider-o@mail.ru

ABOUT THE AUTHORS

Lyudmila M. Kupriyanova — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Deputy Head of the Department Economics of Intellectual Property, Associate Professor of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Financial University, Moscow, Russia
KupriyanovaLM@yandex.ru

Olga V. Schneider — Cand. Sci. (Econ.), Professor, Department of Accounting, Analysis and Audit, Financial University, Moscow, Russia.
shnaider-o@mail.ru

Статья поступила 15.12.2019; принята к публикации 10.01.2020.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article received on 15.12.2019; accepted for publication on 10.01.2020.

The authors read and approved the final version of the manuscript.



ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-62-76
УДК 338.242;334.722(045)
JEL D21, D78, L52

Господдержка быстрорастущих компаний: рождение новой идеологии промышленной политики?*

Ю.А. Полунин^а, А.Ю. Юданов^б

^а Институт проблем управления РАН, Москва, Россия;

^б Финансовый университет, Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0003-3423-545X>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-5011-9830>

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена новая ветвь промышленной политики — поддержка быстрорастущих компаний (БРК, фирм-газелей), действующая в настоящее время в 40–60 странах мира. Методологически статья представляет собой первый в России содержательный анализ корпуса международной литературы, посвященной государственным программам стимулирования БРК. В работе охвачен период начиная с первых публикаций на эту тему в 2005–2010 гг. по настоящее время. Основной целью статьи было установить место политики поддержки БРК в рамках промышленной политики, а также те изменения, которые этот новый тип политики вносит в экономическое регулирование в целом. В статье выявлены существенные отличия политики поддержки БРК от государственной политики в отношении малых и средних предприятий, а также — от инновационной политики. Утверждается, что именно в стимулировании БРК с особой остротой проявляется родовая и одновременно наиболее спорная черта промышленной политики — селективность, т.е. нацеленность на конкретных субъектов экономики, а не всю ее в целом.

Ключевые слова: промышленная политика; быстрорастущие компании; газели; селективность

Для цитирования: Полунин Ю.А., Юданов А.Ю. Господдержка быстрорастущих компаний: рождение новой идеологии промышленной политики? *Мир новой экономики*. 2020;14(1):62–76. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-62-76

ORIGINAL PAPER

The Public Policy to Support High Growth Firms: Is a New Ideology of Industrial Policy Born? **

Yu.A. Polunin^a, A. Yu. Yudanov^b

^a Institute of Management Problems of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

^b Financial University, Moscow, Russia

^a <https://orcid.org/0000-0003-3423-545X>; ^b <https://orcid.org/0000-0002-5011-9830>

ABSTRACT

The article discusses a new branch of industrial policy — support of high growth firms (HGFs, gazelle firms). Methodologically, the article is the first in Russia analysis of the international literature on the state programs of stimulation of the HGFs. The period, starting with the first publications on this topic in 2005–10 and ending with modern editions, has been covered. The primary purpose of the article was the establishment of the place of the policy of support for the HGFs within the framework of industrial policy, as well as to establish the changes that this new type of policy

* Работа выполнена при частичной поддержке гранта РФФИ № 18–01–00619–а «Разработка новых математических методов и междисциплинарных подходов для анализа ряда социогуманитарных проблем».

** This article was prepared with the partial support of RFBR, research project No. 18–01–00619–a “Developing new mathematical methods and interdisciplinary approaches to analyze a number of socio-humanitarian problems”.



makes to economic regulation in general. Significant differences between the policy of support for HGFs and public policy on small and medium-sized enterprises, as well as differences from innovation policy, have been revealed. We proved that in the stimulation of the HGFs is particularly acute the generic and, at the same time, the most controversial feature of industrial policy – its selectivity, i.e. targeting specific economic actors, rather than the whole economy.

Keywords: industrial policy; high growth firms; gazelles; selectivity

For citation: Polunin Yu.A., Yudanov A. Yu. The public policy to support high growth firms: Is a new ideology of industrial policy born? *Mir novoi ekonomiki = The World of the New Economy*. 2020;14(1):62-76. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-62-76

1. ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА И ПРОБЛЕМА СЕЛЕКТИВНОСТИ

Промышленная политика (ПП), в отличие от близко связанных, а в некоторых проявлениях и вообще пересекающихся с ней инновационной, структурной и пространственной политик, постоянно находится в фокусе ожесточенных дискуссий. На первый взгляд может показаться, что эти споры вполне укладываются в стандартное противостояние либерального и государственнического течений экономической мысли. Представляется, однако, что истоки сомнений лежат глубже: промышленная политика диссонирует (или кажется диссонирующей) с чувствительными парадигмами современной экономической теории.

Как удачно определил болевую точку дискуссий вокруг промышленной политики В.Л. Тамбовцев [1, с. 33], «основное возражение против ПП заключается в том, что она в принципе нарушает равенство условий конкуренции, искажает стимулы участников рынка и снижает эффективность распределения ресурсов. Этот аргумент, естественно, справедлив, если полагать, что рынок всегда и везде распределяет ресурсы наилучшим образом». Легко заметить, что эти претензии затрагивают парадигму, принятую современной экономической мыслью в целом, а не только ее либеральным крылом. Ведь, если отбросить усиление «всегда и везде», то представление о том, что «рынок распределяет ресурсы наилучшим образом», входит в ядро экономического мировоззрения. Между тем, преследуя цель создания экономики с некоторой желательной структурой¹, ПП стимулирует определенные сектора, отрасли, фирмы и сдерживает другие, т.е. по определению отклоняет хозяйство от состояния, которое создала бы стихийная саморегуляция рынка и, следовательно, (по меньшей мере, в общем случае) якобы удаляет экономику от оптимального распределения ресурсов.

¹ В литературе для ее обозначения даже сложилось говорящее обозначение «хорошая экономика» [4].

В более конкретном плане обычно выражаются опасения, что ПП ведет к установлению неравных «правил игры» для участников рынка, создавая почву для коррупции и, соответственно, возникновения непроизводительных рент. Но и, помимо коррупции, выборочный характер ПП искажает рыночные сигналы, что неизбежно приводит к неэффективным решениям рыночных агентов. Выгодным становится то, что поддерживается государством, а не то, что соответствует потребностям рынка. На микроуровне вызывает опасения искусственное формирование компаний, чьи конкурентные преимущества, согласно взглядам критиков, не имеют объективного характера, а базируются исключительно на государственной поддержке. Рано или поздно скрытая неэффективность действующих в тепличных условиях фирм должна привести к их краху либо вынудить государство субсидировать их существование.

Проблемы, следовательно, концентрируются вокруг сомнений относительно допустимости такого свойства промышленной политики как селективность. Действительно, К. Уорик, автор наиболее авторитетного обзора, анализирующего множество определений ПП, в качестве преобладающей черты отмечает их «эксплицитно селективную ориентацию» [2, р. 15–16]². Многие исследователи считают необходимость разграничить ПП от «других политик, объектом которых является экономика в целом» [3, р. 850]. Противопоставляют также селективность ПП неселективным «мерам по общему улучшению бизнес-среды» [1, с. 30].

Акцентирование селективного характера ПП особенно усилилось в последние 15–20 лет, когда в качестве важного направления промышленной политики все чаще стала рассматриваться не только поддержка отдельных секторов (пример: полити-

² Сам К. Уорик, впрочем, считает такое понимание сути промполитики ошибочным. Но его возражения уже прямо оспорены авторами (подробнее см. [1, с. 32]), полагающими, что для корректного понимания промышленной политики важна именно селективность.



ка реиндустриализации), отраслей (скажем, ИКТ) и подотраслей или технологий (например, ветроэнергетика), но даже отдельных фирм. В последнем случае чаще всего в качестве объекта стимулирования в рамках ПП рассматриваются индивидуально, «поштучно» отобранные быстрорастущие компании (БРК) называемые также фирмами-газелями. Именно как элемент промышленной политики рассматривают поддержку газелей, например, авторы обобщающего доклада НИУ ВШЭ по промышленной политике в России [5, с. 213–236].

Между тем селективность подхода куда легче понять и оправдать, когда она распространяется, скажем, на поддержку любого предприятия, участвующего в цифровизации экономики, чем, когда предлагается создать преференции фирме — производителю кровельных материалов с оборотом выше 1 млрд долл. и солидными прибылями до и помимо всякой государственной помощи (мы описываем реальную российскую газель «ТехноНиколь»). Обвинение в подмене истинной государственной политики «ручным управлением», осуществляемым в корыстных интересах неких лиц, во втором случае почти напрашивается. Во всяком случае напрашивается, если следовать стереотипам.

Чем же обусловлен растущий — несмотря на описанные сомнения самого глубокого теоретического свойства — интерес к проведению ПП путем стимулирования быстрорастущих компаний? Настоящая статья ищет ответ на этот вопрос следующим образом. Раздел 2 обсуждает феномен БРК и причины особого интереса к ним в рамках промышленной политики. Разделы 3 и 4 посвящены отличиям целей и подходов к господдержке газелей от политики в отношении малых и средних предприятий, а также от инновационной политики, соответственно. Раздел 5 фиксирует внимание на принципиальной особенности БРК как объекта поддержки — они представляют особый интерес для государства на поздних этапах своего развития и даже, когда превращаются в «экс-газели». Наконец, раздел 6 обсуждает перспективность политики поддержки БРК в рамках современной промышленной политики с особым акцентом на ситуацию в России.

2. МОДИФИКАЦИЯ МИКРОУРОВНЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В рыночной экономике любая политика может быть реализована только, если она доведена до микроуровня, уровня отдельной фирмы. Во многом именно с этим были связаны трудности тра-

диционной промышленной политики в ее проявлениях на микроэкономическом уровне: цели ПП определялись через задачу поддержки определенных групп обезличенных предприятий [отечественных производителей, предприятий реального сектора, малых и средних предприятий (МСП), инновационных компаний, либо компаний цифровой экономики], а не конкретных фирм. При этом политика поддержки соответствующих категорий предприятий нередко превращалась в догму или самоцель, которая затем легко забывалась при появлении новой догмы (как, например, почти забылась широко популяризовавшаяся у нас в начале 2010-х гг. приоритетность нанотехнологических фирм). Государство часто делало (и делает) ставку на неперспективные группы компаний, либо расточительно поддерживает все фирмы подряд.

Этот факт отчетливо подтверждается, например, «зашоренностью» стратегии ПП по поддержке МСП. Начиная с определенного момента, в общественном сознании прочно утвердилась догма, что поддерживать малый и средний бизнес хорошо, а не поддерживать плохо, и в частности что поддержка МСП стимулирует экономический рост. При этом сложилась эта догма без анализа результатов поддержки, без заметных попыток их эмпирически измерить.

Между тем лауреат Всемирной премии за исследования в области предпринимательства Дэвид Стори, внесший огромный вклад в обоснование роли малого предпринимательства, не стесняется говорить о «блистательном отсутствии четких целей в области поддержки МСП». «Ни одно государство не имеет ясного представления о наборе целей для каждого компонента государственной политики... Вместо этого правительства предпочитают формулировать некие списки различных мер политики» [6, с. 54]. Отсутствие должного результата от поддержки МСП, в частности при стимулировании самозанятости, стартапов, изолированных высокотехнологичных малых фирм, отмечают и российские авторы, в частности Ю.А. Чепуренко [7].

Находящаяся во всем мире в стадии формирования промышленная политика по отношению к БРК исходит из принципиально иного, а именно подчеркнуто селективного подхода. Ставка делается на поддержку конкретных фирм с наибольшим потенциалом роста [8]. Последний же обычно оценивается по предшествующей деятельности соответствующих фирм. Логично ожидать новых



достижений от тех компаний, которые уже доказали делом свою способность добиваться крупных коммерческих успехов, высокую конкурентоспособность, продемонстрировали экспортную экспансию на сложные рынки, технологическую эффективность (в российской литературе [9–12]; общемировой обзор [13]; подробные исследования по Финляндии³; Южной Корее⁴).

Напомним, понятие быстрорастущих компаний или фирм-газелей, о которых «Мир новой экономики» неоднократно писал, введено американским исследователем Д. Берчем в 70–80 гг. XX в. [14, 15]. Было установлено, что для большинства и крупных компаний (по Берчу — «слонов»), и мелких фирм («мышей») характерны низкие темпы роста. Соответственно парадоксальным образом вклад большей части компаний в динамические показатели экономики (в увеличение занятости и ВВП) является сравнительно невысоким. Одновременно была выявлена малая доля общей популяции фирм, которая сочетает быстроту роста с его устойчивостью на длительных отрезках времени. Д. Берч назвал их газелями, уподобив африканскому животному, которое не только быстро бежит, но и в состоянии (в отличие, допустим, от лучшего спринтера животного мира — гепарда) длительно сохранять высокую скорость.

Способность БРК долго расти высокими темпами, неизбежно порождает их непропорционально большой вклад в динамические показатели экономики. Так, по первым расчетам Д. Берча, газели составляли скромные 4% от популяции фирм. Однако за 1988–1992 гг. они создали порядка 70% новых рабочих мест, появившихся в экономике США. Новейший (2019) обзор Всемирного банка, обобщающий многолетние мультистрановые исследования, приводит другие, но также впечатляющие данные: составляя менее 10% общей популяции фирм, БРК обеспечивают больше половины прироста ВВП и занятости. Причем если исключить вклад газелей, то в большинстве стран изменение занятости вообще окажется отрицательным [16, р. 1].

Для современных оценок значения газелей в экономике вообще характерно то, что, достаточно сильно варьируясь в количественном отношении, применительно к самым разным странам они на ка-

чественном уровне однозначно подтверждают выводы Берча. Один из обзоров фиксирует: «Исследования твердо подтвердили роль БРК как создателей рабочих мест, причем мета-анализ эмпирических фактов показывает, что это является, возможно, самым бесспорным результатом, полученным в рамках основного корпуса литературы, посвященной быстрому росту» [13, р. 6]. А в подготовленном по заданию Европейской Комиссией исследовании говорится: «Большинство фирм не растут вообще. В действительности растет только небольшое число фирм, и оно создает большую часть новых рабочих мест... Опыт разных стран показывает, что 4–6% фирм, являющихся БРК, создают от 50 до 75% всех новых рабочих мест (OECD, 2013). Более того, БРК демонстрируют более высокий уровень производительности, экспортной ориентации и способствуют росту других предприятий в своих регионах (Kolar, 2014) [17, р. 15]».

В силу всех перечисленных причин «в последние годы БРК стали чем-то вроде «якоря» (fixation) в рамках политики воздействия на компании (enterprise policy) и воспринимаются как критический фактор экономического развития» [13, р. 2].

Вернемся, однако, к проблеме селективности ПП. Не обостряется ли она при принятии стратегии стимулирования БРК? Нуждаются ли вообще газели — т.е. обычно весьма успешные фирмы — в государственной поддержке? И не правильнее ли именно в силу их успешности положиться на стихийные силы рынка? Не является ли, наконец, лучшим решением задачи естественное, не искаженное искусственной, государственной стимуляцией, стремление частных рыночных агентов инвестировать в перспективные предприятия?

В общем плане ответ на данный вопрос состоит в том, что без господдержки фирма-газель, вероятно, останется вполне успешной компанией. Но при этом она вряд ли сумеет⁵ с необходимой быстротой и полнотой реализовать свой потенциал, обогнать иностранных конкурентов, стать настолько крупным предприятием, чтобы превратится в драйвер роста общенационального масштаба. Именно поэтому мировая практика ПП однозначно пошла по линии государственного стимулирования газелей.

Одним из первых, но до сих пор актуальных обобщений международного опыта реализации программ поддержки быстрорастущих компаний,

³ MTI. High-Growth SME Support Initiatives in Nine Countries: Analysis, Categorization, and Recommendations. *MTI Publications*, Helsinki, Finnish Ministry of Trade and Industry, 1/2007.

⁴ Oh Seung-mock. 30 global 'hidden champion' candidates selected to get government support. *Business Korea*: [News Bulletin], July 1.

⁵ Ниже мы специально остановимся на типовых трудностях развития БРК в автономном режиме, без господдержки.



стало многострановое сравнительное исследование Министерства торговли и промышленности Финляндии. Согласно исследованию, ставка на государственное вмешательство носит всеобщий характер: «все программы включали государственное финансирование». Причем из рассмотренных 47 программ только 3 имели равноправное или доминирующее софинансирование со стороны частных фондов». Отмечается также, что «среди политических инициатив преобладают государственные инициативы, нацеленные на исправление провалов рынка, особенно в венчурных капиталовложениях и прямом инвестировании (в развитие газелей. — А.Ю.)»⁶.

Позитивная роль участия частного сектора в программах поддержки газелей при этом не отрицается. Однако, как выяснилось, она полезна не столько в определении общего дизайна программ и в их финансировании, сколько в скрининге проектов, обеспечении доверия к программам, предоставлении профессиональных услуг молодым фирмам. С некоторой степенью условности можно утверждать, что частный капитал используется в роли гаранта правильности и перспективности выбора объекта господдержки.

Каковы же особенности новой ветви ПП? Чем она отличается от давно существующих направлений интервенции государства в деятельность компаний?

3. ОТЛИЧИЯ ОТ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Несмотря на короткий срок существования ПП в отношении газелей, это новое направление государственной политики уже успело сформировать свое особое, неповторимое лицо. Хотя по объектам воздействия политика поддержки быстрорастущих компаний в значительной степени пересекается с политикой стимулирования малых и средних предприятий, по своим целям, способам осуществления и ограничениям она резко отличается от последней.

Справедливости ради отметим, что исторически в первой работе Д. Берча способность к динамичному росту связывалась исключительно с малым бизнесом. Однако позже даже сам первооткрыватель отказался от привязки быстрого роста, этого конституиру-

ющего признака газелей, к малым размерам фирмы [16, р. 163]. Современные исследования однозначно подтверждают, что «большинство БРК на деле старше и крупнее, чем ранее считалось» [13, р. 7]. Соответственно при переходе от стимулирования МСП к поддержке газелей необходимы коррективы.

Это обстоятельство осознано уже достаточно давно. В частности, исследовательская инициатива Европейского союза, Europe INNOVA (2008) [18, р. 16] выявила следующие отличия между обеими видами экономической политики:

- политика в отношении МСП нацелена на увеличение числа создаваемых фирм, тогда как в отношении газелей — на улучшение качества и увеличение темпов роста и новых, и старых газелей;

- принцип распределения поддержки в отношении МСП состоит в обеспечении равного (не селективного и, вследствие этого, не дискриминационного) доступа всех фирм, тогда как в отношении газелей — в выборе наиболее перспективных получателей, с точки зрения потенциала роста (селекция и фокусировка ресурсов вместо их распыления);

- для газелей существенно шире круг типов привлекаемых при поддержке государства финансовых ресурсов. Помимо типичных для МСП грантов, субсидий и «мягких кредитов», он включает кредиты на инновационную активность и НИОКР, финансирование бизнес-ангелами, венчурным капиталом и облегчение выхода на IPO;

- применительно к МСП государственная политика призвана устранять узкие места (bottleneck) на пути входа на рынок, а по отношению к газелям — узкие места для роста в течение всего жизненного цикла фирмы;

- политика по отношению к МСП настроена на предотвращение банкротств, по отношению к газелям — допускает и даже стимулирует принятие риска и, следовательно, возникновение банкротств, но стремится минимизировать их негативные социально-экономические последствия;

- политика поддержки газелей в сравнении с поддержкой МСП связана с существенно более широким кругом других направлений государственной экономической политики. А именно, являясь частью промышленной политики, она взаимодействует с инновационной политикой, политикой занятости, образовательной политикой, фискальной политикой.

⁶ MTI. High-Growth SME Support Initiatives in Nine Countries: Analysis, Categorization, and Recommendations. *MTI Publications*, Helsinki, Finnish Ministry of Trade and Industry, 1/2007.



Легко заметить, что проделанное европейскими исследователями сопоставление показывает, что объектом политики по отношению к БРК является не ориентация на участие в желательных для государства проектах, не принадлежность к поощряемой сфере деятельности (сектору, отрасли), даже не тип предприятия (скажем, технологические стартапы), а конкретная фирма, добившаяся выдающихся успехов. Газель является главной ценностью и тем больше заслуживает поддержки, чем выше ее потенциал роста. Стимулирование БРК должно осуществляться вне зависимости от того, является она старой (давно существующей) или новой (только создающейся), при этом возможной является и поддержка на протяжении всего жизненного цикла (разительный контраст с обычными представлениями о необходимости благоприятствования лишь процессу инкубации бизнеса!). За БРК признается право рисковать, не лишаясь права на господдержку; расширяется список финансовых ресурсов; обеспечиваются «стыки» поддержки БРК с другими направлениями госполитики и т.д.

По отношению к газелям реализуется селективность в самой высокой степени: политика (по крайней мере, на уровне деклараций) подстраивается подо все, что нужно для каждой из конкретных — очень разных! — фирм, если они демонстрируют главное качество — способность к быстрому росту. Недаром, применительно к государственной поддержке (в том числе и в случае «национальных чемпионов» в России — <http://national-champions.ru/project/window/>) используется термин «консьерж-сервис», буквально означающий службу, в задачи которого входит выполнение разнообразных поручений по мере возникновения надобности в них. Интересно, что в банковской сфере, где такие услуги давно распространены, консьерж-сервис определяют как выполнение сотрудниками банка разноплановых задач (в том числе далеко не банковского свойства) по желанию держателей карточек премиум-класса.

То есть принадлежность к числу газелей рассматривается государством как признак некой избранности, «премиальности» соответствующей фирмы, создающий для нее право на индивидуальную поддержку. Конкретно в РФ за фирмами — национальными чемпионами закрепляются сотрудники Министерства экономического развития, по мере возникновения нужды помогающие им решать вопросы с органами государственной власти (как федерального, так и регионального уровней), а по-

рой, даже посредничающие в отношениях с частным бизнесом. За фирму ходатайствует не она сама, а по представлению закрепленного сотрудника — уполномоченные инстанции Министерства экономического развития, причем инстанции, порой, весьма высокие.

Наконец, при более детальном рассмотрении поддержка БРК и МСП оказываются не тождественными и в плане размеров фирм. Дело в том, что политика поддержки малого и среднего бизнеса, вопреки своему названию, на деле почти полностью ориентирована на малые фирмы [19], в то время как средние компании:

(а) определяются законом узко, юридический статус среднего предприятия получают лишь сравнительно небольшие фирмы. Фактически большая часть компаний, являющихся средними в экономическом смысле⁷, юридически таковыми не признается;

(б) имеют право воспользоваться лишь незначительной частью мер стимулирования из того набора, который предоставляется малому бизнесу.

Напротив, ПП в отношении быстрорастущих фирм направлена преимущественно на компании среднего бизнеса⁸ и низшую страту крупных компаний (третий, четвертый эшелон). Малые фирмы (причем, только наиболее перспективные из них) и те немногие из начинающих предпринимателей, которые нацелены на создание растущего бизнеса, попадают в программы поддержки БРК лишь попутно. Мы снова возвращаемся тут к центральной проблеме селективности: очевидно, что работа с достаточно крупными, состоявшимися в своем бизнесе и сумевшими наработать неповторимые конкурентные преимущества фирмами неизбежно принимает индивидуализированный характер.

К сожалению, процесс отделения политики поддержки газелей от стимулирования МСП не завершен. Даже недавние исследования фиксируют, что на уровне политических решений многие

⁷ То есть не обладающие существенной властью над рынком, в отличие от крупных фирм, такую власть имеющих.

⁸ Этот мотив недооцененности среднего бизнеса в стандартных программах поддержки МСП фиксируется и в западной литературе. «По оценкам в Albiol-Sanchez, van Stel, 2016, в среднем в странах Европейского союза за 2002–2008 гг. доля малых и крупных фирм была «выше оптимума» (особенно в странах с низкими доходами), а доля средних фирм была «ниже оптимума» (особенно в странах с высокими доходами), т.е. условия максимального экономического роста не выполнялись» [приводится по 1, с. 40].



из БРК, будучи слишком «старыми» или слишком крупными по стандартам МСП «не получали права участия в программах (поддержки) и выпадали за пределы сферы компетенции бизнес-инкубаторов, сервисов для стартапов ..., и малоразмерных (посевных) стадий финансирования. Это создало рассогласование между действующей системой поддержки и целевой группой огромного числа потенциальных БРК» [13, р. 8].

4. ОТЛИЧИЯ ОТ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Инновации, бесспорно, являются одной из первопричин успеха БРК. Долговременный сверхбыстрый рост вряд ли возможен, если не опирается на инновации, создающие фирме устойчивые конкурентные преимущества. Вместе с тем ПП по поддержке БРК существенно отличается от инновационной политики как таковой. Отчасти это связано со спецификой понимания самих инноваций. Хотя шumpетерианская традиция и ее современная интерпретация, закрепленная в международных Рекомендациях по сбору и анализу данных по инновациям, знаменитом Руководстве Осло⁹, помимо продуктовых и процессных (технологических) инноваций, признает еще маркетинговые и организационные инновации, практика трактует инновации не столь широко.

Реальная поддержка инновационной активности концентрируется почти исключительно на высокотехнологических компаниях. Однако, как уже упоминалось, подавляющее большинство газелей не являются высокотехнологичными. Для них значительно чаще бывают характерными маркетинговые и организационные инновации ... фактически игнорируемые инновационной политикой. Авторам, например, ни разу не приходилось слышать о программах поддержки маркетинговых инноваций, хотя повышение активности фирм в этой сфере наверняка дало бы больший эффект, чем иные направления технологических разработок.

Есть еще одна тонкость, препятствующая попаданию газелей в число высокотехнологичных фирм. Отнесение предприятия к высокотехнологичным проводится по доле затрат на НИОКР в общей выручке, по числу полученных патентов, либо по схожим показателям. То есть оценивается только собственная активность фирмы в проведении на-

учно-технических разработок. Между тем, газели чаще являются не творцами, а талантливыми применителями высоких технологий, созданных в других отраслях. Роботизированная кондитерская фабрика, активно использующая в своих цехах интернет вещей, по характеру деятельности, бесспорно, инновативна, поскольку, наверняка, решила множество нетривиальных задач, определяя как эффективно применить на своем производстве топовые технологии. Но она сама не разрабатывала, ни роботов, ни дизайн цифровой среды. Доля затрат на НИОКР в ее выручке, скорее всего, невысока. Поэтому такая фабрика, равно как и все подобные ей газели, не попадают в сферу интересов инновационной политики.

Не случайно, по современным представлениям поддержка газелей не должна ограничиваться только фирмами, принадлежащими к сектору высоких технологий: «излишняя концентрация (стимулирования) на технологических инновациях может быть неэффективна, если недостаточен объем продвинутого внутреннего спроса на них (курсив авторов; представляется, что эта ситуация особенно актуальна для России. — А.Ю.). Действительно, некоторые экономисты утверждают, что выгоды от инноваций с большей вероятностью могут быть получены пользователями новых технологий, чем их создателями. Из этого следует, что внимание следует придавать также использованию инноваций, например в форме новых бизнес-моделей»¹⁰.

Не вполне подходят БРК и классические институты вроде бизнес-инкубаторов или технопарков, создаваемые в рамках инновационной политики. Они ориентированы на технологические стартапы, на поддержку их первых шагов в бизнесе. Между тем, БРК, как уже упоминалось, чаще являются вполне зрелыми фирмами. Так, Браун, Мейсон и Моусон приводят подборку результатов исследований, свидетельствующих, например, о том, что американские газели в среднем имеют 25-летний возраст, причем даже малые БРК (с численностью занятых от 1 до 19 человек) на момент превращения в газель в среднем существуют 17 лет. Аналогично 70% британских БРК старше пятилетнего возраста, а в Шотландии выявлен ряд БРК старше 25 лет [13, р. 7]. В России средняя продолжительность су-

⁹ Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. М.: ОЭСР / Евростат; 2006. 192 с.

¹⁰ MTI. High-Growth SME Support Initiatives in Nine Countries: Analysis, Categorization, and Recommendations. *MTI Publications*, Helsinki, Finnish Ministry of Trade and Industry, 1/2007.



ществования технологических газелей составила 20,5 года с тенденцией небольшого «омоложения» в последние годы (до 16,6 лет в 2018 г. [20, с. 8]).

Другими словами, взаимная ориентация интересов бизнес-инкубаторов или технопарков и БРК отчетливо рассогласованы. Первые рассчитаны в основном на молодые фирмы и часто даже по своим учредительным документам не могут принимать «великовозрастных» БРК. Вторые являются зрелыми компаниями и не слишком заинтересованы в элементарных услугах инкубаторов, нацеленных на помощь стартапам.

Еще одной сферой расхождения ПП по поддержке БРК и инновационной политики является отношение к университетским спин-оффам (spin-off), т.е. к возникающим на базе научно-образовательных центров инновационным предприятиям, использующим изобретения ученых альма-матер. В рамках стандартной инновационной политики задачам коммерциализации достижений «чистой науки» действительно придается большое значение. Между тем, «факты показывают, что в большинстве предпринимательских экосистем университеты не становятся питомниками (hotbed) быстро растущих предпринимательских компаний» [13, р. 10].

5. ОСОБОЕ ОТНОШЕНИЕ К ЗРЕЛЫМ ГАЗЕЛЯМ, ЭКС-ГАЗЕЛЯМ И «СКРЫТЫМ ЧЕМПИОНАМ»

Важной особенностью программ по поддержке быстрорастущих компаний является то, что они носят подчеркнуто долгосрочный характер: распространяются от предыстории, когда фирма еще создается или даже только задумывается, и фактически лишь в будущем потенциально сможет стать газелью, до поздних этапов успешного роста, в которых она уже прочно стоит на ногах и, казалось бы, не нуждается в господдержке. Более того, программы охватывают даже пост-историю, когда газель уже замедлила темп роста и, рассуждая формально, вообще перестала быть достойным объектом для господдержки. Приведем фрагмент сводной таблицы (таблица) из еще одного европейского проекта (INNO-GRIPS)¹¹, касающийся целей поддержки газелей на разных этапах развития:

Из таблицы видно, что поддержка в идеале должна начинаться на стадии формирования БРК, будь

то смелый бизнес-замысел в голове предпринимателя (строка 1), или момент перерождения зрелой «не-газели» в газель (строка 3). Заметим, кстати, что выявить и начать стимулировать БРК на самом раннем этапе — это «голубая мечта» адептов ПП в отношении БРК, мечта полноценно не реализованная до нашего времени, ибо средств «ранней диагностики» будущих газелей пока не выработано. Поддержка также не ограничивается и периодом, когда БРК и без нее быстро растут (соответствуют техническому определению газелей), но распространяется даже на «экс-газелей».

Дело в том, что именно поддержка «зрелых газелей», уже достигших заметных размеров, дает наибольший положительный макроэкономический эффект. В одном из исследований ОЭСР, в частности, зафиксирована тенденция выработки госпрограмм, «специально нацеленных на компании с потенциалом роста, с целью сделать эти предприятия более крупными и более успешными»¹². Та же мысль повторена в Europe INNOVA: «Выражаясь просто, можно сказать: перспективный подход к политике состоит в том, чтобы помогать созданию новых газелей и поддерживать старых газелей» [21, р. 43].

Представляется, что истоки такого подхода связаны с важной особенностью газелей: динамика их роста тяготеет к экспоненциальному закону [22], т.е. годовые приросты выпуска с течением времени нелинейно быстро растут. Задача продлить рост БРК хоть на один дополнительный год становится в силу этого крайне заманчивой. Ведь полученный «дополнительный прирост» по абсолютной величине нередко бывает сопоставимым с суммарным увеличением выпуска за всю прошлую историю данной фирмы-газели.

Важным проявлением ориентации государственных усилий на зрелые предприятия является повышенное внимание, уделяемое не только собственно газелям, но и взаимосвязанному с ними типу компаний — «скрытым чемпионам» (hidden champions). Этот термин, введенный Г. Симоном в конце 1970-х гг., относится к фирмам, действующим в узких рыночных нишах¹³ и достигающим мирового первенства в своей сфере специализации. Во многом скрытых чемпионов можно рассматри-

¹¹ INNO-GRIPS (2007). Mini-Study: Are Gazelles leaping ahead? Innovation and rapidly growing small firms.

¹² OECD (2010). High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference, *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship*, OECD Publishing, Paris.

¹³ Из узости специализации проистекает «скрытость» подобных фирм, давшая им название: мало кто знает мирового производителя № 1 фото- и киноштативов.



Таблица / Table

Типология поддержки газелей / Typology of support for gazelles

Период оказания поддержки / объект	Цель поддержки
Поддержка предпринимателей до создания фирм, если те в конечном счете могут стать быстрорастущими газелями	Создать фирмы, которые в конечном счете станут быстрорастущими газелями
Поддержка фирм на ранней стадии (до того как будет выполнен критерий роста газелей)	
Поддержка (зрелых) фирм, принимающих высокий риск и стремящихся к экспансии (до того как они станут соответствовать техническому определению газелей)	
Поддержка фирм, соответствующих техническому определению газелей	Обеспечить продолжение и консолидацию роста
Поддержка бывших газелей	Консолидировать долгосрочные (последствия) роста

Источник / Source: INNO-GRIPS (2007). Mini-Study: Are Gazelles leaping ahead? Innovation and rapidly growing small firms, p. 30.

вать как удачный конечный результат эволюции БРК. Пройдя этап быстрого роста, т.е. побывав газелью, завоевав, благодаря этому, значительную долю мирового рынка, скрытый чемпион переходит к более плавному развитию.

Хотя некоторые из скрытых чемпионов достаточно динамичны, рост не является определяющей характеристикой этого типа фирм. Главным конкурентным преимуществом скрытых чемпионов, на наш взгляд, можно считать успешную консолидацию долгосрочных последствий роста. Они не на пустом месте контролируют мировой рынок в рамках своей ниши, а опираются на значимые конкурентные преимущества: являются технологическими лидерами в своих областях, часто специализируясь на «топовой», премиальной продукции; объединяют вокруг себя значительное число лояльных потребителей; инновативны в существенно большей степени, чем крупные предприятия; демонстрируют выдающиеся успехи на внешних рынках.

Принципиально важно сочетание двух свойств скрытых чемпионов: узкой специализации и экспортной ориентации. Суть дела в следующем. На массовых рынках выдерживать конкуренцию крупнейших корпораций для представителей среднего бизнеса (как газелей, так и скрытых чемпионов) практически невозможно. Лишь фокусировка на узкой нише, учет специфических потребностей особых групп потребителей дает сравнительно небольшим фирмам шанс на лидерство.

Здесь, однако, кроется не только сильная сторона, но и стратегическая слабость их положения. Малые размеры нишевого рынка не способны соз-

дать денежный поток достаточного объема, чтобы устойчиво поддерживать лидерство — нести расходы на инновации, содержать сеть высококласного сервиса, а, порой, и просто поддерживать ритмичное производство. Для примера: достаточно ли часто российские театры заказывают занавесы, чтобы обеспечить устойчивое развитие фирмы, стремящейся специализироваться на их пошиве? Негативный ответ на этот вопрос очевиден — спрос слишком мал и спорадичен, чтобы поддерживать существование специализированного бизнеса в этой сфере.

Эффективное снятие этого противоречия дает экспортная экспансия. Не размытая узкой фокусировки, она расширяет рынок сбыта за счет иностранных клиентов. Продолжим пример: в мировом масштабе лидер в пошиве театральных занавесов — немецкая фирма «Герриетс» — реально существует. Именно ей заказывают свои занавесы все гранды оперы и балета: «Метрополитен опера», «Ла Скала», «Большой театр» и др. «В то время как фокусировка на узких рынках является первой опорой стратегии скрытых чемпионов, глобализация — это ее второй столп. Глобализация делает даже узкие рынки большими по размерам и таким образом вносит свой вклад в получение существенной экономии на масштабе» [23, с. 86–87].

Помощь в занятии «экс-газелями» завидных позиций скрытых чемпионов вполне может быть одной из целей государственной политики. Особенно активны в этом плане южно-корейские власти, завершающие в 2020 г. проект по стимулированию появления в стране 300 скрытых чемпионов



(KIAT Competency Improvement Program for “hidden champions”). Если же обратиться к России, то очевидным препятствием на этом пути служит традиционная замкнутость бизнеса нашей страны на внутреннем рынке или, в лучшем случае, на рынках стран СНГ. Г. Симон в этой связи даже дает прямые рекомендации: «убежден, что многие российские средние компании имеют достаточный внутренний потенциал и технические знания, чтобы выйти на мировой уровень и стать скрытыми чемпионами. Но пока они не используют эти возможности, потому что не участвуют в процессе интернационализации с той силой и скоростью, с какой это делают скрытые чемпионы из других стран» [23, с. 224]. Позиция ученого хорошо согласуется с мнением российских специалистов — проект «Национальные чемпионы», не случайно, предполагает достижение контрольных цифр по экспорту для получающих поддержку БРК (см. ниже).

6. ВЫЗОВ ДЛЯ ТРАДИЦИОННОЙ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Суммируя сказанное, легко усмотреть в задаче поддержки газелей вызов для существующих институтов микроэкономической политики. Устоявшаяся нацеленность господомощи на «равный доступ», «создание благоприятного инновационного и инвестиционного климата» и тому подобные всеохватывающие меры в случае развития соответствующего направления ПП должна преобразоваться в «отбор и поддержку наиболее перспективных (достойных) фирм». «Единые правила» неизбежно придется заменять «индивидуализированным подходом». А задание государством жестких целевых ориентиров для фирм во многом подлежит вытеснению (или, как минимум, дополнению) государственным консердж-сервисом, осуществляемым в интересах и по запросам конкретных компаний. Этот резкий поворот уже начался — программы поддержки БРК сегодня реализуются в десятках стран. Но вряд ли он пройдет гладко.

С одной стороны, для многих авторитетных теоретиков и практиков организации госрегулирования идеологически неприемлемо то, что селективная поддержка БРК, усугубляя неравенство условий деятельности фирм, нарушает честную конкуренцию. Скажем, позиция Всемирного банка выражена следующим образом: «Многие из имеющихся критериев, например, ориентация на прошлые успехи предприятия, возможно, не являются подходящим

фильтром для государственной политики, поскольку общественные средства будут переданы тем, у кого и без того дела идут хорошо, тем самым скорее закрепляя существующее неравенство (между фирмами), чем устраняя его» [18, р. 118].

«Идеологическая» критика доходит до предложений полностью отказаться от целенаправленной поддержки БРК. В качестве альтернативы продвигается идея совершенствования рамочных условий предпринимательской деятельности. Утверждается, что следует направить усилия на улучшение распределения и перераспределения ресурсов между фирмами, на передачу положительных экстерналий от фирмы к фирме и на развитие способностей или умений фирм. По первым буквам английских слов (*Allocative efficiency — Business-to-business spillovers — Capabilities of firms*) такой подход получил звучное название «азбуки поддержки предпринимательства» («*ABCs of entrepreneurship policy*») [16], аналогичная позиция в отечественной литературе высказана Н. В. Смородиной, Д. Д. Катуковым, В. Е. Малыгиным [24]). Фактически это призыв отказаться от селективности.

В описанном отношении неизбежно жесткое противостояние парадигм, обсуждение фундаментального вопроса о том, всегда ли конкуренция, свободная от каких-либо вмешательств извне, дает наилучший экономический результат. Авторы не считают своей задачей вступать в общетеоретическую дискуссию этого рода. Обратим лишь внимание на наличие среди стран-лидеров внедрения программ поддержки БРК государств с однозначно про-рыночной ориентацией, таких, как Финляндия и Великобритания. Возможно, стимулирование газелей не столь несовместимо даже с либеральной экономической политикой, как считают противники господдержки БРК.

С другой стороны, более приземленные (и практичные) сомнения связаны с критически важным вопросом, может ли государство для своих программ успешно отбирать будущих «победителей» (*picking winners*). Ведь, как отмечают практически все исследователи, высокие темпы роста конкретной газели в прошлом отнюдь не гарантируют ее дальнейших успехов в будущем. Это же решительно обобщено в издании Всемирного банка [16, р. 132]: «отсутствие надежных предикторов быстрого роста и эпизодическая природа эпизодов быстрого роста» («эпизодические эпизоды» — именно так, видимо, для выделения неопределенности процесса, ска-



зано в оригинале!) делают задачу верного выбора объектов поддержки почти невыполнимой.

Не стоит забывать и то, что история госстимулирования БРК не превышает двадцати лет и, как любая политика, переживающая стадию младенчества [25], почти не располагает однозначными эмпирическими доказательствами своей эффективности. Применительно к России объективные сложности существенно усиливаются потенциалом коррупции, который скрывает в себе «ручное управление» при выборе конкретных газелей-адресатов господомощи.

Тем не менее к настоящему времени отчетливо наметились пути устранения (или обхода) указанных трудностей. В этом плане особенно интересен анализ Э. Аутио и Х. Раннико [8] одной из старейших программ поддержки БРК — Финской инициативы развития быстрорастущего предпринимательства, более известной по своей аббревиатуре NIY (Finnish high-growth entrepreneurship policy initiative, the NIY Programme). Программа NIY, стартовавшая в 2008 г., изучалась исследователями за достаточно долгий шестилетний период. Сравнивались три группы фирм: (1) участвовавшие в программе; (2) имевшие близкие характеристики, но не участвовавшие в программе; (3) стремившиеся к участию в программе, но не прошедшие отбор. Подчеркнем, что на настоящий момент это единственное статистически репрезентативное, эмпирическое исследование результатов конкретной государственной программы поддержки газелей.

Итоги исследования однозначно подтверждают значительную эффективность NIY. Фирмы, участвовавшие в программе «в течение двухлетнего периода увеличивали свои продажи на 120% быстрее, чем фирмы, не имевшие поддержки, а получавшие ее в течение трехлетнего периода — на 130% быстрее, чем не получавшие поддержки» [8, р. 25].

По мнению исследователей, отчетливый успех программы NIY обусловлен следующими принципами, положенными в ее основу: «(1) высокой селективностью, (2) высокой мотивированностью на активный рост в качестве главного критерия отбора (участников проекта), (3) установкой контрольных цифр (прогрессивное увеличение объема поддержки и ее нацеленность на решение конкретных задач (hands on support) должно быть обусловлено достижением соответствующей контрольной цифры), (4) поощрением обмена опытом о том, как осуществить быстрый рост организации, и (5) опорой на частно-государственное партнерство» [8, р. 9].

Позволим себе прокомментировать эти принципы. Селективность — первый принцип — проявляется, прежде всего, в том самом «неравноправном» критерии отбора, который смущает противников господдержки БРК. А именно, необходимым, хотя и недостаточным условием участия в программе служат значительные прошлые успехи предприятия. Смысл включения данного принципа отбора, на наш взгляд, связан с двумя обстоятельствами. Во-первых, только прошлое дает неоспоримую информацию о фирме, образует ее *post* взгляд на ее деятельность, основанный на реально свершившихся событиях, в отличие от неизбежно вероятностной, субъективной и гадательной оценки будущих перспектив (подход *ex ante*). Отказ от анализа прошлого, как представляется, до крайности обеднил бы понимание современного состояния фирмы, а, значит, поставил бы под сомнение любую попытку отбора. Во-вторых, как уже упоминалось, в силу экспоненциального характера роста газелей именно зрелые, имеющие содержательное прошлое БРК способны в случае продолжения роста дать наибольшие абсолютные приросты занятости и производства, т.е. сыграть особенно значимую позитивную роль в развитии экономики.

Конечно, блестящее прошлое не гарантирует дальнейших успехов фирмы. Но, концентрируя помощь на фирмах, уже доказавших делом свою способность добиваться высоких результатов, государство как минимум отбирает объективно сильные предприятия. Ведь не на пустом же месте базируются их достижения, скажем, быстрый и длительный рост. Логично предположить наличие хорошей управленческой команды, положительную реакцию рынка на стоимостные и качественные характеристики продукции, отлаженную технологию и др. Подобные факторы (неважно, действуют ли они все вместе, или только некоторые из них) не могут мгновенно исчезнуть, а, следовательно, вряд ли внезапно оборвется и линия успешного развития фирмы.

Главным критерием отбора, несмотря на сказанное, названы не былые заслуги, а высокая мотивированность на активный рост в будущем (второй принцип). То есть претендовать на господдержку могут не просто фирмы с хорошим послужным списком, а те из них, которые в настоящий момент имеют амбициозные и, одновременно, обоснованные планы роста. В таком подходе заложено известное противоядие против «непредсказуемости» перспектив роста БРК. Успокоившиеся, отказавшиеся от бескомпромиссной ставки на быстрый рост фирмы просто не попадают в программу NIY.



Той же цели служит и установка контрольных цифр (третий принцип), предполагающая увеличение объема поддержки только «в обмен» на конкретные достижения, а не на оптимистические декларации. Этот прием, известный как «политика взаимности» (reciprocity policy), имеет очень длинную историю и хорошо зарекомендовал себя еще в эпоху экономического чуда Южной Кореи, когда господдержка оказывалась фирмам только при достижении заранее оговоренных объемов экспорта. Благодаря этому правилу в программе NIY остаются фирмы, регулярно подтверждающие свою способность динамично расти.

Наконец, четвертый и пятый принципы (поощрение обмена опытом и опора на частно-государственное партнерство), как нам представляется, олицетворяют собой своего рода рыночный контроль за правильностью вектора госвмешательства. Если смотреть на совокупность получающих господдержку БРК не как на механическую сумму сепаратно развивающихся фирм, а как на элиту компаний страны, стихийно выявивших очень неодинаковые пути к быстрому росту, то организация циркуляции информации об этих находках становится чуть ли не столь же значимой, что и поддержка как таковая. Своего рода «клуб национальных чемпионов» становится местом интенсивного взаимообогащения фирм не навязанными государством, а выросшими снизу, на основе реального опыта подходами, дающими наилучший эффект. В идеале может возникнуть коллективный разум бизнес-элиты страны, порождающий колоссальный синергетический эффект. А опора на частно-государственное партнерство, в которое частный капитал вкладывает свои собственные средства и энергию, гарантирует, что то и другое будет потрачено с величайшей осмотрительностью и только на дело, а не в угоду какой-либо политической кампании.

Нам представляется, что именно таким, скорее «инженерным», чем общетеоретическим путем в настоящее время успешно развивается политика стимулирования БРК. Способов надежного прогнозирования будущего развития газелей наука действительно не дает. Но можно первоначально включить в отбор сильные фирмы; далее выделить среди них те, что сохраняют амбиции ускоренного роста; регулярно отбраковывать компании, которые не справляются с принятыми на себя обязательствами. Используя такой многоступенчатый и самокорректирующийся алгоритм отбора, можно — *несмотря на отсутствие умения теоретически*

предсказывать темпы будущего роста фирм! — получить выборку с высоким процентом компаний, имеющих большой потенциал роста. Если же добавить к этому постоянную корректировку процесса с помощью механизмов частно-государственного партнерства (соинвестирование, обмен опытом, менторство со стороны выдающихся практиков и т.п.), то вполне реальным становится достижение хорошего результата, что и продемонстрировала программа NIY.

Общие тенденции развития ПП в сфере стимулирования БРК во все большей степени захватывают и Россию. Примечательно, что выпущенный в 2015 г. ОЭСР обзор политики РФ в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства прямо призывал к осуществлению такого поворота. В части рекомендаций нашей стране предлагалось «внедрить программу поддержки нацеленного на быстрый рост предпринимательства, чтобы выявить МСП и предпринимателей, имеющих высокий потенциал, изучить их нужды в плане развития бизнеса и персонала и предоставить им «подогнанные по фигуре» (tailored) комплексы консультаций, наставничества, коучинга, технологического развития, управленческих тренингов, навыков создания сетей, обеспечить посевным и венчурным капиталом». Более того, рекомендовалось перераспределить государственную поддержку, придав ее более выраженный селективный характер — «сократить расходы на гранты по обеспечению собственностью и оборудованием широким категориям существующих МСП и использовать высвободившиеся ресурсы для более целенаправленного предоставления субсидий, инвестируемых в инновационные, экспортирующие, обрабатывающие МСП с большим потенциалом роста»¹⁴.

Важной вехой в выработке позитивных решений в рассматриваемой сфере может стать стартовавший в 2016 г. приоритетный проект «Поддержка частных высокотехнологических компаний-лидеров» (Национальные чемпионы). Он призван уже к 2020 г. вырастить не менее двух высокотехнологических компаний с объемом продаж свыше 1 млрд долл. и не менее десяти компаний с объемом продаж свыше 500 млн долл. в год [10]. Оператором проекта в последние годы является НИУ ВШЭ, активное участие в научном сопровождении проекта принимает Финансовый университет.

¹⁴ OECD, Russian Federation: Key Issues and Policies, *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship*, OECD Publishing, Paris; 2015.



Проект не предусматривает использования наиболее сильнодействующего инструмента стимулирования — финансовой поддержки компаний¹⁵, а потому достижение указанных целей в течение текущего 2020 г. стоит считать скорее оптимистическим, чем наиболее вероятным сценарием. Вместе с тем, сама процедура выбора объектов господдержки отличается рядом положительных черт. Отбор национальных чемпионов велся:

(1) не только среди малых, но и среди относительно крупных компаний (с выручкой до 10 млрд руб.);

(2) в программу включались уже зарекомендовавшие себя прежними достижениями фирмы (победители Национального рейтинга российских быстрорастущих технологических компаний «ТехУспех»);

(3) экспертный совет оценивал наличие и степень реалистичности планов дальнейшего роста;

(4) особое внимание уделялось современной экспортной активности и планам ее усиления.

Первое условие отбора гарантирует наличие существенного потенциала у самих фирм. Многие из БРК — это далеко не средний, а крупный бизнес в понимании современного российского закона (и, напротив, именно крепкий средний бизнес в экономическом смысле). Такие компании не только заинтересованы, что, очевидно, раз они добровольно старались включиться в программу, но и способны создать за счет собственных ресурсов низовую поддержку проекта. Таким образом, налицо хорошее проявление идеологии частно-государственного партнерства. Кроме того, немаловажно, что благодаря высокой по размерам

планке допуска в проект включались зрелые газели, потенциально способные принести экономике наибольшую отдачу.

Второе и третье условия в значительной степени обеспечивают объективность критериев предоставления поддержки только фирмам, демонстрировавшим бесспорную экономическую эффективность в прошлом (победы в национальном рейтинге), и готовность связать свое будущее с продолжением роста. Четвертое условие — экспортная экспансия¹⁶ — является критерием постоянного наращивания фирмами-участниками проекта конкурентных преимуществ. Дело в том, что учет экспортной активности в проекте был построен так, что стоимость экспорта помножалась на коэффициент уровня развития страны, в которую он направлялся. Высокие оценки, таким образом, получали фирмы, способные экспортировать свою продукцию на требовательные рынки развитых стран.

Представляется, что при должном институциональном оформлении промышленная политика в отношении БРК способна играть важную роль в решении макроэкономических задач страны: ускорении роста экономики, регионального развития, ухода от сырьевой зависимости, импортозамещения и экспортной экспансии. Не менее значимым представляется и ментальный слом, вызываемый ее появлением: селективность перестает восприниматься как признак субъективизма, «ручного управления», а то и коррупции. Она занимает свое естественное место как способ отражения и использования при проведении экономической политики тех глубоких различий, которые существуют между хозяйствующими субъектами.

¹⁵ Основным инструментом влияния на развитие БРК является упомянутый ранее консьерж-сервис. Достаточно активна и работа по организации обмена опытом.

¹⁶ Мир новой экономики недавно подробно писал об экспортной активности российских технологических газелей, см. [26].

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Тамбовцев В.Л. Нуждается ли промышленная политика в теоретических оправданиях? *Вопросы экономики*. 2017;(5):29–44.
Tambovtsev V.L. Does an industrial policy need theoretical justifications? *Voprosy ekonomiki*. 2017;(5):29–44. (In Russ.).
2. Warwick K. Beyond industrial policy: Emerging issues and new trends. *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*. No. 2.
3. Wren C. The industrial policy of competitiveness: A review of recent developments in the UK. *Regional Studies*. 2001;35(9):847–860.
4. Phelps ES. The Good Economy: The vitalism of Aristotle, Cervantes and Bergson and the economic justice of Kant and Rawls. Honoris Causa Acceptance Speech. Facultad de Economia Universidad de Buenos Aires, Monday, 28 May 2007. URL: http://www.columbia.edu/~esp2/UBA_HonorisCausa_2007June9rev7.pdf.



5. НИУ ВШЭ (2018). Структурные изменения в российской экономике и структурная политика. Аналитический доклад/ под научным руководством Ясина Е. Г. URL: <https://www.hse.ru/data/2018/04/13/1150725828/Аналитический%20доклад%20по%20структурной%20политике.pdf>. HSE (2018). Structural changes in the Russian economy and structural policy. Analytical report/ ed. Yasin E. G., URL: <https://www.hse.ru/data/2018/04/13/1150725828/Аналитический%20доклад%20по%20структурной%20политике.pdf>. (In Russ.).
6. Стори Д. Анализ влияния государственной политики поддержки на малый бизнес в развитых экономиках. Современные классики теории предпринимательства. Лауреаты международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса (1996–2010). Пер. с англ. М.: ВШЭ; 2013. Story D. Analysis of the impact of state support policies on small businesses in developed economies. Modern classics of business theory. Winners of the international award for contributions to entrepreneurship and small business research (1996–2010). Transl. from Eng. Moscow: HSE; 2013. (In Russ.).
7. Чепуренко А.Ю. Совмещая универсальные концепции с национальной спецификой: поддержка малого и среднего предпринимательства. *Вопросы государственного и муниципального управления*. 2017;(1):7–30.
Chepurenko A. Yu. Combining universal concepts with national specifics: support for small and medium-sized businesses. *Voprosy gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya*. 2017;(1):7–30. (In Russ.).
8. Autio E., Rannikko H. Retaining Winners: Can Policy Boost High-Growth Entrepreneurship? *Research Policy*. 2016;45(1):42–55.
9. Баринаева В.А., Сорокина А.В., Шестоперов А.М. Новый взгляд на поддержку малого и среднего бизнеса в России: компании-«газели». *Российское предпринимательство*. 2015;(16):2773–2786.
Barinova V.A., Sorokina A.V., Shestoperov A.M. A new look at supporting small and medium-sized businesses in Russia: Gazelle companies. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo*. 2015;(16):2773–2786. (In Russ.).
10. Медовников Д.С., Оганесян Т.К., Розмирович С.Д. Кандидаты в чемпионы: средние быстрорастущие компании и программы их поддержки. *Вопросы экономики*. 2016;(9):50–66.
Medovnikov D.S., Oganesyanyan T.K., Rozmirovich S.D. Candidates for champions: medium-sized fast-growing companies and their support programs. *Voprosy ekonomiki*. 2016;(9):50–66. (In Russ.).
11. Юданов А.Ю. О формуле успеха среднего бизнеса в мире и в России. *Российский журнал менеджмента*. 2013;(3):119–128.
Yudanov A. Yu. On the formula for the success of medium-sized businesses in the world and in Russia. *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta*. 2013;(3):119–128. (In Russ.).
12. Земцов С.П., Чернов А.В. Какие высокотехнологичные компании в России растут быстрее и почему. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2019;41(1):68–99.
Zemtsov S.P., Chernov A.V. Which high-tech companies are growing faster in Russia and why. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii*. 2019;41(1):68–99. (In Russ.).
13. Brown R., Mason C., Mawson S. Myth-busting and entrepreneurship policy: the case of high growth firms. *Entrepreneurship & Regional Development*, February; 2017.
14. Birch D.L. The Job Generation Process. Cambridge, MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change; 1979.
15. Birch D.L., Medoff J. “Gazelles”. In: Solmon L.C., Levenson A.R., eds. *Labor Markets, Employment Policy and Job Creation*. Boulder, Co: Westview; 1994:159–167.
16. Arti G.G., Medvedev D., Olafsen E. High-Growth Firms: Facts, Fiction, and Policy Options for Emerging Economies. Washington, DC: World Bank; 2019. DOI: 10.1596/978-1-4648-1368-9
17. European Commission. Framework conditions for high-growth innovative enterprises (HGIE). Final report. Main authors: Pedro Costa, Ana Ribeiro, Frans van der Zee, Matthias Deschryvere; 2017.
18. Europe INNOVA. *Gazelles Innovation Panel. Summary and Conclusions from Panel Discussions*. Authored by Erko Autio with helpful contributions from Werner Hölzl, 7 July 2008.
19. Думная Н.Н., Колодная Г.В., Юданов А.Ю. Состояние среднего бизнеса в России и за рубежом. *Экономика. Налоги. Право*. 2015;(4):83–91.
Dumnaya N.N., Kolodnaya G.V., Yudanov A. Yu. The state of the medium business in Russia and abroad. *Ekonomika. Nalogi. Pravo*. 2015;(4):83–91. (In Russ.).



20. Медовников Д. С., Оганесян Т. К., Розмирович С. Д. (2018). Актуальные тренды развития российских быстрорастущих технологических компаний (на основе опроса компаний, участвующих в рейтинге «ТехУспех»). Институт менеджмента инноваций. [Электронный ресурс]. https://www.rvc.ru/upload/iblock/5d7/ratingtechup_2018.pdf (дата обращения: 15.09.2019).
Medovnikov D. S., Oganesyanyan T. K., Rozmirovich S. D. (2018). Current trends in the development of Russian fast-growing technology companies (based on a survey of companies participating in the “Techuspech” rating). Institute of innovation management. URL: https://www.rvc.ru/upload/iblock/5d7/ratingtechup_2018.pdf (accessed on 15.09.2019). (In Russ.).
21. Europe INNOVA. *Gazelles High-Growth Companies. Final report*. [Task 4]. Authored by Kay Mitusch, Antje Schimke, 31 December 2010.
22. Юданов А. Ю. Носители предпринимательства: фирмы-газели в России. *Журнал новой экономической ассоциации*. 2010;5(5):91–108.
Yudanov A. Yu. Carriers of entrepreneurship: Gazelle firms in Russia. *Zhurnal novoi ekonomicheskoi assotsiatsii*. 2010;5(5):91–108. (In Russ.).
23. Симон Г. Скрытые чемпионы 21 века. Стратегии успеха неизвестных лидеров мирового рынка. М.: КНОРУС; 2015.
Simon G. Hidden champions of the 21st century. Strategies for success of unknown world market leaders. Moscow: Kronus; 2015. (In Russ.).
24. Смородинская Н. В., Катуков Д. Д., Малыгин В. Е. Шумпетерианская теория роста в контексте перехода экономических систем к инновационному развитию. *Journal of Institutional Studies*. 2019;11(2):60–78.
Smorodinskaya N. V., Katukov D. D., Malygin V. E. Schumpeterian growth theory in the context of the transition of economic systems to innovative development. *Journal of Institutional Studies*. 2019;11(2):60–78. (In Russ.).
25. Brown R., Mason C., Mawson S. (2014). Increasing “The vital 6 percent”: Designing effective public policy to support high growth firms. NESTA Working Paper. No. 14/01.
26. Медовников Д. С., Розмирович С. Д. Экспортируй и меняйся: ключевые задачи быстрорастущих технологических компаний в России. *Мир новой экономики*. 2019;13(2):6–22.
Medovnikov D. S., Rozmirovich S. D. Export and change: Key challenges for fast-growing technology companies in Russia. *Mir novoi ekonomiki = The world of the new economy*. 2019;13(2):6–22. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Юрий Алексеевич Полунин — кандидат технических наук, доцент, ведущий инженер, Институт проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН, Москва, Россия
polunin@expert.ru

Андрей Юрьевич Юданов — доктор экономических наук, профессор, ординарный профессор, Финансовый университет, Москва, Россия
yudanov@yandex.ru

ABOUT THE AUTHORS

Yuri A. Polunin — Cand. Sci. (Eng.), Assistant Professor, Leading Engineer, Trapeznikov Institute of Control Sciences of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
polunin@expert.ru

Andrei Yu. Yudanov — Dr Sci. (Econ.), Professor, Tenured Professor of the Financial University, Moscow, Russia
yudanov@yandex.ru

Статья поступила 22.01.2020; принята к публикации 10.02.2020.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article received on 22.01.2020; accepted for publication on 10.02.2020.

The authors read and approved the final version of the manuscript.

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-77-87
УДК 330.8(045)
JEL B30

Помог бедным — не спи спокойно (О Нобелевской премии по экономическим наукам 2019 года)

Ю.П. Воронов

Институт экономики и организации промышленного производства,
Сибирское отделение Российской академии наук, Новосибирск, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-7835-5827>

АННОТАЦИЯ

В статье представлены три лауреата Нобелевской премии 2019 г. по экономическим наукам и результаты их научных исследований. Выделена основная цель исследований лауреатов — повышение эффективности иностранной помощи бедным странам. Наряду с этим рассмотрены три достижения лауреатов, отмеченные Нобелевским комитетом: рандомизированные полевые эксперименты, установление новых связей между микроэкономикой и макроэкономикой, оригинальная методика исследований причин бедности. Лауреаты показали, что финансовую помощь бедным странам нужно сопровождать, а возможно, и предварять экспериментальными исследованиями эффективности этой помощи. Основной способ повышения эффективности иностранной помощи лауреаты видят в создании условий для самостоятельного улучшения своего положения бедными семьями. А этого, по мнению лауреатов, можно добиться через решение проблем здравоохранения и образования в странах, получающих иностранную помощь. Для доказательства своей идеи лауреаты проводили эксперименты в Кении, Индии и других странах Африки, Азии и Латинской Америки. Автор приводит также доказательства, что иностранная помощь бедным странам меньше денежных потоков, идущих в противоположном направлении.

Ключевые слова: Нобелевская премия по экономическим наукам; борьба с бедностью; нищета; эффективность иностранной помощи; рандомизированные эксперименты; вакцинация; денежные потоки; Кения; Индия

Для цитирования: Воронов Ю.П. Помог бедным — не спи спокойно (О Нобелевской премии по экономическим наукам 2019 года). *Мир новой экономики*. 2020;14(1):77-87. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-77-87

ORIGINAL PAPER

After Helping the Poor — Don't Sleep Well (Nobel Prize in Economic Sciences 2019)

Y.P. Voronov

Institute of Economics and Industrial Engineering,
Siberian Branch of Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-7835-5827>

ABSTRACT

The article presents three Nobel Prize winners in economic sciences 2019 as well as the results of their researches. The paper highlights the primary goal of the laureates' research aimed at improving the effectiveness of foreign aid to poor countries. Along with this, the author considered three achievements of the winners noted by the Nobel Committee: randomized field experiments, establishing new links between microeconomics and macroeconomics, the original method of research on the causes of poverty. The winners showed that financial assistance to poor countries should be accompanied, and possibly preceded, by pilot studies of the effectiveness of this assistance. The primary way to improve the efficiency of foreign aid laureates see in creating conditions for self-improvement of their situation by low-income families. And this, according to the laureates, can be achieved through solving the problems of health and education in countries receiving foreign aid. To verify that idea the laureates conducted experiments in Kenya, India, other countries in Africa, Asia, and Latin America. The author also provides evidence that foreign aid to poor countries is less than cash flows going in the opposite direction.

Keywords: Nobel Prize in Economic Sciences; fight against poverty; misery; effectiveness of foreign aid; randomized trials; Kenya; India

For citation: Voronov Y.P. After helping the poor — don't sleep well (Nobel Prize in Economic Sciences 2019). *Mir novoi ekonomiki = World of the New Economy*. 2020;14(1):77-87. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-77-87

Нобелевской премией в 2019 г. отмечены три профессора из американского Кембриджа (штат Массачусетс, США): Майкл Кремер, Эстер Дюфло и Абхиджит Банерджи. Формально в очередной раз премию получили университетские профессора из США. Но давайте присмотримся к ним поближе.

КТО ОНИ?

В американском городе Кембридже — два знаменитых на весь мир вуза: Гарвардский университет и Массачусетский технологический институт. Нобелевский комитет в 2019 г. еще выше поднял их статус, признав достижения профессоров из Кембриджа достойными Нобелевской премии. В этот раз их премия дважды особенная. Во-первых, она юбилейная. Первая Нобелевская премия по экономике была вручена 50 лет назад. Во-вторых, до сих пор это была премия по экономике, а в 2019 г. ее назвали премией по экономическим наукам. На русский язык, правда, *economics* так и переводится — «экономическая наука», в отличие от *economy* — экономики как национального или мирового хозяйства. Но *economics* была заменена на *economic sciences*. А это уже наводит на размышления.

Французский экономист Эстер Дюфло (*Esther Duflo*) родилась в Париже. Когда она стала лауреатом, ей было 46 лет. В 1994 г. Э. Дюфло окончила магистратуру по истории в парижской Высшей нормальной школе (*École normale*). В 1995 г. она получила еще один диплом в Парижской школе экономики *DELTA*. Дальше началась жизнь в США. В 1999 г. она защитила докторскую диссертацию в Массачусетском технологическом институте (MIT), в которой доказывала связь между улучшением образования и ростом зарплат в развивающихся странах на примере Индонезии 1970-х гг.

Несмотря на предложения от ведущих университетов США, Э. Дюфло осталась в MIT, где работала доцентом, а потом и профессором. MIT выделил ей персонально \$ 300 000 на проведение исследований.

От преподавания и исследований в MIT она отвлеклась дважды: в 2001–2002 гг. преподавала в Принстонском университете, а в 2007 г. — еще и в Парижской школе экономики. Э. Дюфло — вторая женщина-экономист, получившая Нобелевскую премию¹. Сразу же после получения известия

о награждении она стала комментировать событие в том духе, что это — еще один шаг на пути к равноправию полов.

Ее научный руководитель, а затем и муж Абхиджит Банерджи тоже родом не из США, он родился в 1961 г. в Мумбаи (Бомбее). Он получил образование в Университете Калькутты, Университете Джавахарлала Неру в столице Индии Дели и в Гарвардском университете. В первом из трех университетов А. Банерджи получил в 1981 г. степень бакалавра естественных наук, во втором в 1983 г. — степень магистра искусств, а в Гарвардском университете в 1988 г. — степень доктора философии. После этого до 1993 г. он преподавал в Принстонском и Гарвардском университетах, а сейчас преподает в Массачусетском технологическом институте, где и получил звание профессора в 2003 г.

Третий лауреат, коренной американец, экономист Майкл Роберт Кремер родился в 1964 г. В 1985 г. получил степень бакалавра, а в 1992 г. — доктора философии в Гарвардском университете. Получив степень бакалавра, он в 1985–1986 гг. поехал в Африку, в горы Кении, в город Какамега² преподавать и руководить средней школой. Мотивы такого поступка неизвестны, но, несомненно, это повлияло на его дальнейшие исследования. В 1993–1999 гг. М. Кремер преподавал в Массачусетском технологическом институте, сначала как доцент, а потом как профессор. Параллельно работал в Национальном бюро экономических исследований (*National Bureau of Economic Research, NBER*), в Гарвардском институте международного развития, Брукингском институте и преподавал в Стэнфордском университете (Пало-Альто, Калифорния). Особо нужно выделить работу М. Кремера в Гарвардском институте международного развития. Это фактически часть Гарвардского университета, которая создана специально для помощи странам бывшего социалистического лагеря. Именно с этим институтом связан термин «гарвардские мальчики», который зачастую был окрашен в негативные эмоциональные тона. К «гарвардским мальчикам» чаще всего относят двух профессоров Гарвардского университета — Андрея Шлейфера и Джонатана Хэя, «засветившихся» в ходе российской приватизации 1990-х гг. в качестве консультантов. Иногда к этой категории отно-

¹ Первой женщиной, получившей нобелевскую премию (2009 г.), была профессор из США Элинон Остром.

² Численность населения города была чуть больше 70 тыс. чел.

сят и всех американских экономистов, занятых темой иностранной помощи развивающимся странам.

Но негативные оценки касаются именно двух консультантов Правительства РФ. Лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 г. Джозеф Стиглиц про них высказался очень резко: «Эта гарвардская команда, которая должна была заниматься разработкой законов рыночной экономики в России, оказалась насквозь коррумпированной. Вместо того чтобы создавать рыночную экономику, они подали дурной пример, используя служебную информацию в целях личного обогащения» (<https://www.golos-ameriki.ru/a/stiglitz-comments-2012-03-22-143771756/664223.html>). К трем лауреатам премии 2019 г. столь жесткую критику отнести невозможно.

В 1986 г. Майкл Кремер основал организацию WorldTeach, которая направляет учителей-добровольцев в развивающиеся страны. С 1998 г. по настоящее время он преподает в Центре международного развития в Школе управления имени Джона Ф. Кеннеди³. Параллельно работает как научный сотрудник Национального бюро экономических исследований, а с 2003 г. еще и преподает на экономическом факультете Гарвардского университета как профессор по развивающимся обществам. В 2010 г. он был назначен научным директором Агентства США по международному развитию (USAID) инновационных предприятий. Кроме того, Майкл Кремер — сопредседатель и соучредитель Бюро для исследований и экономического анализа развития (BREAD) и член Американской академии искусств и наук.

В 2003 г. А. Банерджи, Э. Дюфло и С. Маллэйнатан³ совместно создали лабораторию Poverty Action Lab с целью проведения экспериментов по изучению бедности в диапазоне от сельского хозяйства и здравоохранения до государственного управления и образования⁴. Спустя два года они привлекли к финансированию лаборатории выпускника MIT Мухаммеда Джамиля. Тот приехал учиться в США из Саудовской Аравии и был наследником шейха Абдула Латифа Джамиля. Лаборатория получила затем имя его отца и стала называться Abdul Latif Jameel PAL или сокращенно J-PAL. Кроме центрального офиса, в MIT у лаборатории есть еще шесть региональных офисов при

университетах в 56 странах мира, где работают более сотни профессоров.

Еще через два года Э. Мигель⁵, Э. Дюфло и М. Кремер совместно основали Center for Effective Global Action (CEGA), а также фонд «Избавим мир от червей» (Deworm the World). Этот фонд входит теперь в некоммерческую организацию «Обоснованное действие» (Evidence Action). Цель ее — повышение качества образования и дегельминтизация населения в странах Африки, Азии и Латинской Америки [1].

Супружеская пара А. Банерджи и Э. Дюфло давно работает вместе и невозможно разделить, кому какое научное достижение принадлежит. Вехой, после которой они стали известными, считается вышедшая в 2011 г. книга «Экономика бедных», переведенная более чем на 17 языков.

В декларации Нобелевского комитета достижения лауреатов разделены на три группы, каждая из которых считается важной: рандомизированные полевые эксперименты, установление новых связей между микроэкономикой и макроэкономикой, оригинальная методика исследований причин бедности.

Но для российских экономистов не совсем обычной представляется задача повышения эффективности иностранной помощи бедным странам. Казалось бы, оказали вам помощь — сами разбирайтесь, на что ее израсходовать. Но задача, которую поставили перед собой лауреаты, входит в диссонанс с нашим российским миропониманием. Нужно, оказывается, не только оказать помощь, но еще и разобраться, на что эту помощь израсходовали. Тем самым как бы стирается граница между помощью и инвестициями.

Интересно, что при списании долгов африканским странам наша страна даже не поинтересовалась тем, как были израсходованы выданные кредиты, которые, скорее, ближе к инвестициям.

В этом отражается особенность нашего российского менталитета, непонятная, в свою очередь, нобелевским лауреатам 2019 г. Мы платим за тепло, воду и газ, зная, что в тарифе заложена инвестиционная составляющая. Но если за твои деньги сделаны инвестиции, то часть прав собственности газовой, теплоснабжающей или водопроводной компании должна перейти тебе. Но психология

³ Профессор MIT, как и А. Банерджи, приехавший в США из Индии.

⁴ Вольный перевод — Лаборатория действий против бедности.

⁵ Эдвард Мигель (Edward Miguel) — профессор Калифорнийского университета (Беркли). Входил в бригаду М. Кремера, работавшую в Кении.

российского гражданина (бывшего советского и даже того, кто родился после распада СССР) устроена так, что он платит за реконструкцию сетей, не предъявляя затем никаких претензий. Принцип прост: «Деньги от меня ушли, и они уже для меня не существуют».

Нобелевская премия 2019 г. по экономическим наукам этому принципу противоречит. Финансовые средства, переданные как помощь бедным, не перестают заботить тех, кто эту помощь выделил.

ЭКОНОМИКА РАЗВИТИЯ. ВКЛАД ЛАУРЕАТОВ

Новые разделы экономической науки появляются быстрее, чем их начинают замечать российские экономисты. Один из таких разделов — экономика развития (development economics), в котором исследуется формирование стратегии экономического развития, и в частности повышения уровня жизни. Основу экономики развития составляют изолированные статистические сравнения динамики развития богатых и бедных стран, выявление причин различий между темпами их развития. При этом подробно анализируются и различия между экономическим ростом и экономическим развитием.

Если читать труды по экономике развития, то начинает казаться, что до нее вся экономическая наука занималась не совсем тем делом, которое нужно экономике. Так, экономико-математические модели были ориентированы на исследование темпов роста, скажем, на удвоение ВВП. Но совсем в стороне оставались вопросы, кому достанется вновь созданное богатство и кто получит выгоду от такого удвоения.

Сравнения экономического развития разных стран строятся на анализе различий в параметрах регрессий, в которых темпы экономического роста или инвестиционная активность зависят от уровня потребления, деловой активности, структуры институтов, уровня благосостояния, оценки человеческого капитала, уровня коррупции. Иногда в состав аргументов регрессии входят доля лиц определенного вероисповедания, распространенность английского языка и т.п.

Некоторые из переменных, объясняющих экономическое отставание страны, можно изменить, другие — нет. Если главная отрасль национальной экономики — сельское хозяйство, можно, разумеется, рекомендовать провести индустриализацию. Но проку от такой рекомендации мало. Извест-

но, что индустриализация объективно приводит к временному снижению уровня жизни населения, а его уже некуда снижать.

В статье 2005 г. Э. Дюфло и А. Банерджи дали еще одно объяснение причин низкого дохода на душу населения в развивающихся странах [2]. Хорошо известно, что в странах с низким уровнем развития большой разрыв между высокими и низкими доходами. Лауреаты же показали, что там больше и дифференциация отдачи от одних и тех же факторов производства, а также выше различия в использовании результатов сделанных инвестиций.

По их мнению, именно этим объясняется разрыв между странами с высокими и низкими доходами населения. Когда ресурсы распределяются оптимально, разница между эффективностью их использования не может быть большой. Когда же разница велика, это означает, что часть ресурсов используется неэффективно.

Дефекты рынка и государственного управления уже давно отмечаются в публикациях представителей экономики развития: неадекватные решения правительств, ограничения по кредитам, провалы в страховании, внешние воздействия (экстерналии), отсутствие учета поведенческих аспектов и др.

До работ лауреатов анализ эффективности государственной экономической политики базировался на межстрановых сравнениях. В одной стране конкретная политика государства оказалась успешной, а иная и в другой стране — нет. За пеленой макропоказателей не было видно, чем и как живут обычные люди.

Исходно предполагалось, что страны примерно одинаковы, и различия между ними определяются почти целиком разницей государственной политики. А. Банерджи и Э. Дюфло предложили использовать в анализе этих различий микроэкономические данные. Они показали, как это можно делать через анализ эффективности государственной экономической политики на уровне отдельных организаций и компаний.

Скажем, по статистике на уровне страны видно, что в целом дела идут хорошо. А по статистике компаний оказывается, что «вытягивают» экономику две-три фирмы с иностранной собственностью. Лауреаты на примерах показали такие расхождения в оценках.

По методике лауреатов удалось разложить на элементы процесс накопления человеческого капитала так, чтобы каждый из этих элементов

мог быть определен в специально разработанном планируемом эксперименте [3]. Задолго до работ лауреатов были широко известны так называемые производственные функции. В минимальный пакет экономического образования они входят в обязательном порядке. Благодаря нобелевским лауреатам 2019 г. ученые получили производственные функции для системы образования.

НОВЫЕ МЕТОДЫ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Экспериментальная экономика — раздел экономической науки, который почти неизвестен у нас. Мои попытки восполнить этот пробел свелись к тому, что в начале 2000-х гг. мне довелось заняться экспериментами в супермаркетах, которые стимулировали объемы продаж. В 2009 г. по материалам этих экспериментов была издана книга «Прикладная экспериментальная экономика» [4]. Но эта книга так и не вызвала волны последующих экспериментов.

Для меня отсутствие такого интереса было удивительно. Ведь российское Правительство неутомимо экспериментирует от «дальневосточного гектара» и повышения пенсионного возраста до налогообложения самозанятых и льгот зонам всестороннего развития. В соответствии с советскими и российскими традициями эксперименты зарождаются в кабинетах чиновников без какого-либо научного сопровождения.

В то же время в мировой экономической науке сложилась особая сфера исследований, которая называется экспериментальной экономикой.

Создатель экспериментальной экономики как науки — Вернон Смит, лауреат Нобелевской премии по экономике 2002 г. Его эксперименты в сфере электроснабжения считаются сейчас классическими. В пресс-релизе Нобелевского комитета отмечено, что авторы создали новый класс экспериментов, которыми в дальнейшем будут пользоваться все исследователи [5]. Тезис справедлив, но в нем есть определенное преувеличение.

Класс экспериментов, развитых лауреатами, существовал и до них в рамках так называемой доказательной медицины. В основном с помощью рандомизированных экспериментов доказывалось полезное действие новых медицинских препаратов и отсутствие вредных побочных эффектов. В медицине это направление сформировал британский эпидемиолог Арчибальд Кокран еще в 1972 г. [6]. Лауреатам-экономистам удалось перенести ме-

тоды доказательной медицины в экономическую науку, провести впервые экономические рандомизированные эксперименты [7]. Кроме того, они усовершенствовали и методы выборки, и методы анализа различий между экспериментальной и контрольной группами [8].

Начав с изучения эффективности здравоохранения, лауреаты распространили методику экспериментальных исследований не только на образование, но и на исследования в кредитной сфере и сельском хозяйстве.

В этом плане и в нашей стране полезно было бы провести исследование восприятия потребительских кредитов. Такое исследование должно быть проведено не кредитными организациями, а независимым исследовательским коллективом. Как население воспринимает полученные кредиты, до сих пор остается загадкой.

ПСИХОЛОГИЯ БЕДНОСТИ

«В социальной теории бедные описываются так же, как и в литературе: то ленивые, то предприимчивые, то благородные, то вороватые, то злые, то пассивные, то беспомощные, то самодостаточные» [9]. Бытует мнение, что бедные люди стараются покупать самую дешевую еду, но своими исследованиями лауреаты установили, что это не так. Хотя у самых бедных семей в сельской местности на еду уходит до 70% доходов, а в городах — до 74%, они покупают не самую дешевую еду, а часто балуют себя деликатесами. Уже этот факт говорит о том, что структура продовольственной помощи бедным странам, состоящая исключительно из дешевых продуктов питания, не учитывает психологию бедняков.

Приоритет среди расходов бедных семей при увеличении доходов — совсем не продовольствие. Э. Дюфло приводит пример сельского жителя в Марокко, семья которого жила впроголодь, но он много месяцев копил и, наконец, купил телевизор. На севере Индии, где недостаток сетей телевидения, 14% семейного бюджета бедных семей тратится на посещение развлекательных мероприятий. Нельзя полагать, что если дать бедной семье деньги, то дети в семье будут лучше питаться. Э. Дюфло описала это обстоятельство почти афоризмом: «Слишком много желаний соперничают с едой» [10].

А. Банерджи еще до знакомства с Э. Дюфло разобрал структуру понятия «экономический человек» как субъекта «расчетливого, постоянно максимизирующего и с отсутствием эмоций»

[11]. И в этой работе, и в последующих публикациях они уже вдвоем развили иной лабильный психологический тип человека, изменяющийся в соответствии с уровнем дохода. Бедняк — один из вариантов такого психологического типа, очень далекий от привычного для теории «экономического человека».

При этом активно используется идея ограниченной рациональности в смысле Р. Талера, который выявил так называемую «рассудительную (ментальную) бухгалтерию» (mental accounting), в которой люди отделяют расходы на праздник от текущих затрат, как бы заводят разные счета для двух видов затрат. Если такой человек заводит срочный вклад, на который начисляют проценты, то в его сознании он отделен от потребительских расходов.

А. Банерджи и Э. Дюфло продвинулись дальше Р. Талера в развитии идеи «ментальной бухгалтерии». Они выявили ее существование только в решениях о тратах. Различные источники доходов закрепляются за конкретными видами трат, тем самым семья старается избежать полного разрушения бюджета при возможном общем падении дохода.

Бедные умирают раньше, но этот общеизвестный факт лауреаты довели до постановок конкретных экспериментов. Во всех бедных странах старики обычно живут вместе со своими детьми и внуками. Во Вьетнаме, например, таких 80%. И старики, которые живут в самых бедных семьях, умирают раньше, чем те, что живут в семьях побогаче. Лауреаты стремились выяснить, что же здесь в большей степени наследуется, плохое здоровье или нежелание вырваться из нищеты. При всей красоте такой постановки вывод у лауреатов довольно скромный: нищета убивает бедных и когда они в трудоспособном возрасте, и в пожилом [12].

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ. ЗА И ПРОТИВ

Премия 2019 г. демонстрирует последовательность в действиях Нобелевского комитета. Работы лауреатов развивают достижения их предшественников, также отмеченных Нобелевской премией.

Несомненный предшественник лауреатов премии 2019 г. по данной тематике — исследователь бедности Амартья Сен, который получил Нобелевскую премию в 1998 г. именно за исследования проблем бедности и разработку методов борьбы

с ней. А. Сен доказал основополагающий тезис, что бедность — не дефицит семейного бюджета, а сознательный выбор образа жизни и нежелание его менять. А. Дитон также выражал сомнение в эффективности микрофинансирования, которое в качестве основного средства борьбы с бедностью рассматривал (и практически реализовывал в Индии) Амартья Сен.

Микрофинансирование бедных семей без одновременного улучшения образования и здравоохранения не приводит к желаемым результатам. Как раз в 2019 г. в России выдвинулся на первый план (в борьбе с бедностью) «социальный контракт», т.е. целевое микрофинансирование. Так что в нашей стране прислушались не к последним нобелевским лауреатам и не к Ангусу Дитону, а к нобелевскому лауреату 20-летней давности Амартье Сену. И оказалось, что мы больше склонны подражать Индии, чем Кении.

«Социальный контракт» — договор между малоимущей семьей и органами социальной защиты населения, согласно которому стороны обязаны выполнить ряд своих обязательств с целью «стимулирования активных действий заявителей для преодоления тяжелой жизненной ситуации»⁶. «Стимулирование» сводится к ограничениям на расходование средств, полученных по социальному контракту. Так, для жителей села это «приобретение крупного рогатого скота, других сельскохозяйственных животных, пчел или птиц и кормов для них; материала для посадки и удобрения для почвы; сельскохозяйственной техники и инвентаря для обработки приусадебных участков». А если хочется нанять кого-либо построить птичник, то помощь на это нужно доказывать.

Еще один знаменитый предшественник лауреатов — Вернон Смит, основатель экспериментальной экономики, лауреат Нобелевской премии 2002 г. Многие исследователи занимались и занимаются лабораторными экспериментами, часто используя в качестве подопытных собственных студентов. Но из этой традиционной линии В. Смит выделился практическими экспериментами в электроэнергетике Австралии и юго-западных штатов США. Эти эксперименты для энергетиков всего мира до сих пор являются примером для подражания.

⁶ Предусмотрен ст. 8.1. «Государственная социальная помощь на основании социального контракта» Федерального закона от 17.07.1999 № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи», которая введена Федеральным законом от 25.12.2012 № 258-ФЗ.

Вместе с тем Нобелевский комитет упомянул в предшественниках не В. Смита и не А. Сена, а только лауреата премии 2015 г. Ангуса Дитона. Его наградили премией за то, что «исследования обнаружили важные подводные камни при сравнении масштабов бедности. Он также показал, как разумное использование данных о домашнем потреблении может пролить свет на такие вопросы, как взаимосвязь между доходом и потреблением калорий, а также степень дискриминации по признаку пола в семье» (<https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/press-33.pdf>). Действительно, без исследований А. Дитона, проведенных в начале 1990-х гг., нынешние нобелевские лауреаты вряд ли разработали бы практически полезную методику проведения экспериментов в отношении бедности [13].

УКОЛ С БОНУСОМ

Источник большинства болезней в бедных странах — почти поголовная зараженность населения глистами. Для поиска эффективных способов решения этой проблемы, как уже отмечалось, Э. Дюфло и А. Банерджи создали фонд «Избавим мир от червей», который финансирует многие исследования состояния здравоохранения развивающихся стран.

Собирать детей в одном месте — означает и повышать вероятность их перекрестного заражения. Отсутствие у них необходимых прививок дополнительно увеличивает эту вероятность. Высокая заболеваемость детей снижает посещаемость ими учебных занятий, а следовательно, и ниже эффективность системы образования. Чтобы преодолеть нищету, нужно не столько помогать бедным семьям материально, сколько дезавуировать их желание сохранять привычный образ жизни, привычку оставаться больными и неграмотными.

Кишечные паразиты захватили примерно четверть населения Земли. Борьба с ними требует огромных финансовых и человеческих ресурсов. Исследования, финансируемые фондом, показали, что проблема касается не только медицины. В бедных семьях не желают тратить деньги на профилактику заболеваний, поэтому о здоровье детей в этих семьях начинают беспокоиться лишь тогда, когда ребенок заболел и гарантированно — когда речь идет о его жизни и смерти. Заранее беспокоиться о здоровье детей не принято.

До сих пор при оказании иностранной помощи не учитывались особенности психологии пове-

дения тех, кому оказывается помощь. Не принималось во внимание даже то, что среди бедных безалаберность в отношении здоровья и желание ничего в своей жизни не менять распространены заметно больше, чем среди людей с более высоким достатком. Иностранная помощь странам Африки расходовалась, например, на создание медицинских центров. Но для родителей детей со слабым здоровьем нужно было найти силы хотя бы для того, чтобы добраться до медицинского центра. Даже если родители знали, что ребенку прививку сделают бесплатно, они эту потребность не осознавали.

Эксперименты лауреатов состояли, в частности, в создании сети мобильных клиник, объезжающих поселения, чтобы осматривать или вакцинировать пациентов. Но это была лишь часть экспериментальной работы. Даже в приехавшую автоклинику никто не хотел идти, хотя плата за укол была в 10 раз ниже себестоимости. Не пошли люди и на бесплатные прививки.

Лишь когда после каждого укола родителю стали выдавать небольшой мешок чечевицы, люди пошли на вакцинацию. В расчете на один укол затраты снизились вдвое по сравнению с десятикратным снижением цены. Больше поток пациентов — больше экономия на условно-постоянных расходах [14].

Другое направление избавления от гельминтов также имеет организационно-экономическую составляющую. Контроль за принятием нужных таблеток зависит от того, где эти таблетки принимают — в школе или дома. В первом случае контроль проще, во втором — сложнее. В Африке поэтому таблетки выдают в школе и следят, чтобы школьник эту таблетку проглотил. В Китае таблетки в школах принимать не допускается, а в семьях не всегда за этим следят [15]. Появляется новое поле экспериментов, в которых следует учитывать организационные и материальные затраты на уколы и таблетки в трех местах борьбы с гельминтами (клиника, школа, дом). И эти затраты в тех же экспериментах следует сопоставлять с эффективностью лечения. На это еще накладывается разный состав гельминтов в каждой стране, анализ способов избавления от гельминтов почвы и домашнего скота.

ОТ УКОЛОВ — К УРОКАМ

Чем лучше здоровье детей, тем выше, при прочих равных условиях, посещаемость ими занятий. Но есть проблемы и внутри самих школ. Если учени-

ки систематически прогуливают уроки, то через какое-то время начинают экономить свои усилия и учителя: объединяют классы, отпускают с уроков тех, кто пришел, и используют другие приемы [16]. Поэтому пришлось придумывать следующий этап экспериментов в борьбе с прогулами учителей, изменять систему стимулирования и контроля.

Испробованы были разные методы: от снижения вдвое зарплаты учителям-прогульщикам до установки камер видеонаблюдения. В результате прогулы учителей, которые составляли до эксперимента 42% рабочего времени, снизились до 21%, а время непосредственного обучения увеличилось на 30% [17].

Задача, которая была поставлена самими исследователями, состояла в том, чтобы стимулировать активность молодежи, побуждать ее к уходу от нищеты. Эта задача существенно отличалась от привычной для всех задачи освоения знаний [18].

А. Дитон еще до исследований лауреатов 2019 г. показал, что причины бедности не в отсутствии денег у бедных, а в непонимании необходимого самостоятельного повышения ими собственных доходов [19]. Существующая система школьного образования, ориентированная на получение знаний, как и в современной России, начинает сосредотачиваться больше на подготовке учащихся к тестовым экзаменам. Правильные ответы на вопросы теста не имеют отношения к желанию трудиться, зарабатывать, выбираться из нищеты.

Оказалось, что улучшение качества учебников влияет на разброс школьных оценок, но не на их средний уровень⁷. Получается, что иностранная помощь школам Азии и Африки расходуется на то, чтобы отдельные ученики достигали высоких результатов. А эти передовики сами не способны снизить общий уровень бедности, для этого должно быть массовое повышение роста интереса к учебе и к труду.

В России до сих пор формальные и неформальные оценки качества работы педагогического коллектива строятся на учете отличников, чемпионов, призеров и т.п. Применительно к бедным странам лауреаты показали, что если поднимать уровень образования не для всех, а только для избранных, то эффект для будущего повышения благосостояния будет ничтожным. Избранные выпускники

школ скорее уедут куда-нибудь, чем будут поднимать экономику на месте.

Улучшением школьного образования в развивающихся странах благодаря доказательствам лауреатов становится так называемый remedial tutoring. Этот термин на русский язык переводится как «дополнительные занятия с отстающими» или «подтягивание». В этом случае затраты на образование будут касаться большего числа учеников. Разработанной лауреатами системой охвачены школы многих развивающихся стран. Только в Индии по предложенной системе занимаются 5 млн школьников.

Масштабные рандомизированные эксперименты несколько иной направленности были проведены Э. Дюфло в сельских школах Марокко при поддержке правительства страны. Задача, поставленная Министерством образования, состояла в отработке системы так называемого условного прямого финансирования (labeled cash transfer), при котором образование платное, но бедным семьям идет дотация из бюджета при условии отсутствия у школьника прогулов по не уважительным причинам. Было выявлено, что система работает только в том случае, если деньги выдаются отцу, а не матери школьника. Кроме того, выяснилось, что обслуживание условного прямого финансирования настолько дорого, что оно оказывалось менее эффективным по соотношению затрат и результатов [20]. Итоги исследования в Марокко в общих чертах совпали с аналогичными результатами по еще двум африканским странам: Буркина-Фасо и Кении.

ОТ УРОКОВ – К ТРУДУ

Допустим, мы подготовили выпускника, готового работать и вытаскивать семью из нищеты. Но он приходит на работу и встречается с отсталыми технологиями, используя которые, не разбогатеешь. Основная отрасль в бедных странах — сельское хозяйство, и именно в этой сфере выпускник сталкивается с преградами всему новому.

Эксперименты в сельском хозяйстве лауреаты начинали со школ. По спискам школьников случайным образом выбирали родителей и формировали из них две группы: экспериментальную и контрольную. Цель экспериментов состояла в том, чтобы, закончив школу, одни выпускники сталкивались с новыми технологиями, а другие — с традиционными.

⁷ Учебники и учебные пособия — важный элемент иностранной помощи школам Африки и Азии.

Лауреаты показали, что перенесение новых технологий из богатых стран в бедные невозможно по простой причине. Доля ферм площадью до 4 га в Канаде 6–7%, в США 11–12%, а на Филиппинах 68%, в Индии и Гане — более 80%, еще выше в Индонезии и Уганде, а в Нигерии, Танзании и Китае — более 95% [21]. При таком разрыве в размерах хозяйств невозможен перенос в полном объеме инновационных технологий Северной Америки на африканскую или азиатскую почву. По этой причине лауреаты занимались преимущественно лишь одним элементом современных сельскохозяйственных технологий — применением минеральных удобрений.

В рамках эксперимента фермерам Кении продавали удобрения перед посевом за полцены. Но скидка ни на кого впечатления не производила. Дело в том, что перед посевом у фермеров практически нет денег. И тогда были придуманы сертификаты на удобрения, когда фермеры были готовы покупать удобрения даже без скидок. Но поскольку покупка совершалась заблаговременно, скидки были естественными. Я расспросил тех, кто долгие годы занимается экономикой сельского хозяйства в нашей стране, — им про такой прием известно не было [22].

Исследованиями установлено, что сертификат — минимальное средство стимулирования покупок удобрений заранее, после сбора урожая. И это средство не долговременное. Если кто-то стал применять удобрения, это не означает, что он и дальше будет их применять. Даже те, кто после урожая намеревался вносить удобрения, перед посевом может эти планы поменять [23].

Более сложной задачей было убедить фермеров в том, что даже если их вложения не окупятся сразу в одном урожае, плодородие почвы повысилось, и следующие урожаи также будут выше. И здесь для распространения информации стали использовать современные информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) взамен прежних, менее эффективных способов распространения информации. Так, простая рассылка владельцам мелких ферм SMS-сообщений с советами по выращиванию сахарного тростника повышала урожаи на 11,5% по сравнению с контрольной группой, куда сообщения не посылались. При этом и в экспериментальную, и в контрольную группы отбирались фермеры без агрономического образования, не имеющие связей с руководством компаний по переработке сахара [24]. Правда, исследования, проводившиеся

несколько лет, не всегда приводили к статистически значимым различиям.

Следующий слой экспериментов в том же направлении состоит в машинном обучении с помощью нейронных сетей при совершенствовании состава и стиля агрономических советов, включаемых в SMS-сообщения [25].

В итоге в методиках, подготовленных лауреатами, эффективность внесения удобрений объяснена предельно просто. Пакет удобрения рассчитан на площадь 30 кв. м. Стоит он меньше, чем килограмм кукурузы, но дает прирост урожая как на 10 кв. м. Все это — результат экспериментов и самых современных методов обработки данных.

ЛАУРЕАТЫ ПРОТИВ ЛАУРЕАТОВ

За полтора года до присуждения Нобелевской премии 2019 г. в газете The Guardian появилась статья 15 ведущих экономистов мира, в том числе трех нобелевских лауреатов. В статье говорилось о том, что метод Э. Дюфло, А. Банерджи и М. Кремера «сужает наше поле зрения до микровмешательства на местном уровне, которые дают результаты, заметные в краткосрочной перспективе».

Еще один аргумент против исследований трех лауреатов выдвинул в 2016 г. Ангус Дитон, лауреат Нобелевской премии по экономике 2015 г.: «Иностранная помощь, трансферы от богатых стран бедным имеют множество заслуг с точки зрения здравоохранения, поскольку без них многие живущие на данный момент люди были бы мертвы. Однако иностранная помощь также подрывает развитие местного потенциала государства.

Это наиболее очевидно в странах Африки, где правительство получает помощь напрямую, а потоки помощи велики по сравнению с бюджетными расходами (зачастую превышая в размерах половину от общей суммы). Такие правительства не нуждаются ни в контракте со своими гражданами, ни в парламенте, ни в системе сбора налогов. Если они и отчитываются, так это лишь перед странами-донорами. На практике и это терпит провал, поскольку страны-доноры, находящиеся под давлением собственных граждан (которые вполне справедливо хотят помочь бедным), вынуждены выплачивать деньги в тех объемах, в которых они необходимы правительствам бедных стран, если не больше» [26]. Против таких аргументов трудно возражать, но критики не предложили альтернативных более масштабных вариантов. Видимо,

поэтому члены Нобелевского комитета встали в 2019 г. на сторону трех критикуемых. Вместе с тем замечания в их адрес намекают на более широкую постановку проблемы.

За исключением опытов с «социальным контрактом», в России до сих пор основное направление борьбы с бедностью — «адресная помощь», т.е. раздача разного рода пособий и льгот. И это — несмотря на чрезмерно высокую нагрузку данного направления для бюджета.

В настоящее время более 700 млн человек в мире не живут, а выживают на грани голода. Ежегодно 5 млн детей умирают потому, что у родителей нет денег на их лечение. Нам в России трудно поверить, но половина детей мира, становясь взрослыми, не умеют читать и писать. Поэтому первая причина внимания к лауреатам объясняется высокой значимостью данной проблемы.

Каждый год в качестве помощи в бедные страны уходит \$ 135 млрд. И это можно только приветствовать. Но встречный денежный поток составляет \$ 420 млрд т.е. втрое больше. В этом обратном потоке не учтены теневые средства, уходящие из бедных стран по отработанным

криминальным схемам. Их объем оценивается примерно в \$ 700 млрд. Из такого соотношения объемов следует два вывода. Первый — что лауреаты занимались частичной компенсацией денежного потока, извлекаемого богатыми странами из бедных. И этот поток иностранной помощи составляет 32% от открытого прямого потока и всего 12% от суммы открытого и «теневых» потоков. Второй вывод состоит в том, что торговля между богатыми и бедными странами почти на две трети криминализована. Все это полезно знать для понимания места и роли благородной работы лауреатов Нобелевской премии 2019 г. по экономическим наукам.

Есть еще один аспект работы и достижений лауреатов. Если в мире много стран с бедным населением, мировой рынок не имеет перспектив развития. Поэтому более эффективная иностранная помощь — это и будущее всей мировой экономики. Иногда, правда, появляется мысль — зачем много отбирать, чтобы потом дарить часть из отобранного? И эта мысль постепенно перетекает от Нобелевских премий к межбюджетным отношениям в России.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ/REFERENCES

1. Miguel E., Kremer M. Worms: Identifying Impacts on Education and Health in the Presence of Treatment Externalities. *Econometrica*. 2004;72(1):159–217. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2004.00481.x>.
2. Banerjee A., Duflo E. The Economic Lives of the Poor. *Journal of Economic Perspectives*. 2007;1(21):141–167.
3. Kremer M. Randomized Evaluations of Educational Programs in Developing Countries: Some Lessons. *American Economic Review*. 2003;93(2):102–106.
4. Воронов Ю.П. Прикладная экспериментальная экономика, Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН; 2009.
Voronov Yu. P. Applied experimental economics. Novosibirsk: Publishing house of IEOPP SB RAS; 2009. (In Russ.).
5. Banerjee A., Duflo E. The Experimental Approach to Development Economics. *Annual Review of Economics*. 2009;1:151–178.
6. Cochrane A. L. Effectiveness and Efficiency: Random Reflections on Health Services. London: Nuffield Provincial Hospitals Trust; 1972.
7. Ставроу А., Калумас Д., Димитракакис Г. Арчибалд Кокран (1909–1988): отец доказательной медицины. *Сибирский медицинский журнал*. 2014;29(1):83–88.
Stavrou A., Kalumas D., Dimitrakakis G. Archibald Cochrane (1909–1988): the father of evidence-based medicine. *Siberian medical journal*. 2014;1(29):83–88. (In Russ.).
8. Талантов П. О.05. Доказательная медицина от магии до поисков бессмертия. М.: АСТ; 2019.
Talantov P. O.05. Evidence-based medicine from magic to the quest for immortality. Moscow: AST; 2019. (In Russ.).
9. Banerjee A., Duflo E. Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty. New York: Public Affairs; 2011.
10. Duflo E. Poor but Rational? Understanding Poverty; 2006.
11. Banerjee A. V., Newman A. Risk bearing and the theory of income distribution. *Review of Economic Studies*. 1991;2(58):211–235.

12. Banerjee A. V., Duflo E. Aging and Death under a Dollar a Day. NBER Working Paper No. 13683; 2007.
13. Воронов Ю. П. Нобелевские лауреаты по экономике (1997–2018). Новосибирск: Автограф, 2019. С. 228–238.
Voronov Yu P. Nobel laureates in economics (1997–2018), Novosibirsk: Autograph. 2019:228–238. (In Russ.).
14. Banerjee A., Duflo E., Glennerster R. I., Kothari D. Improving Immunization Coverage in Rural India: A Clustered Randomized Controlled Evaluation of Immunization Campaigns with and without Incentives. *British Medical Journal*. 2010;1(340):220–222.
15. Croke K., Hsu E., Kremer M. More Evidence on the Effects of Deworming: What Lessons Can We Learn? *American Journal of Tropical Medicine and Hygiene*. 2017;6(96):1265–1266.
16. Kremer M., Chaudhury N., Rogers F. H., Muralidharan K., Hammer J. Teacher Absence in India: A Snapshot. *Journal of the European Economic Association*. 2005;3(2–3):658–667.
17. Duflo E., Rema H., Ryan S. P. Incentives Work: Getting Teachers to Come to School. *American Economic Review*. 2012;4(102):1241–1278. URL: <http://dx.doi.org/10.1257/aer.102.4.1241>.
18. Deaton A. The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality. Princeton University Press; 2014.
19. Benhassine N., Devoto F., Duflo E., Dupas P., Pouliquen V. Turning a Shove into a Nudge? A “Labeled Cash Transfer” for Education. *American Economic Journal: Economic Policy*. 2012;3(7):86–125.
20. Foster A. D., Rosenzweig M. R. Are there too many farms in the World? Labor-Market Transaction Costs, Machine Capacities and Optimal Farm Size. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3037569.
21. Duflo E., Kremer M., Robinson J. Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya. NBER Working Paper No. 15131; 2009.
22. Duflo E., Kremer M., Robinson J. How High Are Rates of Return to Fertilizer? Evidence from Field Experiments in Kenya. *American Economic Review*. 2008;2(98).
23. Casaburi L., Kremer M., Mullainathan S., Ramrattan R. Harnessing ICT to Increase Agricultural Production: Evidence From Kenya. JPAL Working Paper; 23.09.2019.
24. Duflo E., Suri T. Diffusion of Technologies within Social Networks: Evidence from a Coffee Training Program in Rwanda. International Growth Centre Working Paper; 2010.
25. Deaton A. Rethinking Robin Hood. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/globalization-hurts-poor-in-rich-countries-by-angus-deaton-2016-06>.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Юрий Петрович Воронов — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства, Сибирское отделение Российской академии наук, Новосибирск, Россия
corpus-cons@ngs.ru

ABOUT THE AUTHOR

Yuri P. Voronov — Cand. Sci. (Economics), Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia
corpus-cons@ngs.ru

Статья поступила 20.12.2019; принята к публикации 10.01.2020.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article received on 20.12.2019; accepted for publication on 10.01.2020.

The author read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-88-100

УДК 330.101(045)

JEL O11, O21

Механизмы прогнозирования и стратегического целеполагания социально-экономического развития Российской Федерации

И.С. Бобрышев^а, А.В. Ведерникова^б, В.В. Воронин^с, Н.В. Ерина^д, Д.А. Тюпышев^е

^{а, б, с, д, е} Минэкономразвития России, Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0002-1724-703X>; ^б <https://orcid.org/0000-0003-2813-1718>;

^с <https://orcid.org/0000-0002-4736-865X>; ^д <https://orcid.org/0000-0002-6956-1194>;

^е <https://orcid.org/0000-0003-3318-7089>

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ соблюдения принципов и эффективности использования механизмов стратегического прогнозирования и стратегического целеполагания в области социально-экономического развития. Согласно распределению полномочий, в системе государственного управления предлагается оптимизировать совокупность базовых документов стратегического планирования. В работе с учетом критериев необходимости и достаточности, а также механизмов государственного управления уточнены область регулирования, целевое назначение и функциональные задачи документов стратегического планирования федерального и отраслевого уровня.

Ключевые слова: прогнозирование; стратегическое целеполагание; государственное управление

Для цитирования: Бобрышев И.С., Ведерникова А.В., Воронин В.В., Ерина Н.В., Тюпышев Д.А. Механизмы прогнозирования и стратегического целеполагания социально-экономического развития Российской Федерации. *Мир новой экономики*. 2020;14(1):88-100. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-88-100

ORIGINAL PAPER

Forecasting and Strategic Goal-Setting Mechanisms of Social-Economic Development of the Russian Federation

I.S. Bobryshev^а, A.V. Vedernikova^б, V.V. Voronin^с, N.V. Erina^д, D.A. Tupyshev^е

^{а, б, с, д, е} Ministry of Economic Development of the Russian Federation, Moscow, Russia

^а <https://orcid.org/0000-0002-1724-703X>; ^б <https://orcid.org/0000-0003-2813-1718>;

^с <https://orcid.org/0000-0002-4736-865X>; ^д <https://orcid.org/0000-0002-6956-1194>;

^е <https://orcid.org/0000-0003-3318-7089>

ABSTRACT

In this article, the authors carried out the analysis of principle implementation and application efficiency of strategic forecasting and strategic goal-setting mechanisms in the field of social-economic development. According to the authority distribution in the state management system, we propose to optimize the set of basic documents of strategic planning. Taking into account the criteria of necessity and sufficiency, as well as the existing mechanisms of state management, the scope of regulation, purpose and functional tasks of strategic planning documents at the federal and sectoral levels are specified.

Keywords: forecasting; strategic goal setting; state management

For citation: Bobryshev I.S., Vedernikova A.V., Voronin V.V., Erina N.V., Tupyshev D.A. Forecasting and strategic goal-setting mechanisms of social-economic development of the Russian Federation. *Mir novoi ekonomiki* = *The World of the New Economy*. 2020;14(1):88-100. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-88-100

© Бобрышев И.С., Ведерникова А.В., Воронин В.В., Ерина Н.В., Тюпышев Д.А., 2020



В ходе реализации Федерального закона от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»¹ выявлен ряд проблем, включая недостаточно эффективное сопряжение системы государственного управления и стратегического целеполагания, практическое отсутствие механизмов взаимодействия государства, бизнеса и общественных институтов в достижении целей социально-экономического развития.

Совокупность принятых документов стратегического планирования (около 60 тыс. документов федерального, регионального и муниципального уровня) не обеспечивает скоординированную деятельность участников стратегического планирования, органов государственного и корпоративного управления по реализации стратегических целей, задач и их показателей.

Отмечается низкая эффективность реального мониторинга реализации документов стратегического целеполагания, что усугубляется отсутствием механизмов обратной связи в системе государственного управления по итогам мониторинга, включая механизмы принятия управленческих решений по итогам оценки состояния экономической безопасности, вновь выявленных рисков и вызовов в сфере социально-экономического развития.

Традиционно ключевые приоритеты развития Российской Федерации на краткосрочную перспективу устанавливаются Президентом Российской Федерации в ежегодном послании Федеральному Собранию Российской Федерации, о реализации которого Правительство Российской Федерации докладывает в рамках ежегодного отчета о результатах своей деятельности.

В отличие от практики предшествующих лет, во исполнение послания Федеральному Собранию Российской Федерации 2018 г.² издан Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»³, задающий как базовые ориентиры национальные цели развития Российской Федерации, так и конкретные задачи по отдельным направлениям социально-экономической политики.

Указом определены основные документы стратегического планирования, подлежащие разработке, — «Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2024 года» (<http://static.government.ru/>) и «Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации до 2024 года» (<http://www.economy.gov.ru>).

Правительством Российской Федерации на принципах проектного подхода сформированы конкретные меры государственной политики, разработаны механизмы их реализации, определены объемы и источники финансирования. Ключевыми инструментами государственного управления в сфере социально-экономического развития Российской Федерации являются принятые 12 национальных проектов и комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры. При этом инструментом индикативного планирования и контроля реализации государственной политики является Единый план по достижению национальных целей развития до 2024 года (<http://static.government.ru/>), которым устанавливается прогнозно-плановая траектория выхода показателей социально-экономического развития на целевые уровни.

Таким образом, в системе стратегического целеполагания на федеральном уровне исполнительной власти на практике произошли кардинальные трансформации механизмов формирования и реализации мер государственной политики социально-экономического развития на среднесрочный период.

Соответственно в этих условиях актуальными задачами по совершенствованию стратегического планирования являются системный анализ совокупности документов, разрабатываемых в рамках прогнозирования и целеполагания, на предмет установления их целевого назначения и роли в системе государственного управления, последующая оптимизация системы документов стратегического планирования и практическое внедрение механизмов государственного управления на принципах стратегического планирования.

Целевые ориентиры развития на долгосрочный период (на 12 лет и более), ожидаемый перспективный облик Российской Федерации определяются тремя базовыми документами стратегического планирования, включая стратегический прогноз Российской Федерации, стратегию национальной безопасности Российской Федерации и стратегию

¹ Собрание законодательства Российской Федерации. 30.06.2014. № 26 (часть I). Ст. 3378.

² Парламентская газета. 02.03.2018. № 8.

³ Собрание законодательства Российской Федерации. 14.05.2018. № 20. Ст. 2817.



социально-экономического развития Российской Федерации.

Указанные базовые документы формируют систему официальных взглядов на оптимальный долгосрочный сценарий развития Российской Федерации, систему стратегических задач, решение которых обеспечит Российской Федерации статус мировой державы, твердо отстаивающей национальные интересы, суверенитет и территориальную целостность, конституционные права и свободы своих граждан, а также консолидацию ресурсов и координацию взаимодействия органов государственной власти, субъектов бизнеса и институтов гражданского общества для достижения стратегических целей на основе взаимосвязи и взаимозависимости уровня социально-экономического развития и состояния национальной безопасности.

В социально-экономической сфере принципы стратегического планирования в системе государственного управления реализуются посредством разработки совокупности документов прогнозирования и целеполагания федерального и отраслевого уровня. В связи с этим ранее уже предлагалось оптимизировать совокупность документов прогнозирования и стратегического целеполагания, разрабатываемых на федеральном уровне исполнительной власти [1], с учетом их типологии, иерархических связей и целевого назначения.

В настоящей статье представлена доработанная блок-схема системы стратегического планирования, отражающая ее взаимосвязь с основными компетенциями Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, содержащая замкнутый перечень документов стратегического планирования, количество и целевое назначение которых ограничено в соответствии с критерием необходимости и достаточности для решения задач государственного управления приведена на *рисунке*.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

1. Ключевыми документами прогнозирования, наиболее востребованными в системе государственного управления, являются прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочный период (далее — прогноз социально-экономического развития) и бюджетный прогноз Российской Федерации на среднесрочный период (далее — бюджетный прогноз).

Прогноз социально-экономического развития и бюджетный прогноз разрабатываются в целях макроэкономического анализа внешних и внутренних факторов, условий и оценки индикативных характеристик функционирования экономики Российской Федерации, установления основных параметров бюджета Российской Федерации на среднесрочный период, обоснования параметров федерального бюджета на очередной год и плановый период, а также основных финансово-экономических показателей программно-целевых документов Российской Федерации.

Прогноз социально-экономического развития и бюджетный прогноз являются неотъемлемыми элементами бюджетного проектирования, что установлено Бюджетным кодексом Российской Федерации⁴.

В разработке прогнозных документов, используемых в системе государственного управления, принципиально важным является обеспечение единого методологического подхода при разработке всех видов прогнозов. Недопустима ситуация, при которой отдельные ведомства в ходе разработки прогнозов и стратегических документов могли бы исходить из ведомственных интересов. Возможные риски, приводящие к перекосу прогнозных показателей при бюджетном проектировании, устраняются на этапе принятия единых сценарных условий, обязательных для всех разработчиков.

Разработка прогноза социально-экономического развития и бюджетного прогноза основывается на качественной официальной статистической информации, формирование которой невозможно без применения статистической методологии, соответствующей международным стандартам и принципам статистики.

О высокой степени соответствия отечественной официальной статистики международным стандартам свидетельствуют присоединение Российской Федерации к Специальному стандарту распространения данных и метаданных Международного валютного фонда, результаты оценочных миссий Международного валютного фонда, Всемирного банка и ОЭСР.

В формах федерального статистического наблюдения, проводимого 65 субъектами официального статистического учета, содержится более 58,7 тыс. показателей, которые служат исходными данными

⁴ Собрание законодательства Российской Федерации. 03.08.1998. № 31. Ст. 3823.



ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ				
Верховный Главнокомандующий Вооруженных Сил РФ	Совет Безопасности Российской Федерации	Государственный Совет Российской Федерации	Правительство Российской Федерации	Система государственного управления
				деятельность
				компетенция
I. Блок базовых системообразующих документов				
Стратегический прогноз Российской Федерации				
Стратегия национальной безопасности РФ	Стратегия социально-экономического развития РФ	Прогнозирование	Целеполагание	Президент РФ
Национальные цели и стратегические задачи развития РФ на среднесрочный период (Указ)				
II. Блок национальной безопасности				
Исходные данные (прогнозы) Плана обороны РФ	—	III. Блок социально-экономического развития		
		Прогноз социально-экономического развития РФ	Прогнозирование	
Военная доктрина РФ	Концепция внешней политики РФ	Бюджетный прогноз Российской Федерации		
Морская доктрина РФ	Доктрина информационной безопасности РФ	Стратегия пространственного развития РФ	Целеполагание	Президент РФ, Правительство РФ
	Стратегия экономической безопасности Российской Федерации	Стратегия инвестиционной деятельности в РФ		
План обороны Российской Федерации	Основные направления деятельности Правительства РФ на среднесрочный период	Целеполагание и планирование	Прогнозирование и целеполагание	ФОИВ
Доктрины, концепции (военное планирование), стратегии, основы государственной политики (решение Совета Безопасности РФ)	Прогнозы и стратегии развития отраслей экономики и социальных сфер (по инициативе ФОИВ, субъектов экономики и общества)			
IV. Блок регионального стратегического планирования				
Полномочный представитель Президента Российской Федерации в федеральном округе — координация и контроль	Стратегия развития федерального округа РФ	Целеполагание	Прогнозирование	Субъекты РФ
	Прогноз социально-экономического развития субъекта РФ	Прогнозирование		
	Бюджетный прогноз субъекта РФ	Целеполагание		
	Стратегия социально-экономического развития субъекта РФ	Целеполагание		

Рис. / Fig. Система документов стратегического планирования — механизм государственного управления /

System of strategic planning documents — public administration mechanism

Источник / Source: составлено авторами по материалам URL: <http://gasu.gov.ru> / compiled by the authors according to URL: <https://gasu.gov.ru>

для расчета показателей официальной статистики. При этом в реестре ЕМИСС⁵ содержатся около 5,5 тыс. показателей официальной статистики (в том числе более 2,7 тыс. показателей Росстата). Формирование официальной статистической информации осуществляется на основе более 600 форм федерального статистического наблюдения (в том числе более 200 форм Росстата), в том числе ежегодная отчетность — более 210 форм, ежеквартальная — 140, ежемесячная и еженедельная — более 170, ежесуточная — 55 форм отчетности.

Кроме того, значительные массивы данных, которые могут использоваться в целях мониторинга состояния национальной безопасности и уровня социально-экономического развития, содержатся в иных базах данных государственной информационно-аналитической системы (ГАС) «Управление», включая Федеральную информационную систему статистического планирования. В связи с этим проработка предложений по формированию системы единых исходных данных в указанных целях представляет собой сложную научно-методологическую задачу, для решения которой необходимо привлечение научного сообщества и РАН.

Следует отметить, что экспертные оценки динамики макроэкономических показателей, как правило, являются модельными оценками, полученными с помощью методов качественного и количественного анализа с использованием доступной оперативной информации. В то же время официальная статистическая информация формируется Росстатом на основе первичных отчетных форм федерального статистического наблюдения. Поэтому между «независимыми» модельными оценками и официальными статистическими данными Росстата могут возникать расхождения, обусловленные различиями в методиках формирования исходных данных для расчета показателей.

Отклонения фактически достигнутых значений экономических показателей от их прогнозных значений определяются в основном непредвиденными изменениями внешних условий функционирования экономики. При этом, согласно имеющимся экспертно-аналитическим оценкам, отклонение цен на нефть от прогнозного значения определяет 70% величины отклонений фактических значений макропоказателей от прогнозных. Риски прогнозирования, связанные с изменением внешних условий,

определяются и учитываются в консервативном варианте прогноза социально-экономического развития, показатели которого используются для расчета параметров проектируемого федерального бюджета.

Следует отметить, что указания о необходимости разработки прогнозных документов различного типа и назначения на федеральном, отраслевом, региональном и корпоративном уровне содержатся в 361 федеральном законе и в 2648 нормативных правовых актах Правительства Российской Федерации.

2. При разработке прогноза социально-экономического развития используется развернутая система балансовых методов и экономико-математических моделей, в том числе балансовые методы обоснования прогнозных счетов: производства внутреннего валового продукта; образования и использования доходов в методологии системы национальных счетов 2008 г. (СНС-2008); межотраслевой баланс производства и использования продукции; балансы материальных ресурсов; прогнозный платежный баланс; баланс денежных доходов и расходов населения; баланс трудовых ресурсов; инвестиционные модели и др.

Согласно установленным требованиям, прогноз социально-экономического развития содержит:

- аналитическую оценку достигнутого уровня социально-экономического развития Российской Федерации;
- основные показатели развития мировой экономики на среднесрочный период, включая прогноз мировых цен на отдельные сырьевые ресурсы;
- характеристику условий социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочный период, включая основные показатели демографического и научно-технического развития, состояния окружающей среды и природных ресурсов;
- оценку факторов и ограничений социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочный период;
- показатели базового и консервативного вариантов социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочный период;
- направления и основные показатели социально-экономического развития, балансы по основным видам экономической деятельности и институциональным секторам экономики, показатели развития транспортной и энергетиче-

⁵ Единая межведомственная информационно-статистическая система.



ской инфраструктур на среднесрочный период с учетом проведения мероприятий, содержащихся в государственных программах Российской Федерации;

- основные направления регионального развития на кратко- и среднесрочный период.

Положения прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочный период учитываются при разработке национальных целей и стратегических задач развития Российской Федерации на среднесрочный период, бюджетного прогноза Российской Федерации на среднесрочный период, основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на среднесрочный период, национальных программ, иных программно-целевых и оперативно-плановых документов, индикативно-плановых документов, документов проектного управления.

3. Бюджетный прогноз разрабатывается в целях повышения уровня предсказуемости и снижения уровня неопределенности в реализации бюджетной политики, установления основных параметров бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на среднесрочный период, а также программно-целевых механизмов государственной политики в налоговой, бюджетной и долговой сферах.

В соответствии с требованиями, установленными Правительством Российской Федерации, бюджетный прогноз содержит следующие сведения:

- анализ текущего состояния бюджетной системы Российской Федерации;
- оценку рисков и угроз несбалансированности бюджетов бюджетной системы Российской Федерации с учетом различных вариантов прогноза социально-экономического развития;
- прогноз основных характеристик и иных показателей бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на среднесрочный период;
- структуру расходов и доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, а также параметры государственного долга на среднесрочный период;
- механизмы и меры профилактики рисков и угроз в сфере бюджетной деятельности Российской Федерации.

Положения бюджетного прогноза Российской Федерации на среднесрочный период учитываются при разработке национальных целей и стратегических задач развития Российской Федерации на среднесрочный период, бюджетного прогноза Российской Федерации на среднесрочный период,

основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на среднесрочный период, национальных программ, иных программно-целевых и оперативно-плановых документов, индикативно-плановых документов, документов проектного управления.

4. Следует отметить, что в мировой практике государственного и корпоративного управления социально-экономическими процессами широко используются прогнозы независимых организаций и консультативных органов: SIPRI, StratFor, Moody's Analytics, RAND Corporation, National Intelligence Council, Oxford Analytica и др.

Отечественный опыт прогнозирования в сфере социально-экономического развития включает научно-экспертную деятельность Российской академии наук и научных учреждений, входящих в систему РАН, и отраслевых научных центров, а также экспертных организаций, осуществляющих стратегический анализ состояния отдельных отраслей экономики, социальных сфер и рыночной конъюнктуры в целях выявления и управления рисками в деятельности экономических субъектов.

Однако четкое представление о состоянии сил и средств, занятых в сфере прогнозирования, об основных механизмах использования результатов отраслевого, регионального и корпоративного прогнозирования, а также об уровне востребованности и фактической численности тематических прогнозов отсутствует (исключая прогнозы — исходные данные военного планирования).

В этой связи целесообразно говорить об отсутствии эффективной системы стратегического анализа социально-экономических процессов и научно-экспертного обеспечения органов государственного управления [2].

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Как представляется, среднесрочное стратегическое целеполагание в сфере социально-экономического развития Российской Федерации, определяющее основы бюджетной политики на федеральном и региональном уровне, в необходимой и достаточной мере может быть установлено тремя документами стратегического планирования, включая:

- стратегию инвестиционной деятельности в Российской Федерации на среднесрочный период, устанавливающую целевые ориентиры и базо-



вые механизмы государственной экономической политики;

- стратегию пространственного развития Российской Федерации на среднесрочный период, отражающую основные перспективы экономического развития Российской Федерации в региональном разрезе, с учетом особенностей и преимуществ хозяйственной деятельности субъектов Российской Федерации;

- основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на среднесрочный период, сочетающие элементы целеполагания, организационного и индикативного планирования деятельности высшего органа исполнительной власти Российской Федерации.

В среднесрочной перспективе до 2024 г. приоритетом экономической политики Российской Федерации будет наращивание экономического потенциала страны с темпами роста, превышающими среднемировые темпы, что является базовым условием для прорыва в решении экономических, социальных, инфраструктурных, оборонных и других задач. Для кардинального повышения эффективности национальной экономики и наращивания ее конкурентоспособности задействованы управленческие цифровые технологии, механизмы экономического роста с акцентом на развитие базовых отраслей экономики и использование современных технологий, технологического оборудования и профессиональных кадров. Соответственно важнейшим механизмом и источником экономического роста являются инвестиции в модернизацию и технологическое перевооружение производств, обновление промышленности. Деятельность всей системы государственного управления направлена на повышение инвестиций в основные промышленные и инфраструктурные фонды до 25–27% от объема ВВП, обеспечение высочайшей динамики технологического обновления промышленности, создание высокопроизводительных экспортно-ориентированных секторов, прежде всего — в обрабатывающей промышленности и агропромышленном комплексе.

Собственно говоря, инвестиционная деятельность во всех ее видах и формах — это механизм прямого и непосредственного проявления государственной экономической политики государства как экономического субъекта (помимо нормативно-правового регулирования и контрольно-надзорной деятельности).

Простой анализ приведенного в *таблице* перечня ключевых направлений, отраслей и сфер

инвестиционной деятельности в Российской Федерации, который заведомо имеет характер первого приближения, прямо и непосредственно указывает на необходимость единого стратегического целеполагания государственной инвестиционной политики, как ключевого звена государственного управления в сфере социально-экономического развития Российской Федерации.

Следует отметить, что нормативно-правовое регулирование различных направлений и отраслей инвестиционной деятельности в Российской Федерации осуществляется в рамках 52 федеральных законов, более 500 постановлений Правительства Российской Федерации и 40 указов Президента Российской Федерации.

Учитывая принципиальную важность государственной инвестиционной политики для национальной экономики, документом стратегического целеполагания, ориентированным на повышение инвестиционной привлекательности национальной экономики и инвестиционной активности бизнеса, обеспечивающим координацию усилий федеральных и региональных органов государственного управления, отраслевых научно-производственных и промышленных организаций и объединений, кредитно-финансовых организаций, а также консолидацию бюджетных и внебюджетных финансовых средств, материально-технических, природных и кадровых ресурсов в рамках инфраструктурных, инвестиционных и инновационных проектов с использованием научно-технического и производственного потенциала и конкурентных преимуществ Российской Федерации, может быть стратегия инвестиционной деятельности в Российской Федерации на среднесрочный период.

В интересах государственного управления стратегия инвестиционной деятельности должна содержать следующую информацию:

- анализ структуры и содержания структурных элементов инвестиционной деятельности, факторов и условий ее осуществления в Российской Федерации;
- оценку вызовов, угроз и рисков осуществления инвестиционной деятельности в Российской Федерации (в разрезе основных структурных элементов инвестиционной деятельности);
- цели, основные задачи и приоритеты инвестиционной деятельности в Российской Федерации (в разрезе основных структурных элементов инвестиционной деятельности);



Таблица / Table

Основные направления, отрасли и сферы государственной инвестиционной деятельности в Российской Федерации / Main directions, branches and spheres of state investment activity in the Russian Federation

№	Ключевые направления	Основные отрасли и сферы инвестирования
1	Капитальные вложения и развитие объектов базовой инфраструктуры Российской Федерации	Транспортная система, магистральная инфраструктура и транспортные средства
		Промышленное производство, стратегически важные предприятия и оборонно-промышленный комплекс
		Система связи и информационно-телекоммуникационная инфраструктура
		Топливо-энергетический комплекс и энергетическое машиностроение
		Оперативное оборудование территории в целях обороны и обеспечения национальной безопасности
2	Инвестиции в социальной сфере	Просвещение, образование (среднее обязательное, среднее и высшее профессиональное)
		Сохранение культурного наследия, просветительская и культурная деятельность, туризм и досуг
		Здравоохранение, фармацевтика и медицина
		Экология и улучшение среды обитания, утилизация отходов, реабилитация и рекультивация территорий
		Развитие системы государственного управления и институтов гражданского общества
3	Рациональное природопользование	Поиск (разведка), использование и возобновление природных ресурсов
		Развитие материально-сырьевой базы
4	Кредитно-финансовая деятельность	Развитие национальной банковской инфраструктуры и внутренних финансовых рынков
		Повышение уровня прямых инвестиций, развитие механизмов кредитования отраслей экономики
5	Инвестиции во внешнеэкономическом секторе	Повышение активности на внешних финансовых рынках, привлечение иностранных инвестиций, участие в международных инвестиционных проектах
		Капитальные вложения в зарубежные объекты дипломатической недвижимости и инфраструктуру обеспечения коллективной безопасности
6	Научно-технологическое развитие	Формирование научно-технического задела по приоритетным направлениям развития науки, техники и технологий
		Развитие научно-исследовательского и опытно-конструкторского потенциала, технологическое обновление
		Разработка и организация производства инновационных видов продукции
		Реализация государственной программы вооружения, научных исследований и опытно-конструкторских работ в интересах национальной безопасности

Источник / Source: составлено авторами по материалам URL: <http://gasu.gov.ru> / compiled by the authors according to URL: <https://gasu.gov.ru>.

- механизмы сопряжения мер государственного управления и основных структурных элементов инвестиционной деятельности;
- механизмы сопряжения инвестиционной деятельности Российской Федерации с условиями, требованиями и механизмами международных инвестиционных процессов;
- механизмы разграничения полномочий, координации и консолидации усилий и ресурсов участников инвестиционной деятельности;
- функции и порядок взаимодействия органов государственной власти, государственных корпораций, государственных компаний и акционерных обществ с государственным участием в решении задач государственной инвестиционной политики (в разрезе основных структурных элементов инвестиционной деятельности);
- механизмы мониторинга и оценки состояния инвестиционной деятельности в Российской Федерации.

Положения стратегии инвестиционной деятельности в Российской Федерации на среднесрочный период должны учитываться в отраслевых документах стратегического планирования и стратегии экономической безопасности Российской Федерации при формировании мер государственной политики по реализации стратегических приоритетов национальной безопасности, по достижению национальных целей и решению стратегических задач развития Российской Федерации, при разработке основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на среднесрочный период.

Принимая во внимание размеры территории Российской Федерации, протяженность ее государственной границы, количество приграничных государств, географические и природно-климатические особенности регионов, а также особенности экономической деятельности субъектов Российской Федерации, стратегическое планирование в области пространственного развития является важнейшим направлением в системе государственного управления Российской Федерации.

Вопросы пространственного развития и территориального планирования в Российской Федерации, в том числе, установление функциональных зон, определение планируемого размещения объектов федерального, регионального и муниципального значения, самым тесным образом увязаны с принципами и механизмами федеративного устройства, демографическими показателями и геоэкономическими особенностями Российской Федерации.

При этом стратегическое целеполагание в области пространственного развития Российской Федерации естественным образом привязано к целеполаганию в области инвестиционной деятельности.

Следует отметить, что законодательное и нормативно-правовое регулирование в сфере регионального развития Российской Федерации, в том числе глава 3 Конституции Российской Федерации «Федеративное устройство», ориентировано на разграничение полномочий федеральных и региональных органов государственного управления, на предоставление субъектам Российской Федерации широких возможностей самостоятельного решения проблем социально-экономического развития.

В этом же ключе сформированы Основы государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года⁶.

В Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года⁷ акценты несколько смещены в сторону комплексного подхода, ориентированного на обеспечение территориальной целостности, единства правового и экономического пространства Российской Федерации, а также на обеспечение равных возможностей для реализации конституционных прав и свобод граждан на всей территории Российской Федерации. В то же время можно отметить чрезмерный объем указанной Стратегии и ее информационную перегруженность за счет положений, относящихся к отраслевому стратегическому планированию, а также к компетенции субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

В интересах государственного управления Стратегия пространственного развития Российской Федерации должна содержать совокупность целей, задач и мер государственной политики в области пространственного развития, реализация которых относится к компетенции Правительства Российской Федерации и федеральных органов исполнительной власти. Такой подход соответствует тезису стратегии национальной безопасности Российской Федерации о том, что устойчивое состояние национальной безопасности обеспечивается за счет сбалансированного, комплексного и системного развития субъектов Российской Федерации, расширения и укрепления хозяйственных связей между ними.

⁶ Собрание законодательства Российской Федерации. 23.01.2017. № 4. Ст. 637.

⁷ Собрание законодательства Российской Федерации. 18.02.2019. № 7 (часть II). Ст. 702.



Соответственно стратегия пространственного развития Российской Федерации на среднесрочный период разрабатывается в целях формирования приоритетов в области совершенствования системы расселения и территориальной организации национальной экономики, территориального планирования базовой инфраструктуры энергетики, высшего образования, здравоохранения, федерального транспорта (железнодорожного, воздушного, морского, речного, трубопроводного транспорта), автомобильных дорог федерального и регионального значения, обороны страны, государственной и общественной безопасности, а также сопряжения основных задач и целевых ориентиров стратегического планирования на федеральном и региональном уровнях в сфере социально-экономического развития.

Как представляется, стратегия пространственного развития Российской Федерации на среднесрочный период содержит следующую информацию:

- анализ тенденций, вызовов и рисков в области пространственного развития Российской Федерации;
- ключевые направления, цели и принципы государственной политики пространственного развития Российской Федерации;
- основные задачи, приоритеты и меры государственной политики пространственного развития Российской Федерации;
- целевые сценарии пространственного развития федеральных округов Российской Федерации;
- поэтапный приоритетный (целевой) сценарий развития единого экономического пространства Российской Федерации;
- механизмы реализации государственной политики пространственного развития Российской Федерации;
- приложения, содержащие перечни перспективных центров экономического роста, геостратегических территорий Российской Федерации, перспективных экономических специализаций субъектов Российской Федерации, а также целевые показатели пространственного развития Российской Федерации.

Положения стратегии пространственного развития Российской Федерации на среднесрочный период учитываются при подготовке документов территориального планирования, предусмотренных Градостроительным кодексом Российской Федерации, при реализации полномочий по предметам ведения Российской Федерации, включая вопро-

сы совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, а также при разработке стратегий социально-экономического развития субъектов Российской Федерации.

Стратегическое планирование деятельности Правительства Российской Федерации как высшего органа исполнительной власти осуществляется посредством разработки Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на среднесрочный период (далее — ОНДП) — особого вида документов стратегического планирования, в котором сочетаются признаки и элементы стратегического целеполагания, индикативного и оперативного планирования.

Полагаем, что ОНДП являются механизмом сопряжения стратегического целеполагания и тактического планирования деятельности федеральных органов исполнительной власти по достижению национальных целей и решению стратегических задач развития Российской Федерации, заданных базовыми документами стратегического планирования.

ОНДП также определяют целевые ориентиры реализации полномочий Правительства Российской Федерации, включают распределение персональной ответственности членов Правительства Российской Федерации за достижение целевых индикаторов социально-экономического развития.

Разработка и корректировка ОНДП осуществляется в целях реализации Указа Президента Российской Федерации о национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации, стратегии социально-экономического развития Российской Федерации, стратегии национальной безопасности Российской Федерации, стратегии инвестиционной деятельности в Российской Федерации и стратегии пространственного развития Российской Федерации, с учетом текущих версий прогноза социально-экономического развития Российской Федерации и бюджетного прогноза Российской Федерации на среднесрочный период.

ОНДП содержат ключевые положения тактического целеполагания в сфере социально-экономического развития, включая:

- анализ социально-экономических условий, определяющих приоритеты деятельности Правительства Российской Федерации;
- ключевые меры, действия и механизмы достижения национальных целей на среднесрочный период, информацию о кураторе направления — заместителе Председателя Правительства Российской Федерации;



- целевые ориентиры национальных программ (проектов) стратегического развития Российской Федерации на среднесрочный период;

- иные приоритеты, задачи и целевые ориентиры деятельности Правительства Российской Федерации по региональному развитию, развитию отдельных отраслей экономики и социальных сфер.

ОНДП формируют базис партнерских взаимоотношений органов государственного управления, субъектов экономической деятельности и институтов гражданского общества, которые регулируются отраслевыми документами стратегического планирования — прогнозами и стратегиями развития отдельных отраслей экономики и социальных сфер.

Отраслевые документы стратегического планирования включают совокупность прогнозов и стратегий развития отдельных отраслей экономики и социальных сфер, которые разрабатываются, корректируются и утверждаются федеральными органами исполнительной власти в инициативном порядке во взаимодействии с отраслевыми бизнес-структурами, корпорациями и организациями.

Отраслевые документы стратегического планирования разрабатываются с целью обозначить долгосрочные ориентиры для бизнеса в области развития производственной инфраструктуры, энергетической и минерально-сырьевой баз, рынка рабочей силы, социальной инфраструктуры, науки и технологий; определить приоритеты государственного управления в отраслях экономики и социальных сферах, снизить риски производственных коопераций при принятии долгосрочных инвестиционных решений.

Правительство Российской Федерации может в установленном порядке принимать решение о разработке и утверждении отраслевых документов стратегического планирования в отдельных стратегически важных отраслях и социальных сферах, требующих активной государственной поддержки и регулирования.

Типовые требования к порядку разработки и реализации отраслевых документов стратегического планирования определяются Правительством Российской Федерации и содержат следующую информацию:

- оценку состояния отрасли экономики или социальной сферы;
- целевые параметры развития соответствующей сферы социально-экономического развития по одному или нескольким вариантам прогноза

социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочный период;

- приоритеты, цели, основные задачи и способы их эффективного достижения и решения в соответствующей отрасли или социальной сфере;

- механизмы государственного управления и взаимодействия с отраслевыми бизнес-структурами, корпорациями и организациями, обеспечивающие устойчивое развитие соответствующей отрасли экономики или социальной сферы;

- механизмы сопряжения целей и задач государственной политики и корпоративных программ развития и производственных планов в соответствующей отрасли экономики или социальной сфере;

- сроки, этапы и ожидаемые результаты проведения ключевых мероприятий в системе государственного и корпоративного управления в соответствующей отрасли экономики или социальной сфере;

- перечень показателей развития отрасли экономики или социальной сферы для мониторинга ее состояния и оценки эффективности мер государственной политики.

Положения отраслевых документов стратегического планирования учитываются при разработке программно-целевых и организационно-плановых документов федерального и отраслевого уровня, а также инвестиционных проектов и программ корпоративного развития в соответствующей отрасли экономики или социальной сфере.

Практический интерес для системы государственного управления представляют иерархия документов стратегического планирования, последовательность их разработки и порядок корректировки в рамках единого цикла стратегического планирования, основные функциональные связи между документами стратегического планирования, учитывающие их целевое назначение.

Как представляется, нормативное закрепление указанных положений создает основу для совершенствования механизмов государственного управления на принципах стратегического планирования [3].

Следует отметить, что в рамках предлагаемого подхода особое место в системе стратегического планирования занимает ежегодное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации. Наряду



с решениями Президента Российской Федерации по итогам ежегодной оценки состояния национальной безопасности Российской Федерации и отчетом Правительства Российской Федерации о результатах деятельности за отчетный период, послание Президента Российской Федерации формирует «обратную связь» в замкнутом контуре государственного управления, обеспечивающую контроль достижения стратегических целей, уточнение приоритетов и задач государственной политики, оперативную корректировку мер государственной политики с учетом вновь выявленных внешних и внутренних угроз и рисков.

При этом, как представляется, создаются предпосылки для практического взаимодействия отраслевых органов исполнительной власти с сектором корпоративного управления в части,

касающейся сопряжения целей, основных задач и ожидаемых результатов экономической деятельности в интересах достижения национальных целей и стратегического развития Российской Федерации.

Представленные в настоящей статье предложения по оптимизации системы документов, разрабатываемых в рамках прогнозирования и целеполагания, и механизмов стратегического планирования в целом имеют научно-методологический характер и направлены на выработку ключевых управленческих решений по преодолению выявленных проблем государственного стратегического планирования, на комплексную и эффективную реализацию принципов стратегического планирования в системе государственного управления Российской Федерации.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Федорищев В.А., Воронин В.В., Гайнулин Д.Г. Структура системы документов стратегического планирования Российской Федерации. *Труды Вольного экономического общества России*. 2016;(197):37–53.
2. Воронин В.В., Бобрышев И.С., Ерина Н.В. Формирование программ научных исследований в области стратегического планирования социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности. Сборник материалов заседания экспертной сессии симпозиума «Проблемы стратегического управления». М.: Когито-Центр; 2019.
3. Гайнулин Д.Г., Воронин В.В., Панчихина О.В., Пальчиков Е.А., Тюпышев Д.А. Система стратегического планирования Российской Федерации: риски и перспективы. *Инновации*. 2018;4(234):29–35.

REFERENCES

1. Fedorishev V.A., Voronin V.V., Gaynulin D.G. The structure of strategic planning documents system in the Russian Federation. Moscow: Trudy Volnogo ekonomicheskogo obschestva, 2016;197:37–53. (In Russ.).
2. Voronin V.V., Bobryshev I.S., Erina N.V. Formation of research programs in the field of strategic planning of socio-economic development and national security. Materials of Symposium “Problems of strategic Planning”. Moscow: Cogito-Centre; 2019:20–28. (In Russ.).
3. Gaynulin D.G., Voronin V.V., Panchihina O.V., Palchikov E.A., Tyupyshev D.A. The strategy planning system in the Russian Federation: challenges & outlook. St. Petersburg: *Innovations*. 2018;4(234):29–35. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Игорь Сергеевич Бобрышев — референт Минэкономразвития России, Москва, Россия
bobryshevis@gmail.com

Анна Владимировна Ведерникова — начальник отдела Минэкономразвития России, Москва, Россия
Anna.v.vedernikova@gmail.ru

Валерий Владимирович Воронин — кандидат физико-математических наук, старший научный сотрудник, ведущий эксперт Минэкономразвития России, Москва, Россия
Voronin-v-v@rambler.ru

Нелли Викторовна Ерина — главный специалист-эксперт Минэкономразвития России, аспирант Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия
Erina-nelly1@mail.ru

Денис Анатольевич Тюпышев — заместитель директора Департамента Минэкономразвития России, Москва, Россия
dionisiy1919@yandex.ru



ABOUT THE AUTHORS

Igor S. Bobryshev — referent, Ministry of economic development of the Russian Federation, Moscow, Russia
bobryshevis@gmail.com

Anna V. Vedernikova — head of a division, Ministry of economic development of the Russian Federation, Moscow, Russia

Anna.v.vedernikova@gmail.ru

Valery V. Voronin — Cand. Sci. (Physics & Mathematics), leading expert, Ministry of economic development of the Russian Federation, Moscow, Russia

Voronin-v-v@rambler.ru

Nelly V. Erina — chief expert — specialist, Ministry of economic development of the Russian Federation; postgraduate student, Moscow State University named after M. V. Lomonosov, Moscow, Russia

Erina-nelly1@mail.ru

Denis A. Tyupyshev — Deputy Director of Department, Ministry of economic development of the Russian Federation, Moscow, Russia

dionisiy1919@yandex.ru

Заявленный вклад авторов:

Бобрышев И.С. — анализ приоритетов и задач инвестиционной деятельности, целевое назначение и содержание стратегии инвестиционной деятельности в Российской Федерации.

Ведерникова А.В. — анализ приоритетов пространственного развития, целевое назначение и содержание документов территориального и пространственного развития.

Воронин В.В. — архитектура системы документов стратегического планирования в привязке к системе государственного управления.

Ерина Н.В. — стратегическое планирование высшего органа исполнительной власти, отраслевые документы стратегического планирования.

Тюпышев Д.А. — механизмы и задачи прогнозирования в системе государственного управления, целевое назначение прогноза социально-экономического развития и бюджетного прогноза.

Authors' declared contribution:

Bobryshev I. S. — analysis of investment priorities and objectives, purpose and content of strategy of investment activities in the Russian Federation;

Vedernikova A. V. — analysis of spatial development priorities, purpose and content of territorial and spatial development documents;

Voronin V. V. — an architecture of the system of strategic planning documents concerning the system of state management and public administration;

Erina N. V. — strategic planning of the highest executive authority, industry documents of strategic planning;

Tyupyshev D. A. — mechanisms and tasks of forecasting in the system of state management and public administration, the purpose of the forecast of socio-economic development and budget forecast.

Статья поступила 18.01.2020; принята к публикации 10.02.2020.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article received on 18.01.2020 accepted for publication on 10.02.2020.

The authors read and approved the final version of the manuscript.

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-101-107
УДК 338.012(045)
JEL F63, I20, O10

Когнитивные компетенции выпускника в условиях становления знаниево-цифровой экономики

Н.О. Васецкая

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-1921-5453>

АННОТАЦИЯ

Процессы глобализации и интернализации, развитие наукоемких технологий и новых производств, цифровизация экономики приводят к необходимости подготовки кадров с принципиально новым набором компетенций для удовлетворения сформировавшихся потребностей организаций-заказчиков. Статья посвящена изучению когнитивных компетенций как ключевых компонентов в структуре личности выпускника университета в знаниево-цифровой экономике, востребованного на рынке труда. Исследование базируется на контент-анализе и сравнительном анализе. Рассмотрена тенденция смены образовательной парадигмы, основанная на обновлении методологии современного образовательного процесса, в том числе посредством интеграции образовательной, научно-исследовательской и инновационной деятельности как стратегии развития современной экономики. Показана необходимость включения в перечень ключевых компетенций выпускника. Рассмотрено понятие «когнитивные компетенции», сформулированное ведущими учеными, занимающимися исследованием данной проблематики. Представлена авторская модель и структура когнитивных компетенций, разработанная для выпускников университетов в условиях новой экономики, представляющая собой совокупность развития умственного, физического, эмоционального и духовного интеллектов. Особое внимание уделено принципиально новой роли преподавателя в образовательном процессе, при котором студент не просто получает от него информацию, а обучается методологии самостоятельной «добычи» знаний.

Ключевые слова: когнитивные компетенции; ключевые компетенции; система высшего образования; знаниево-цифровая экономика; процессы интеграции; методология научного исследования

Для цитирования: Васецкая Н.О. Когнитивные компетенции выпускника в условиях становления знаниево-цифровой экономики. *Мир новой экономики*. 2020;14(1):101-107. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-101-107

ORIGINAL PAPER

Cognitive Competencies of Graduates in the Conditions of Formation of the Knowledge-Digital Economy

N.O. Vasetskaya

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-1921-5453>

ABSTRACT

The processes of globalisation and internalisation in the world community, the development of high technologies and new industries, the digitalisation of the economy lead to the need for training with a fundamentally new set of competencies to meet the needs of customer organisations. The article is devoted to the study of cognitive competencies as key components in the structure of a university graduate's personality in the knowledge-digital economy, which is in demand in the labour market. The article deals with the trend of changing the educational paradigm, based on updating the methodology of the modern educational process, including through the integration of educational, research and innovation activities as a strategy for the development of the modern economy. The necessity of inclusion in the list of key competencies of graduates. The author also discusses the concept of "cognitive competence" formulated by leading scientists involved in the study of this problem. The article presents the author's model and structure of cognitive

competencies developed for University graduates in the new economy, which is a set of development of mental, physical, emotional and spiritual intelligence. The author paid special attention to the fundamentally new role of the teacher in the educational process, in which the student does not just receive information from the teacher, but learns the methodology of independent “production” of knowledge.

Keywords: cognitive competences; key competencies; higher education system; knowledge-digital economy; integration processes; methodology of scientific research

For citation: Vasetskaya NO. Cognitive competencies of graduates in the conditions of formation of the knowledge-digital economy. *Mir novoi ekonomiki = The World of the New Economy*. 2020;14(1):101-107. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-101-107

Развитие наукоемких технологий и высокотехнологичных производств становится общемировой тенденцией в современном обществе и неотъемлемым фактором формирования знаниево-цифровой экономики. Глобализация и интернализация рынков, интенсивное развитие информационно-коммутационных и наукоемких компьютерных технологий, необходимость решения междисциплинарных мега-задач, интеграция фундаментальных и прикладных исследований оказывают влияние на изменение роли кадров в жизни общества и промышленном производстве. Для удовлетворения сформировавшихся потребностей заказчиков необходимы трансформация сложившейся системы высшего образования и кардинальное изменение роли университетов в образовательном процессе.

Стремительное развитие компьютерных, нано- и биотехнологий, создание с применением нанотехнологий новых функциональных и smart-материалов, сплавов, композитных структур, «цифровых двойников» и систем Big Data требуют от современного специалиста не просто владения более широким спектром ключевых компетенций по сравнению с теми навыками и умениями, которые он получает в результате освоения узкоспециализированных традиционных образовательных дисциплин, а приобретения когнитивных компетенций, основанных на умениях и относящихся к самостоятельной познавательной деятельности.

Отличительными чертами знаниево-цифровой экономики наряду с процессами цифровизации являются постоянный прирост человеческого капитала, увеличение доли «интеллектуальных» специальностей и, как следствие, понимание существенной роли высшего образования в обществе и экономике страны. Основным условием формирования новой парадигмы образования является обновление методологии современного

образовательного процесса на основе развития интеллектуального человеческого капитала как основного фактора производства в знаниево-цифровой экономике [1, 2].

Следует отметить, что для процесса подготовки кадров необходима интеграция науки, образования и производства, в результате которой обучение происходит через решение реальных задач промышленности посредством выполнения НИР, НИОКР и пр., на базе создаваемых интеграционных образовательных структур (базовых кафедр, объединенных лабораторий, научно-исследовательских комплексов) [3] с использованием достижений современной науки и техники.

Появление компетентностного подхода в России связывают с ее участием в Болонском процессе и началом разработки национальных рамок квалификаций, основанных на компетенциях. В российской системе образования компетентностный подход обозначен в Федеральном законе от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. 23.07.2013) «Об образовании в Российской Федерации» и является основой ФГОС третьего поколения как объективно отражающий полученные знания, умения и навыки, которые могут быть применены для решения конкретных задач профессиональной деятельности.

В связи с этим постановка вопроса о развитии когнитивных компетенций выпускников является как никогда актуальной и требует исследования.

В условиях знаниево-цифровой экономики одной из основных задач университета становится развитие когнитивной компетенции будущего специалиста. Однако анализ научных работ зарубежных и российских ученых, занимающихся проблемами формирования когнитивных компетенций, показывает, что единого мнения о данной проблеме пока не выработано. Однако многие исследователи, изучающие данный вопрос, обращают внимание на его нетривиальный и разноплановый характер [4–7].

Таблица 1 / Table 1

**Основные подходы к определению понятия «когнитивная компетенция» /
The main approaches to the definition of “cognitive competence”**

Автор	Определение
Потанина О.В. [4]	Совокупность взаимосвязанных качеств личности, необходимых для осуществления личностной, профессиональной и социально значимой продуктивной деятельности
Зеер Э.Ф., Павлова А.М. и др. [5]	Обладание знаниями, позволяющими судить о чем-либо, способность соблюдать установленный стандарт, применяемый в какой-либо профессии
Гилев А.А. [9]	Компетенции, проявляемые в процессе познавательной деятельности, связанной с обработкой информации для достижения какой-то цели, обычно для решения проблем или задач
Гейн А.Г., Некрасов В.П. [6]	Готовность выпускника к принятию эффективных решений в различных производственных ситуациях с опорой на полученные в вузе знания и умения
Хутмахер В. [10]	Способность учиться на протяжении жизни в качестве основы непрерывного образования в контексте как личной профессиональной, так и социальной жизни
Хуторской А.В. [7]	Совокупность компетенций учащегося в сфере самостоятельной познавательной деятельности, включая элементы логической, методологической, общенаучной деятельности, решение поставленных задач
Паничев С.А. [11]	Компетенция, определяющая продуктивность профессиональной деятельности (умение учиться и обновлять свои знания, самостоятельность, готовность и способность принимать ответственные решения, особенности мышления)
Бояцис Р. [12]	Способность применять имеющиеся знания и умения в новых ситуациях профессиональной жизни, проявляющаяся в организации и планировании работы, в необычных ситуациях и нововведениях

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

Термин «компетенция» впервые был употреблен Р. Уайтом в 1959 г. в научной работе, посвященной описанию качеств и способностей выпускника университета, которые сформированы в процессе обучения высокой мотивацией к ее выполнению [8]. Проводя аналогию между когнитивными компетенциями и мотивационными тенденциями, Уайт определил компетентность как «...эффективное взаимодействие человека с окружающей средой...» и утверждал, что в числе личностных характеристик выпускника должна быть «компетентностная мотивация» в дополнение к компетенции, которую можно трактовать как сформированную способность.

Основные определения данного термина, встречающиеся в научной литературе, представлены в табл. 1.

На основе анализа представленных определений автором предложена следующая формулировка

когнитивных компетенций. Когнитивные (познавательные) компетенции — проявляемые в процессе познавательной деятельности, связанной с обработкой информации для решения поставленной задачи. Они включают в себя как официальные знания, навыки и способности, полученные при обучении, так и неофициальные, основанные на индивидуальном опыте и саморазвитии.

В настоящее время Европейским сообществом в профессиональном образовании особое внимание уделяется пяти ключевым компетенциям (табл. 2).

Под социально-личностными компетенциями понимается способность работника совмещать жизненные ценности, теоретические знания, практические навыки и индивидуальные особенности, обеспечивать реализацию профессиональной деятельности на основе общепринятых моральных норм.

Таблица 2 / Table 2

Характеристики ключевых компетенций / Characteristics of key competencies

Компетенция	Содержание компетенции
Социально-личностная	Способность и готовность к саморазвитию, сотрудничеству, взаимодействию, поддержке отношений с другими людьми, группой и обществом, анализу и оценке возможных путей развития, требований и ограничений в личной, трудовой и общественной жизни
Коммуникативная	Владение технологиями устного и письменного общения на разных языках, в том числе и компьютерного программирования, умение пользоваться интернетом
Информационная	Обладание информационным ресурсом, владение информационными технологиями, критичное отношение к полученной информации
Профессиональная	Готовность осуществлять предусмотренные виды профессиональной деятельности с применением знаний, умений и навыков, полученных в процессе обучения
Когнитивная	Стремление к саморазвитию, обогащению профессиональной компетенции; способность к самостоятельной работе, приобретению знаний и умений, критическому осмыслению накопленных знаний, творческому мышлению, инновациям, креативности; готовность к постоянному повышению профессионального уровня с использованием современных образовательных и информационных технологий; потребность в самореализации

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

Профессиональная компетентность определяется опытом работы и личностными характеристиками работника, его стремлением к реализации потенциала, творческом отношении к делу.

Коммуникативные и информационные компетенции рассматриваются как неотъемлемые структурные составляющие профессиональной компетенции выпускника и определяют его способность удовлетворять информационные потребности в профессиональной сфере и умение транслировать переработанную информацию в процессе коммуникации [13–15].

Современное образование в университете решает в основном задачу формирования знаний, умений и навыков, а развитие и воспитание студентов рассматривается как «побочный продукт» процесса обучения. Образовательные программы, реализуемые университетами в эпоху развития знаниево-цифровой экономики, должны опираться на технологии, основанные на теориях развивающего и проблемного обучения, и отражать не только знаниевый компонент, но и психологическое содержание основных сфер человеческой деятельности, а также личностные особенности обучающихся, что не предусмотрено в традиционных университетах.

Наиболее ярким примером университета, в котором социально-личностные и когнитивные компетенции имеют ключевое значение, является Стэнфордский университет (Stanford University). Так, его целью является «формирование интеллектуально и эмоционально великого человека...», а для его выпускников личные миссии и смыслы обучения являются так называемым «компасом», который определяет направление их карьеры [16].

Приведенная выше характеристика ключевых компетенций и анализ научной литературы позволяет обозначить отличия между выпускником традиционного университета и выпускником университета в знаниево-цифровой экономике. Итак, выпускник традиционного университета — это человек, обладающий необходимыми для данной квалификации знаниями, умениями и навыками. Выпускник университета в знаниево-цифровой экономике — это профессионально компетентный работник с хорошо выраженными социально-личностными и когнитивными качествами и компетенциями, отличающийся индивидуальным стилем деятельности.

Таким образом, важным компонентом в структуре личности выпускника выступают когнитив-



Рис. / Fig. Структура когнитивной компетенции выпускника университета в знаниево-цифровой экономике /
The structure of cognitive competence of a university graduate in the knowledge-digital economy

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

ные компетенции, формирующие его конкурентные преимущества на рынке труда.

Когнитивная сфера включает в себя психические процессы, основанные на восприятии, распознавании образов, памяти, воображении, языковых функциях, психологии развития, мышлении и решении задач и играющие значимую роль в образовательной деятельности. Также при формировании когнитивной компетенции необходимо отметить важность физического состояния личности, так как, чем гармоничнее физическое развитие тела человека, тем совершеннее в умственном и духовном отношении его мозг [17]. На основе обозначенных нами качеств будущего выпускника университета структуру когнитивной компетенции можно условно представить следующим образом (см. рисунок).

Представленные составляющие когнитивной компетенции можно охарактеризовать следующим образом:

- развитие умственного интеллекта — обучение методологии научного поиска и развития интеллектуальных качеств;
- развитие физического интеллекта — обучение методологии сохранения физического здоровья и физических качеств;
- развитие эмоционального интеллекта — обучение методологии сохранения душевного здоровья и развития эмоциональных качеств;

- развитие духовного интеллекта — обучение методологии сохранения духовного здоровья и развития духовных качеств.

В университете будущего приоритетом должна быть не передача знаний от преподавателя студенту в форме информации, а обучение методологии самостоятельной добычи знаний (как информации, апробированной практикой), т.е. активная методологически обеспеченная поисковая деятельность. Процесс добычи знаний в рамках программы, а также полноценный научный поиск у студента и преподавателя должен быть совместным. В связи с этим трансформируются функции преподавателя — от проводника информации к проводнику методологии, организатору и активному участнику научного исследования, наставнику, который умеет качественно планировать и проводить научный поиск и способен этому научить студента, помочь ему освоить необходимые навыки.

Развитие человека во всех этих направлениях и формирование у него когнитивных компетенций происходит с помощью таких приемов, как проектное обучение, персонификация, работа с источниками, обучение на базе инновационных интегрированных структурных подразделений (базовые кафедры, объединенные лаборатории, научно-исследовательские комплексы) и др., т.е. через интеграцию образовательной, научной и инновационной деятельности.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Becker G. S. Human Capital. N.Y.: Columbia University Press; 1964. 187 p.
2. Кондаурова И. А. Знания и человеческий капитал в системе факторов производства новой экономики. *Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС*. 2016;(4):136–142.
3. Васецкая Н. О., Клочков Ю. С. Интегрированные инновационные научно-образовательные структуры как инструмент подготовки профессиональных кадров в области инженерно-технического образования. СПб.: БМВ и К; 2017. 159 с.
4. Потанина О. В. Когнитивная компетенция будущего инженера: сущность, структура, содержание. *Вестник Башкирского университета*. 2009;14(1):298–301.
5. Зеер Э. Ф., Павлова А. М., Сыманюк Э. Э. Модернизация профессионального образования: Компетентностный подход. М.: МПСИ; 2005. 52 с.
6. Gein A. G., Nekrasov V. P. Metacognitive Invariants as Psychological-Pedagogical Factors of Training. *Universal Journal of Educational Research*. 2013;1(2):128–132.
7. Хуторской А. В. Технология проектирования ключевых и предметных компетенций. URL: <http://eidos.ru/journal/2005/1212.htm>.
8. White R. W. Motivation reconsidered: the concept of competence. *Psychological review*. 1959;(66):297–333.
9. Гилев А. А. Основные индикаторы когнитивных компетенций. *Вестник Самарского государственного технического университета. Серия «Психолого-педагогические науки»*. 2014;(1):53–61.
10. Hutmacher Walo. Key competencies for Europe // Report of the Symposium Berne, Switzerland 27–30 March, 1996. Council for Cultural Co-operation (CDCC) a Secondary Education for Europe. Strasburg; 1997. p.11.
11. Паничев С. А. Математические структуры как основа построения естественно-научных учебных курсов. *Образование и наука*. 2004;5(29):108–113.
12. Boyatzis R. E. The competent manager: a model for effective performance. New York: Wiley; 1982. 327 p.
13. Клименко Е. И. Информационно-коммуникативная компетенция — ключевое понятие современного образования. *Молодой ученый*. 2015;(22):816–818.
14. Roos T. G. Die Arbeitswelt im Jahre 2020: Was bedeutet sie für die Bildung. Leicht geändert für Thurgauer Zeitung, 18 Juni, 2002.
15. Savignon S. J. Communicative Competence: Theory and Classroom Practice. New York: McGraw-Hill; 1997. 272 p.
16. Форсайт 2025: трансформация бакалаврских программ, опыт Стэнфордского университета. URL: https://kpfu.ru/portal/docs/F_1516133873/Transformaciya.bakalavrskich.programm..Opyt.Stenfordskogo.universiteta.pdf/.
17. Любимова Н. Н., Нескрябина О. Ф. Гармоничное развитие личности: методологические аспекты и ценностное измерение. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=11735>.

REFERENCES

1. Becker G. S. Human Capital. N.Y.: Columbia University Press; 1964.
2. Kondaurova I. A. Knowledge and human capital in the system of production factors of the new economy. *Gosudarstvennoe i munitsipal'noe upravlenie. Uchenye zapiski SKAGS*. 2016;4:136–142. (In Russ.).
3. Vasetskaya N. O., Klochkov Yu. S. Integrated innovative scientific and educational structures as a tool for training professionals in the field of engineering and technical education. St. Petersburg: Publishing house “BMW and K»; 2017. (In Russ.).
4. Potanina O. V. Cognitive competence of future engineer: essence, structure, content. *Vestnik Bashkirskogo universiteta*. 2009;14(1):298–301. (In Russ.).
5. Zeer E. F., Pavlova A. M., Cimanuk E. E. Modernization of professional education: Competence approach. Moscow: MPSI; 2005. (In Russ.).
6. Gein A. G., Nekrasov V. P. Metacognitive Invariants as Psychological-Pedagogical Factors of Training. *Universal Journal of Educational Research*. 2013;1(2):128–132.
7. Khutorskoy A. V. Design technology of key and subject competencies. *Internet journal “Eidos”*. 2005. URL: <http://eidos.ru/journal/2005/1212.htm> (accessed on 02.09.2019).

8. White R. W. Motivation reconsidered: the concept of competence. *Psychological review*. 1959;66:297–333.
9. Gilev A. A. Main indicators of cognitive competences. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya «Psikhologo-pedagogicheskie nauki»*. 2014;1:53–61. (In Russ.).
10. Hutmacher W. Key competencies for Europe. Report of the Symposium Berne, Switzerland 27–30 March 1996. Council for Cultural Co-operation (CDCC) a Secondary Education for Europe. Strasburg; 1997.
11. Panichev S. A. Mathematical structures as a basis for constructing natural science training courses. *Obrazovanie i nauka*. 2004;5(29):108–113. (In Russ.).
12. Boyatzis R. E. The competent manager: a model for effective performance. New York: Wiley; 1982.
13. Klimenko E. I. Information and communication competence — the key concept of modern education. *Molodoj uchenyj*. 2015;22:816–818. (In Russ.).
14. Roos TG. Die Arbeitswelt im Jahre 2020: Was bedeutet sie für die Bildung. Leicht geändert für Thurgauer Zeitung; 18 Juni, 2002.
15. Savignon S. J. Communicative Competence: Theory and Classroom Practice. New York: McGraw-Hill; 1997.
16. Foresight 2025: transforming undergraduate programs, the Stanford University experience. URL: https://kpfu.ru/portal/docs/F_1516133873/Transformaciya.bakalavrskikh.programmOpyt.Stenfordskogo.universiteta.pdf. (accessed on 15.09.2019). (In Russ.).
17. Lyubimova N. N., Neskriabina O. F. Harmonious development of personality: methodological aspects and value dimension. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya*. 2013;6. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=11735>. (accessed on 15.09.2019). (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Наталья Олеговна Васецкая — кандидат физико-математических наук, докторант, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия
nat.vasetskaya@yandex.ru

ABOUT THE AUTHOR

Natalia O. Vasetskaya — Cand. Sci. (Math.-Phis.), doctoral student, Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russia
nat.vasetskaya@yandex.ru

Статья поступила 13.09.2019; принята к публикации 10.10.2019.

Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.

The article received on 13.09.2019; accepted for publication on 10.10.2019.

The author read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-108-122

УДК 330(045)

JEL H41, H51, I1

Эффективность реформирования бюджетной сети в сфере здравоохранения в 2010-х годах

И.А. Соколов^а, И.Н. Филиппова^б^а Институт макроэкономических исследований ВАВТ Минэкономразвития России, Москва, Россия; Институт прикладных экономических исследований РАНХиГС, Москва, Россия;^б Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара, Москва, Россия;

Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0002-0431-4993>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-8506-1595>

АННОТАЦИЯ

За последнее десятилетие система здравоохранения в России претерпела значительное реформирование: изменение регулирования организаций бюджетной сети, введение нормативов финансирования, выполнение майского указа Президента РФ № 597 в части оплаты труда отдельных категорий сотрудников медицинских организаций, переход на одноканальное финансирование. Его результаты отнюдь не однозначные: на фоне заметных оптимизационных достижений при сохранении показателей проводимых операций и обслуженных пациентов наблюдался рост общего уровня летальности в стране.

Настоящее исследование направлено на оценку эффекта проведенных в 2010-х гг. реформ сферы здравоохранения. Для этого сначала с помощью метода анализа среды функционирования (DEA) оценивается эффективность функционирования региональной бюджетной сети, а затем определяются факторы, оказавшие наибольшее влияние на полученный показатель эффективности. Среди таких факторов отдельно анализируются организационно-правовая структура бюджетной сети в регионе и фиктивная переменная перехода на одноканальное финансирование. Результаты показывают, что преобразование учреждений в автономные согласно Федеральному закону от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» не оказало положительного влияния на эффективность системы здравоохранения в регионах. В то же время переход на одноканальное финансирование имел некоторый положительный эффект, который, однако, нельзя считать устойчивым. Следовательно, требуются дополнительные исследования за последующие периоды. И хотя проведенные преобразования оказали некоторое влияние на эффективность деятельности учреждений бюджетной сети, они не решили такие фундаментальные проблемы системы здравоохранения, как хроническое недофинансирование и региональная дифференциация.

Ключевые слова: здравоохранение; оценка эффективности; DEA; анализ среды функционирования; реформы; бюджетная сеть

Для цитирования: Соколов И.А., Филиппова И.Н. Эффективность реформирования бюджетной сети в сфере здравоохранения в 2010-х годах. 2020;14(1):108-122. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-108-122

ORIGINAL PAPER

Effectiveness of Reforming the Budget Network in the Health Sector in the 2010s

I.A. Sokolov^а, I.N. Filippova^б^а Institut of macroeconomic research, Russian Foreign Trade Academy of Ministry of economic development of Russia, Moscow, Russia; Institute of Applied Economic Research, RANEPA, Moscow, Russia;^б Gaidar Institute of Economic Policy, Moscow, Russia; Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia^а <https://orcid.org/0000-0002-0431-4993>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-8506-1595>

ABSTRACT

Over the last decade, the health care system in Russia has carried out significant reforms: changes in the budget network regulation, the introduction of financing standards, the May Decree No. 597 implementation regarding specific categories medical organizations employees' salaries, the transition to single-channel financing. At the same time, the results are ambiguous: against the background of noticeable optimization achievements, while maintaining the indicators of surgery operations performed, and patients served, there was an increase in the overall mortality rate in the country. This study aims to evaluate the effect of health care reforms in the 2010s. The data envelopment analyses (DEA) used to estimate the government regional health sector efficiency to reveal the most and the least efficient regions. Then the factors with the most significant impact on the resulting performance indicator are identified. Among such factors, the organizational and legal structure of the region budget network and the transition to single-channel financing dummy variable are analysed. The results show that the transformation of institutions into autonomous ones according to the Federal law 83-FZ did not have a positive impact on the efficiency of the regional health care system. At the same time, the transition to single-channel funding has had some positive effects, which, however, has not been sustainable over time, and therefore more research is needed after the later periods' data accumulation. Although the changes had some impact on the performance of the budget network institutions, they did not solve the fundamental problems of the health system, such as chronic underfunding and regional differentiation.

Keywords: healthcare; efficiency estimation; DEA; data envelopment analyses; reforms; budget network

For citation: Sokolov I.A., Filippova I.N. Effectiveness of reforming the budget network in the health sector in the 2010s. *Mir novoi ekonomiki = The World of the New Economy*. 2020;14(1):108-122. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-108-122

ВВЕДЕНИЕ ИЛИ ПОСТАНОВКА ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ЗАДАЧИ

За последнее десятилетие система здравоохранения в России претерпела ряд существенных изменений. Во-первых, принятие Федерального закона от 08.05.2010 № 83-ФЗ¹ дало старт процессу перестройки системы оказания государственных и муниципальных услуг. Если раньше все государственные и муниципальные учреждения именовались бюджетными, то теперь бюджетные учреждения стали одним из видов государственных и муниципальных учреждений, наравне с автономными и новым видом — казенными. Наиболее распространенной формой стали бюджетные учреждения, близкие по своему правовому статусу к автономным. Оба типа учреждений утратили право на сметное финансирование и были переведены на финансирование через получение бюджетных субсидий на выполнение государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг. И автономные, и бюджетные учреждения получили право на оказание услуг на платной основе, а также на свободное распоряжение полученными от оказания платных услуг средствами. Отличием бюджетных учреждений от автономных стало то, что

бюджетное учреждение не вправе самостоятельно распоряжаться недвижимым имуществом даже в том случае, если оно приобретено за счет внебюджетных доходов. Другое важное отличие состоит в том, что у бюджетных учреждений осталась обязанность осуществлять закупки в соответствии с Законом о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд (№ 94-ФЗ от 21.07.2005). Преобразование бюджетного или казенного учреждения в автономное допускается с согласия или по инициативе соответственно бюджетного либо казенного учреждения, если это не повлечет за собой нарушения прав граждан. Решение о смене типа учреждения может быть принято учредителем в любой момент, что дало относительную свободу органам власти в выборе типа учреждений для подведомственной сети.

Во-вторых, с принятием в мае 2012 г. Указа Президента РФ № 597² для отдельных категорий медицинских работников устанавливались требования к размеру оплаты их труда, что привело не только к росту издержек учреждений на фонд оплаты труда в период 2012–2018 гг., но и к последовавшей оптимизации количества и структуры медицинских работников. Кроме кадровых изменений, были заключены соглашения между федеральными министерствами и органами исполнительной власти

¹ Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».

² Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».

субъектов РФ по достижению в 2014–2018 гг. целевых показателей (нормативов) оптимизации сети государственных/муниципальных учреждений.

В-третьих, примерно 25 лет назад в России был начат переход к страховой модели организации здравоохранения, основные преимущества которой по сравнению с бюджетной моделью заключаются в:

- обособлении средств на финансирование медицинской помощи от бюджетных средств в специальных фондах, имеющих закрепленные источники доходов в виде страховых взносов, что обеспечивает их защиту от возможных секвестров бюджетных расходов;
- отказе от сметы с переходом на финансирование медицинской помощи по единым для всех медицинских организаций фиксированным тарифам, что создает для этих организаций стимулы к увеличению объемов услуг и обеспечивает условия для самостоятельного финансового планирования;
- передаче полномочий по финансированию медицинских организаций от их учредителя страховым организациям, осуществляющим независимый контроль за качеством медицинских услуг и не заинтересованным в «замалчивании» нарушений со стороны медицинских организаций, поскольку страховые организации получают часть доходов от штрафов за них.

Однако вплоть до 2015 г. большая часть расходов медицинских организаций покрывалась из бюджета, а не через систему обязательного медицинского страхования (ОМС). Возможность компенсировать из бюджета по договоренности с учредителем средства, недополученные по ОМС, ограничивала эффективность страховых принципов финансирования. В 2015 г. состоялся переход на одноканальное финансирование, т.е. почти все расходы медицинских организаций (кроме инвестиций на сумму свыше 100 тыс. руб.) стали финансироваться за счет ОМС³.

Наконец, была поставлена задача повышения эффективности оказания медицинской помощи через управление расходами: путем оптимизации бюджетной сети (укрупнения учреждений, сокращения числа коек и персонала), замещения доро-

гостоящей стационарной помощи амбулаторной, сокращения сроков госпитализации и увеличения числа пациентов, пролеченных на одной койке в течение года, а также внедрения методов финансирования медицинских организаций, стимулирующих повышение эффективности их деятельности [переход к оплате по подушевому нормативу на прикрепившихся лиц для амбулаторий и за законченные случаи лечения, классифицированные по клинко-статистическим группам (КСГ) для стационаров] [1].

Однако данные преобразования привели к довольно неоднозначным результатам.

С одной стороны, за 2009–2017 гг. численность больниц сократилась на 30,8%, число больничных коек — на 23%, а обеспеченность местами в стационарах на 10 тыс. населения — на 25%. При этом не только не произошло сокращения услуг стационаров, но и наблюдался рост на 7,5% общего количества проведенных в них операций. По состоянию на 2019 г. число государственных организаций в бюджетной сети составляет 6085 учреждений или 65% от общего числа медицинских организаций. В них доминируют бюджетные учреждения сети здравоохранения (80%) над автономными (11%) и казенными (9%).

По структуре работников медицинских организаций несколько сократилась численность врачей на 10 тыс. населения: с 50,1 чел. в 2010 г. до 46,4 чел. в 2016 г. при сокращении общей численности врачей за этот же период с 716 тыс. чел. до 681 тыс. чел. Численность среднего медицинского персонала выросла с 1509 тыс. чел. в 2010 г. до 1538 тыс. чел. в 2018 г., однако, обеспеченность средним медицинским персоналом на 10 тыс. человек населения практически не изменилась.

Вместе с тем наблюдается устойчивый рост рынка частных медицинских услуг (<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2017/03/ru-ru-research-on-development-of-the-private-medical-services-market-v1.pdf>), причем, на его динамику в отдельных регионах влияет не столько платежеспособность населения, сколько недостаточная обеспеченность качественными услугами здравоохранения в учреждениях бюджетного сектора, т.е. рынок платных медицинских услуг растет вне прямой зависимости от уровня экономического развития регионов. По данным Росстата, с 2010 по 2018 г. объем рынка платных медицинских услуг вырос более чем в 2 раза как в абсолютном выражении, так и на душу населения.

³ Исключение составляют социально значимые заболевания (СПИД, туберкулез и пр.) и некоторые виды высокотехнологичной медицинской помощи, которые финансируются из бюджета.

С другой стороны, интенсификация работы медицинских учреждений сопровождалась ухудшением ряда показателей ее результативности. Так, отмечается увеличение доли умерших в стационаре пациентов с 1,5% от числа выписанных в 2010 г. до 1,8% в 2016 г., а также сформировалась устойчивая тенденция к повышению летальности в целом по России — с 1,5% в 2012 г. до 1,9% в 2018 г.

В этой связи в настоящем исследовании ставится цель оценить совокупный эффект от имевших место в регионах страны в 2010-х гг. преобразований бюджетной сети в сфере здравоохранения и определить факторы, оказавшие наибольшее влияние на полученные показатели эффективности.

ОБЗОР ЭМПИРИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Сложности с оценкой эффективности организаций бюджетной сети в сфере здравоохранения заключаются в том, что мы не можем использовать показатели прибыли, стандартные для оценки эффективности организаций коммерческих сфер, или создать какой-либо другой абсолютный показатель. Одним из самых распространенных подходов стало использование непараметрических методов и оценивание не абсолютной, а относительной эффективности. В числе применяемых методов наиболее часто используется такой подход, как Data Envelopment Analysis (Анализ среды функционирования, DEA) [2]. Библиографический анализ статей 1987–2011 гг. показал, что из 4782 работ DEA использовался в 4021 работе, в то время как параметрический метод Stochastic Frontier Analysis (Стохастический анализ границы, SFA) только в 761 работе [3]. За 40 лет (1978–2016 гг.) число статей, где применяется метод DEA, составило более 10 тыс. [4], причем особенно широко данный метод использовался для анализа эффективности функционирования организаций из сферы здравоохранения.

При анализе методом DEA предполагается, что организация получает ресурсы на входе (input) и, преобразуя их в рамках своей производственной функции, получает результаты деятельности (output). Эффективность определяется соотношением между входящими ресурсами и достигаемыми результатами. Задачей DEA является оценка границы производственных возможностей, а не самой производственной функции. Граница производственных возможностей формируется наиболее

эффективными предприятиями с показателем эффективности 1, а эффективность других оценивается через расстояние до границы, их показатель эффективности принимает значение от 0 до 1.

Одно из основных достоинств метода DEA — возможность одновременного включения нескольких показателей затрат и результатов. Для применения метода необходимо определить четыре характеристики: тип модели, отдачу от масштаба, ориентацию модели и комбинацию факторов издержек и результата. Рассмотрим, каким образом эти параметры определяются в исследованиях сферы здравоохранения посредством DEA.

Тип модели обычно выбирается из двух вариантов: радиальные (CCR, BCC) [5] и нерадиальные модели (RAM, SBM) [6]. На практике чаще используются радиальные модели (в 91% из 57 исследований эффективности госпиталей [7]), поскольку нерадиальные модели требуют введения весов показателей, что может исказить результаты анализа.

Выбор отдачи от масштаба определяется предположением о виде производственной функции. Постоянная отдача выбирается, если для увеличения результата необходимо строго пропорционально увеличить затраты, в ином случае выбирается переменная отдача от масштаба. В исследованиях организаций здравоохранения чаще используются оба варианта с небольшим перевесом в сторону переменной отдачи от масштаба (в 44% из 57 исследований эффективности госпиталей использовали оба варианта отдачи от масштаба, в 37% — только переменную отдачу от масштаба, в остальных — постоянную [7]).

Ориентация модели бывает двух типов: на затраты и на результаты. Первая позволяет оценить, насколько можно уменьшить затраты при установленном показателе результата, и используется, когда менеджерские практики могут влиять на затраты в значительной степени. Вторая применяется при возможности манипулирования получаемыми результатами при заданном объеме и структуре используемых ресурсов. Анализ эмпирических работ свидетельствует, что в подавляющем большинстве исследований эффективности госпиталей (79% из 57) используется ориентация на затраты [7], тогда как из 39 исследований эффективности учреждений первичной медицинской помощи только в двух использовалась ориентация на затраты, а в остальных — на результаты [8].

Наиболее важным вопросом при оценке эффективности методом DEA является выбор пока-

зателей затрат и результатов. В качестве показателей затрат чаще всего используют связанные с трудовыми затратами персонала разного уровня, а также показатели общих издержек [7,8]. Показатели результатов, как правило, представляют собой объем предоставляемых услуг (число посещений, операций, выписок) или показатели их качества (уровень смертности, индексы качества) и состояния здоровья ввиду ограниченности доступных данных.

Метод DEA предлагает только относительную оценку эффективности. Приведенные результаты не обладают внешней валидностью и не позволяют оценить вклад какого-либо параметра в оценку, поэтому часто его используют совместно с другими методами [7]. Например, метод DEA широко применяется для оценки эффектов политики (изменений, регулирования), где на первом шаге оценивают эффективность организаций в целом, а на втором — вклад преобразований в изменение этой эффективности с использованием панельных данных (как, например, на данных госпиталей США [9], Норвегии [10], Германии [11]). В настоящем исследовании применен аналогичный подход. Для таких регрессий доказаны «хорошие» статистические свойства полученных оценок коэффициентов [12, 13].

На данных по России за период 2006–2013 гг. метод DEA уже применялся для исследования эффективности системы здравоохранения в работе Н.А. Авксентьева и др. [14]. Основной целью указанной работы было получение региональных оценок эффективности, очищенных от внешних факторов, и на их основе — определение эффективности подушевого финансирования [по нормативам территориальных программ государственных гарантий (далее — ТПГТ)]. В качестве показателей результатов деятельности сети здравоохранения использовались показатели младенческой смертности и ожидаемой продолжительности жизни, причем второй показатель учитывает не только деятельность системы здравоохранения, но и ряд внешних факторов. В качестве показателей затрат авторы использовали подушевые нормативы ТПГТ, по которым должны финансироваться все услуги системы здравоохранения (однако следует заметить, что данные подушевые нормативы не отражают всех затрат на здравоохранение в регионах). Авторы выделили и учитывали несколько групп внешних факторов: физико-географические, демографические, социально-экономические, экологические и поведенческие. В результате исследования вы-

яснилось, что в среднем около 27% расходов на здравоохранение в субъектах РФ являются неэффективными.

На основе сказанного выше можно заключить, что метод DEA широко применяется для анализа эффективности системы здравоохранения. В ходе обзора эмпирического применения данного подхода нами были выделены основные группы показателей, которые преимущественно включаются в исследования эффективности организаций здравоохранения, а также определены ключевые параметры, используемые авторами исследований при применении метода DEA.

КАЧЕСТВО ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ДАННЫХ И ПАРАМЕТРЫ ПРИМЕНЯЕМЫХ МЕТОДОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

Проведение оценки эффективности функционирования региональной бюджетной сети в сфере здравоохранения осложнено ограниченностью доступа к неискаженным данным. В настоящей работе использованы два источника данных: официальная статистика (Росстат) и сведения из финансовой отчетности государственных (муниципальных) учреждений (сайт bus.gov.ru). Для формирования выборки все существующие данные были отсортированы по ОКВЭД (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности) для сферы здравоохранения, а затем из всей выборки исключены категории учреждений, предположительно не оказывающих значительный вклад в обеспечение общего уровня здоровья населения региона⁴. Также на этом этапе исключены сведения по учреждениям Республики Крым и г. Севастополя из-за отсутствия данных за период 2012–2014 гг. В результате в выборке осталось 22 660 наблюдений за период 2012–2018 гг. Однако из-за большого числа пропущенных значений данные за 2018 г. также исключены.

Собранные микроданные впоследствии обобщены до уровня региона (по строке ОКАТО), в результате чего сформирована выборка из обобщенных на уровне региона данных по организациям за

⁴ К таким категориям относились: «стомат», «диспанс», «хоспис», «бюро», «дом ребенка», «санаторий», «информационно-аналитический», «катастроф», «центр гигиены», «псих», «лечебной физкультуры», «патологии речи», «молочная кухня», «управление здравоохранения», «глаз», «офтальмолог», «нарколог», «наркоман», «слуха», «гериатр», «пансионат», «сертификации и контроля качества», «образовательное учреждение», «гормедтехника», «медпроект», «паллиативной».

каждый год периода 2012–2017 гг. И хотя в базе встречаются пропуски, мы не наблюдаем резких изменений по числу учреждений в регионе, и, следовательно, полученные данные, за исключением данных Чукотского автономного округа (экстремально низкое число организаций) и Чувашской Республики (колебания от 5 до 37 организаций за год), признаны вполне адекватными для целей последующего анализа.

Основные используемые нами показатели из собранной статистики — показатели текущих затрат, основных средств и субсидий на капитальные вложения, а также показатель доли автономных учреждений.

Нами было выявлено смещение в показателях расходов медицинских организаций в 2015 г. При этом что число организаций в выборке за 2015 г. во всех регионах сопоставимо с числом организаций в выборке за другие годы, показатели расходов в несколько раз ниже других лет. В связи с этим мы переоценили показатели расходов за 2015 г. на основании трендов по данному показателю⁵.

Также для проведения расчетов нами использовались сведения из базы Росстата для оценки результатов деятельности системы здравоохранения и контрольных переменных.

В проведенном эмпирическом исследовании нами была оценена методом DEA относительная эффективность бюджетной сети организаций здравоохранения в регионах в период 2012–2017 гг. Единицей анализа являлись однородные агенты, принимающие решения. В исследовании, за неимением данных о результатах лечения на уровне организации в качестве однородного агента, был использован регион i в год t . Использование регионов также позволило оценить совместную эффективность взаимосвязанных организаций бюджетной сети.

Включение всех регионов за все годы в одну панель сделало возможным оценить как эффективность регионов относительно друг друга, так и динамику каждого региона во времени. При таком подходе в эффективную границу можно включать регионы из разных лет, что обеспечивает единый

«эталон» для сравнения. В то же время своего рода недостатком такого подхода может стать попадание лучшего региона на границу в каждый год исследования и невозможность оценки его динамики. С другой стороны, это будет означать, что данный регион является устойчиво эффективным.

Как известно, особенностью метода DEA является значительная чувствительность результатов к экстремальным значениям. Однако эта проблема может быть решена посредством исключения выбросов из выборки. На данном основании нами из цензурируемой выборки регионов были исключены регионы с экстремальными значениями:

1) Москва и Санкт-Петербург — в связи с особым статусом городов федерального значения, наличием множества федеральных учреждений здравоохранения (специализированных центров), высокой плотностью населения и крайне высоким уровнем доходов/расходов;

2) Республики Тыва, Дагестан, Ингушетия, Чеченская Республика — в связи с выбросами по показателям младенческой смертности, низкими расходами, отсутствием данных по ряду показателей.

В итоговую выборку за период 2012–2017 гг. вошли 74 региона⁶.

Метод DEA, как уже упоминалось выше, предусматривает включение в модель входных переменных (показателей затрат) и выходных переменных (показателей результатов). Выбор показателей затрат и результатов в исследовании основывается на доступных данных и наиболее часто применяемых в аналогичных исследованиях показателях. Так, в качестве показателей затрат в исследовании использованы показатели ежегодных расходов и запаса капитала учреждений, собранные на данных базы bus.gov.ru. Расходы учреждений оценены как сумма расходов на заработную плату и иные выплаты, а также покупка товаров и услуг учреждением с корректировкой на стоимость потребительской корзины в регионе. В модели использованы агрегированные на уровень региона данные на одну организацию.

Оценка капитала учреждения основывалась на показателе субсидий на капитальные вложения

⁵ Мы предполагаем невозможность такого значимого фактического падения расходов в связи с ограниченными возможностями для руководства медицинских организаций по снижению общего фонда оплаты труда при сохранении числа врачей и среднего медицинского персонала по данным Росстата и на фоне практически неизменных государственных расходов на здравоохранение.

⁶ Данные по областям и входящим в их состав округам используются так: Архангельская область и Ненецкий автономный округ объединены, поскольку последний занимает сравнительно низкую долю в области, а данные по Тюменской области, Ямало-Ненецкому и Ханты-Мансийскому автономным округам используются отдельно в связи с их относительно большим размером.

с учетом первоначального (на начало 2012 г.) запаса основных средств по остаточной стоимости⁷. Для контролирования различной стоимости строительства в регионах и инфляции сумма капитальных вложений скорректирована на стоимость строительства 1 кв. м жилой площади в регионе и индекс цен инвестиционных товаров по сфере здравоохранения. В модели использованы агрегированные на уровень региона данные на одну организацию.

Эти показатели выбраны, поскольку они отражают фактические затраты, связанные непосредственно с процессом лечения. На наш взгляд, такой показатель лучше отражает фактические затраты сети, чем используемый в работе [14] показатель нормативов ТППГ. Однако для оценки устойчивости мы построили модель с затратами консолидированного регионального бюджета на здравоохранение, что существенно не повлияло на полученные результаты.

Выбор показателей результата работы бюджетной сети осложнен отсутствием данных и отсроченным влиянием улучшения функционирования бюджетной сети на конечные показатели здоровья населения. В качестве показателя объема предоставления услуг было использовано количество врачей, среднего медицинского персонала и больничных коек на душу населения (на 10 тыс.). Эти данные приведены на уровне региона (источник данных — Росстат). Использование этих показателей в качестве результата позволяет оценить, насколько эффективно управление расходами в регионе, к тому же показатели численности персонала и коек сложно поддаются манипулированию и не подвержены реакции на краткосрочные изменения спроса (как число посещений и число операций).

Для оценки качества предоставления услуг нами использованы показатель младенческой смертности и общий показатель летальности. Первый из них является стандартным показателем оценки качества услуг здравоохранения и широко используется в том числе для проведения межстрановых сравнений. Второй — является показателем смертности среди заболевших. Мы осознанно отказались от показателя ожидаемой продолжительности жизни, использованного, например, в работе [14], поскольку его расчет основан на таблицах

смертности, учитывающих также смертность в результате дорожно-транспортных происшествий (ДТП), несчастных случаев, убийств, самоубийств и другие причины, не имеющие непосредственного отношения к системе здравоохранения. Мы также не использовали показатели смертности от конкретных заболеваний, поскольку они достаточно легко поддаются манипулированию медицинскими учреждениями.

Для DEA важно учесть, что показатели результата являются прямыми, т.е. большее количественное значение отражает лучший результат, для чего показатели младенческой смертности и летальности были скорректированы⁸.

Используемые показатели обобщены в *табл. 1*.

При построении модели DEA нами использовалась переменная отдача от масштаба, т.е. увеличение затрат ведет к непропорциональному росту результата.

Применяемая модель имеет ориентацию на затраты. Это означает, что мы оценивали, насколько при заданных результатах организации способны сокращать затраты. При таком подходе регионы с самыми низкими затратами окажутся наиболее эффективными даже при средних результатах. Для одного отдельно взятого учреждения рассматриваемые изменения делают мало возможной манипуляцию затратами (в связи с переходом на ТППГ, следованием майскому указу № 597 с целевой заработной платой медицинских сотрудников), но на уровне региона именно управление затратами с сохранением ключевых показателей результата может считаться проявлением лучших управленческих практик.

Для выделения факторов, влияющих на оценку эффективности организаций здравоохранения, мы использовали двухшаговую процедуру. На первом шаге оценена эффективность 74 регионов из панели за 6 лет. На втором — полученную оценку эффективности использовали в качестве зависимой переменной регрессии с двумя типами независимых переменных:

1) показатели преобразований (изменений) — переменная интереса;

⁸ Для показателей младенческой смертности (число умерших в возрасте 0–1 год на 1000 родившихся в год) мы использовали обратный показатель — число выживших в возрасте 0–1 год на 1000 родившихся в год. Для показателей летальности, который измерен в процентах умерших от числа заболевших, мы также использовали обратный показатель — процент выживших от числа заболевших.

⁷ Субсидии на капитальные вложения не предоставляются казенным учреждениям, и, хотя их доля в выборке мала, для казенных учреждений запас капитала был оценен на основе данных о стоимости основных средств по остаточной стоимости.

2) показатели влияния на эффективность учреждений здравоохранения, не связанные с управленческими практиками в регионе, — контрольные переменные.

В качестве показателей преобразований мы выделили две переменные. Первая из них — доля автономных учреждений в регионе. Полномочия автономных учреждений шире по сравнению с бюджетными учреждениями. В основном это проявляется в большей свободе закупочной деятельности и взаимодействия с кредитными организациями. Очевидно, что от руководства и учредителя автономного учреждения зависит, для каких целей оно было трансформировано в автономное: для наделяния подведомственной организации большей самостоятельностью для обеспечения лучшей эффективности управления или же, напротив, для снижения контроля за ее деятельностью (своего рода для «маскировки» неэффективности). В этой связи знак при данной переменной будет свидетельствовать об истинных мотивах создания автономных учреждений.

Вторая — представляет собой фиктивную переменную перехода на систему одноканального финансирования, которое начало действовать во всех регионах в 2015 г. (необходимо оговориться, что в части регионов этот переход начался раньше, но только в 2015 г. финансирование через ОМС превысило финансирование через бюджетную систему). Переход на систему одноканального финансирования направлен на финансирование услуг здравоохранения согласно объему предоставленных услуг и из одного источника — Фонда обязательного медицинского страхования (ФОМС). Это позитивно влияет на подконтрольность и подотчетность расходов, а следовательно, должно оказывать положительный эффект на деятельность медицинских организаций.

Контрольные переменные в настоящем исследовании призваны учесть внешние факторы, оказывающие влияние на показатель относительной эффективности. В качестве контрольных переменных использованы показатели благосостояния региона (реальный ВРП на душу населения — положительное влияние), демографического состава населения (доля пенсионеров — отрицательное влияние), плотности населения (численность населения региона на площадь региона — положительное влияние), частных расходов на здравоохранение (скорректированных на различие цен между регионами в реальных ценах 2012 г. — положительное влияние),

Таблица 1 / Table 1

Показатели, используемые для оценки эффективности методом DEA / Indicators used for evaluating the effectiveness of the DEA method

Показатели затрат (на основе данных www.bus.gov.ru)
Основной капитал — основные средства 2012 г. и ежегодные субсидии на капитальные вложения (в сравнимых постоянных ценах)
Общие операционные затраты = оплата труда + + приобретение услуг + операции с активами (в сравнимых постоянных ценах)
Показатели результатов (на основе данных Росстата)
Младенческая смертность (обратный)
Летальность (обратный)
Число коек на душу населения (на 10 тыс.)
Число врачей на душу населения (на 10 тыс.)
Число среднего медицинского персонала на душу населения (на 10 тыс.)

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

уровня образования (доля занятых с высшим образованием — положительное влияние) и исторического уровня здоровья (ожидаемая продолжительность жизни в регионе в 2005 г. — положительное влияние)⁹.

Оценка регрессии второго шага осложнялась тем, что зависимая переменная ограничена интервалом [0;1], а предсказанные методом наименьших квадратов значения вполне могут выходить за границы этого интервала. Данное обстоятельство в свое время привело к использованию тобит-моделей совместно с методом DEA [7]. Ее особенность — в учете ограниченности или цензурированности выборки, при этом тобит-модель чувствительна к распределению случайной ошибки, поскольку оценка коэффициентов модели проводится методом максимального правдоподобия. В то же время это не позволяет включать фиксированные эффекты в модель. Таким образом, с одной стороны, тобит-модель позволяет учесть ограничения зависимой

⁹ Этот показатель включается только для моделей, где не включены фиксированные эффекты, чтобы проконтролировать все иные медленно меняющиеся факторы, в числе которых могут быть выбросы в атмосферу, образ жизни, климатические различия регионов. В моделях с фиксированными эффектами эти характеристики учитываются в фиксированных эффектах региона.

Таблица 2 / Table 2

**Пять регионов с наилучшими показателями эффективности по оценке методом DEA /
Five regions with the best performance indicators according to the DEA method**

Регион/год	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Республика Калмыкия	1	0,98	1	1	1	1
Республика Алтай	1	0,99	1	0,99	0,98	0,99
Кабардино-Балкарская Республика	1	1	0,97	0,97	1	1
Магаданская область	1	1	0,87	1	1	1
Республика Хакасия	1	0,95	0,94	0,92	0,92	1

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Таблица 3 / Table 3

**5 регионов с наихудшими показателями эффективности по оценке методом DEA /
Five regions with the worst performance indicators according to the DEA method**

Регион/год	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017 к 2012
Краснодарский край	0,27	0,28	0,27	0,28	0,29	0,32	1,22
Мурманская область	0,22	0,23	0,2	0,22	0,41	0,25	1,16
Новосибирская область	0,27	0,25	0,26	0,28	0,26	0,29	1,06
Республика Башкортостан	0,29	0,27	0,29	0,29	0,31	0,28	0,95
Тюменская область (без АО)	1	0,17	0,18	0,2	0,2	0,25	0,25

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

переменной, но не позволяет включать фиксированные эффекты, в связи с чем построенные тобит-модели нами использованы только для проверки устойчивости результатов. Всего построено две тобит-модели: для объединенной выборки (pooled-tobit); учитывающие панельную структуру данных и наличие случайных эффектов (random effects tobit). Альтернативой тобит-моделям стали модели панельных данных: модель со случайными эффектами и модель с фиксированными эффектами¹⁰.

Построение регрессии второго шага позволило нам проинтерпретировать, каким образом преобразования в сфере здравоохранения, имевшие

место в России в 2010-х гг., оказали влияние на эффективность системы здравоохранения в регионах.

РЕЗУЛЬТАТЫ АНАЛИЗА

Далее представлены показатели относительной эффективности функционирования региональных бюджетных сетей в сфере здравоохранения и их динамика. Так, в табл. 2 приведены регионы с максимальной и устойчивой эффективностью за рассматриваемый период.

Наиболее близкими к эффективной границе за весь рассматриваемый период являются Республика Хакасия, Кабардино-Балкария, Алтай, Калмыкия, Магаданская область. Из верхних 10 регионов (по эффективности 2017 г.) наименее устойчивые результаты у Республики Северная Осетия-Алания и Тамбовской области.

В табл. 3 показаны регионы, продемонстрировавшие худшие показатели эффективности за 2012–2017 гг., причем в них, как правило, не наблюдается положительная динамика.

¹⁰ Модель со случайными эффектами предполагает, что индивидуальные региональные эффекты распределены случайно, т.е. независимы со случайными ошибками. Но чаще всего в моделях панельных данных на региональных выборках индивидуальные эффекты коррелируют со случайными ошибками, в связи с чем предпочтительнее использовать модель с фиксированными эффектами. Для принятия решения, какая модель должна быть выбрана, используется тест Хаусмана.

Таблица 4 / Table 4

**Показатели эффективности регионов с устойчивой положительной динамикой /
Performance indicators of regions with stable positive dynamics**

Регион/год	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017 к 2012
Амурская область	0,51	0,47	0,44	0,46	0,61	0,63	1,23
Калужская область	0,18	0,31	0,25	0,26	0,26	0,39	2,2
Краснодарский край	0,27	0,28	0,27	0,28	0,29	0,32	1,22
Волгоградская область	0,62	0,47	0,52	0,57	0,63	0,88	1,41
Московская область	0,29	0,23	0,27	0,37	0,4	0,44	1,5
Пензенская область	0,24	0,25	0,26	0,36	0,27	0,39	1,61
Республика Мордовия	0,41	0,41	0,56	0,74	0,58	0,52	1,26
Рязанская область	0,47	0,4	0,45	0,46	0,7	0,88	1,86
Свердловская область	0,18	0,18	0,19	0,21	0,22	0,25	1,37
Ульяновская область	0,51	0,41	0,46	0,57	0,61	0,58	1,13

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

К числу регионов с низкой эффективностью относятся те, в которых наблюдаются высокие показатели затрат и недостаточно высокие показатели результатов.

Большинство из них имеет показатель эффективности, не превышающий 0,3. При этом уровень эффективности остается низким и не меняется значительно. Также к числу низкоэффективных регионов можно отнести Тюменскую область (без учета автономных округов), даже несмотря на то, что в 2012 г. она входила в число эффективных регионов исключительно из-за максимального по выборке значения показателя младенческой выживаемости.

В табл. 4 показаны регионы с устойчивой положительной динамикой. Сюда не вошли регионы, которые только за один год получили высокий результат, поскольку он может быть неустойчив.

В табл. 5 представлены регионы с устойчивой отрицательной динамикой.

Проведенный анализ эффективности регионов позволяет сделать некоторые выводы о динамике эффективности в целом, а также о выделении групп «успешных» и «провальных» регионов. Однако для того чтобы понять факторы, оказавшие значимое влияние на динамику и уровень показателя относительной эффективности, а также отделить влияние внешних факторов среды в регионе от управленческих действий руководства медицинских организа-

ций и их учредителей, нами была построена модель второго шага, где полученная выше эффективность используется в качестве зависимой переменной. Напомним, что в рамках модели второго шага мы выдвигали гипотезы о влиянии преобразований и внешних факторов на эффективность.

Для оценки регрессии второго шага были использованы 4 метода: тобит-регрессия, тобит-регрессия с учетом панельной структуры и случайными эффектами, модель со случайными эффектами и модель с фиксированными эффектами. В табл. 6 представлены результаты моделирования.

Тест Хаусмана показывает, что индивидуальные эффекты коррелированы с регрессорами, поэтому необходимо использовать модель с фиксированными эффектами, результаты которой приведены в 4-м столбце таблицы. Остальные модели приведены для проверки устойчивости полученных результатов.

В целом можно сказать, что мы получили достаточно устойчивые результаты, поскольку знаки значимых переменных не отличаются во всех четырех моделях.

Результаты показывают отрицательный эффект доли автономных учреждений в регионе. Но значимость показателя снижается в модели с фиксированными эффектами до уровня 10%. При этом при проверке устойчивости результатов переменная оказывается вообще незначимой (при добавлении

Таблица 5 / Table 5

**Показатели эффективности регионов с отрицательной динамикой /
Performance indicators of regions with negative dynamics**

Регион/год	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017 к 2012
Забайкальский край	0,76	0,39	0,32	0,36	0,41	0,42	0,55
Ярославская область	0,54	0,42	0,43	0,41	0,44	0,39	0,72
Ханты-Мансийский АО	1,00	0,89	0,85	1,00	1,00	0,75	0,75
Республика Карелия	0,70	0,69	0,55	0,58	0,53	0,53	0,76
Астраханская область	0,49	0,32	0,33	0,33	0,40	0,37	0,76
Архангельская область	0,46	0,36	0,39	0,41	0,40	0,35	0,77
Курская область	0,68	0,45	0,46	0,55	0,51	0,53	0,78
Тульская область	0,37	0,27	0,29	0,30	0,30	0,29	0,79
Еврейская автономная область	1,00	0,96	0,88	0,91	0,97	0,80	0,80
Брянская область	0,66	0,59	0,60	0,62	0,62	0,53	0,80

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

фиксированных эффектов года), хотя и сохраняет отрицательный знак. Следовательно, можно сделать вывод, что подтверждается гипотеза о наделении подведомственной организации большей самостоятельностью в целях снижения подконтрольности ее деятельностью, что, в конечном счете, ухудшает эффективность работы такого учреждения. Также это может свидетельствовать и о незначительном (формальном) отличии типов учреждений в части применяемых ими подходов к управлению ресурсами.

Примерами регионов с низкой эффективностью и относительно высоким показателем доли автономных учреждений являются Свердловская и Тюменская области, у которых доля автономных учреждений колеблется на уровне 20–25% за рассматриваемый период. При этом для высокоэффективных регионов (с показателем эффективности 0,8 и выше) доля автономных учреждений колеблется на уровне 0–11%, причем у большинства регионов она вообще равна нулю.

В то же время мы наблюдаем положительное влияние перехода к одноканальному типу финансирования на эффективность системы здравоохранения в регионе. Этот результат можно связать с ростом эффективности во времени, но при замене переменной на фиктивные переменные для каждого года нами не выявлен рост эффективности в ка-

ждом году, а только значимые отличия в уровнях 2015–2016 гг. в сравнении с соответствующими значениями 2012–2014 гг., а также более низкая эффективность в 2017 г. в сравнении с 2012 г. В этой связи можно говорить о положительном влиянии перехода на одноканальное финансирование, однако утверждать, что этот эффект устойчив во времени, не представляется возможным.

По контрольным переменным мы также наблюдаем предполагаемое влияние: так, чем больше пенсионеров в населении региона, тем менее эффективна система здравоохранения, т.е. можно говорить о влиянии демографической нагрузки на эффективность здравоохранения.

Также нами может быть выделен интересный эффект замещения государственных расходов частными в неэффективных регионах, поскольку знак при переменной частных расходов на здравоохранение отрицательный, но значимость уходит при учете фиксированных эффектов в регионе. Таким образом, в регионах, где система здравоохранения относительно неэффективна, люди вынуждены тратить больше собственных средств на лечение в частных клиниках, причем этот результат не связан с уровнем благосостояния населения (при расчетах мы контролируем такой показатель, как ВРП на душу населения). Тот факт, что значимость переменной уходит в модели с фиксированными

Таблица 6 / Table 6

Результаты моделирования второго шага, зависимая переменная – эффективность в регионе /
The simulation results of the second step, the dependent variable – efficiency in the region

	(1)	(2)	(3)	(4)
Зависимые переменные	Тобит	Тобит со случайными эффектами	Модель со случайными эффектами	Модель с фиксированными эффектами
Доля автономных учреждений	–0,4137*** (0,1589)	–0,5245*** (0,1352)	–0,5143** (0,2270)	–1,3305* (0,7248)
Одноканальное финансирование	0,0508*** (0,0196)	0,0573*** (0,0120)	0,0574*** (0,0090)	0,0509*** (0,0103)
Доля пенсионеров	–3,2303*** (0,6794)	–2,9382*** (0,5206)	–2,9573*** (0,4328)	–2,0956*** (0,6321)
Логарифм частных расходов на здравоохранение	–0,0137*** (0,0025)	–0,0087*** (0,0018)	–0,0088*** (0,0021)	–0,0079*** (0,0023)
Доля занятых с высшим образованием	–0,1770 (0,5505)	–0,1661 (0,1838)	–0,1652 (0,1552)	–0,1820 (0,1666)
Плотность населения	–0,0023 (0,0103)	–0,0016 (0,0102)	–0,0017 (0,0098)	
Логарифм ВРП на душу населения	–0,0010 (0,0009)	–0,0011 (0,0010)	–0,0011 (0,0008)	0,0068 (0,0056)
Ожидаемая продолжительность жизни в 2005 г.	–0,0667 (0,0496)	–0,0591 (0,0429)	–0,0596 (0,0471)	–0,1341 (0,1356)
Константа	2,4693*** (0,9390)	2,2357*** (0,8624)	2,2475** (0,8829)	2,7184 (1,7485)
Число наблюдений	444	444	444	444
Число регионов		74	74	74
Статистика теста Хаусмана			129,97	
p-значение для теста Хаусмана			0,0000	
R-квадрат				0,1111

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Примечания: в скобках приведены робастные (кластеризованные, где это позволяет модель) стандартные ошибки; * – переменная значима на 10% уровне; ** – переменная значима на 5% уровне; *** – переменная значима на 1% уровне.

Notes: robust (clustered, where the model allows it) standard errors are shown in parentheses; * – variable is significant at the 10% level; * – variable is significant at the 5% level; *** – variable is significant at the 1% level.

эффектами, говорит о том, что большой уровень частных расходов может быть учтен как часть фиксированных эффектов, т.е. неизменных во времени индивидуальных характеристик региона.

По другим контрольным переменным мы не обнаружили значимого влияния.

При сравнении полученных результатов с результатами работы Н.А. Авксентьева и др. [14] мы можем видеть частичное совпадение перечня эффективных регионов (регионы Северо-Кавказского федерального округа), но наблюдаем и значительные различия. Это обусловлено несколькими факторами: в нашем исследовании более аккуратно использованы показатели результатов деятельности системы здравоохранения, которые отражают не только показатели качества, но и объем предоставленных услуг. Также разница результатов может объясняться тем, что показатели запаса основных средств (кроме показателей издержек) учитывают состояние зданий и используемых технологий (в работе [14] это вообще не учитывается). При этом после включения прочих факторов в работу [14] усиливается совпадение эффективности регионов, что может быть связано с тем, что мы на первом этапе используем более релевантные показатели затрат и результатов.

В то же время для улучшения полученных нами результатов следует увеличивать рассматриваемый в исследовании временной период анализа. Данный шаг позволит лучше оценить устойчивость эффекта произошедших в сфере здравоохранения преобразований бюджетной сети.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Авторами был проведен анализ эффективности системы здравоохранения в регионах России на основе данных 2012–2017 гг. В результатах анализа были выделены группы относительно эффективных и низкоэффективных регионов. Анализ динамики показал устойчивость эффективности в регионах и редкие случаи перехода регионов из группы отстающих в группу успешных. Изучение факторов, оказывающих влияние на эффективность, показало, что возможность выбора типа учреждения и переход к автономным учреждениям не оказывают положительного влияния на эффективность сети здравоохранения в регионах. Но мы наблюдаем положительный эффект перехода на одноканальное финансирование, хотя и не устойчивый во времени.

Изменения подходов к организации и финансированию бюджетной сети в сфере здравоохранения в России в 2010-е гг., хотя и имели определенные положительные эффекты, не были нацелены на решение более глубинных проблем: во-первых, это незавершенность внедрения страховой модели и хроническое недофинансирование отрасли, а во-вторых, высокая степень межрегионального неравенства в ресурсном и кадровом обеспечении медицинских организаций и показателях результативности их деятельности.

Причины устойчивого дефицита финансирования в отрасли связаны в том, что, согласно федеральному законодательству, при утверждении ТПГГ бесплатного оказания гражданам медицинской помощи субъекты РФ обязаны соблюдать финансовые нормативы, установленные соответствующей федеральной программой (ФПГГ). Однако большинство регионов, испытывая трудности с финансированием растущих обязательств по ТПГГ, нарушают это требование. Так, по данным Счетной палаты, в 2018 г. 52 региона установили подушевой норматив финансирования ТПГГ ниже федерального. В результате расчетный дефицит ТПГГ на 2018 г. составил более 65 млрд руб.¹¹ Помимо обязательств по финансированию ТПГГ в отношении видов помощи и расходов, не входящих в ОМС, регионы несут обязательство по уплате взносов на ОМС неработающего населения, тарифы которых установлены федеральным законом. Объем расходов региональных бюджетов на выполнение этой обязанности в 2018 г. составил 661 млрд руб.

Из сложившегося положения есть два выхода:

- увеличить объем трансфертов из федерального бюджета и ФФОМС до уровня, обеспечивающего бездефицитность ТПГГ при сохранении объема обязательств по федеральной ПГГ. Но такое решение потребует существенного увеличения федеральных расходов, источники покрытия которых неясны;
- сократить закрепленные ФПГГ обязательства по предоставлению бесплатной медицинской помощи до уровня, обеспечивающего бездефицитность ТПГГ при существующем объеме федеральных трансфертов.

При очевидных недостатках второго решения с точки зрения потребителей оно представляется более реалистичным. Кроме того, оно предпочти-

¹¹ Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2018 году. URL: <http://www.ach.gov.ru>.

тельное скрытого недофинансирования медицинских организаций, поскольку не ухудшит положения большинства потребителей медицинской помощи в регионах, где федеральные стандарты по факту не выполняются, и сократит возможность избыточного потребления услуг одними потребителями в ущерб другим (если сокращение обязательств будет предусматривать установление индивидуальных лимитов потребления некоторых видов услуг).

Завершение внедрения страховых принципов финансирования российской системы здравоохранения невозможно без урегулирования следующих вопросов [1]:

- обеспечения увязки между планированием инвестиционных расходов (органы управления здравоохранением) и оплатой медицинской помощи (система ОМС), а также погружения всех инвестиционных расходов медицинских организаций в систему ОМС;
- разработки прозрачной процедуры предоставления субсидий из бюджета ОМС страховым медицинским организациям в случае нехватки средств на оплату медицинской помощи;
- устранения препятствий для участия в системе ОМС негосударственных медицинских организаций, что, в свою очередь, обуславливается необходимостью предоставления бизнесу возможности заключать договоры в рамках системы ОМС на долгий срок (для обеспечения окупаемости инвестиционных вложений) и отказом

от дискриминации при распределении объемов медицинской помощи по ОМС.

Как отмечалось выше, проводимые в 2010-х гг. преобразования не смогли сгладить значительные региональные диспропорции в ресурсном и кадровом обеспечении учреждений здравоохранения, а также в показателях результативности медицинских услуг. Так, показатели обеспеченности врачами по субъектам РФ варьируются от 83,3 чел. на 10 тыс. населения в Чукотском автономном округе до 28,7 чел. в Курганской области. Заработная плата медицинских работников высшей квалификации по организациям, находящимся в ведении субъектов РФ, варьируется от 152 088 руб. в Чукотском АО до 30 989 руб. в Северной Осетии. Диспропорция в уровне смертности по 5 субъектам РФ с минимальными и максимальными значениями этого показателя составляет: от всех причин — в 3,3 раза, смертности от болезней — в 2,9 раза, смертности от болезней кровообращения — в 34,2 раза. Диспропорция в уровне летальности по 5 субъектам РФ с минимальными и максимальными значениями этого показателя в 2018 г. составляет 4,2 раза.

Все эти системные вопросы и будут являться основными вызовами на пути развития не только бюджетной сети, но и всей сферы здравоохранения в обозримой перспективе. Без ответа на них заметное повышение эффективности деятельности бюджетных учреждений здравоохранения, да и всей отрасли в целом, вряд ли возможно.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Шишкин С.В., Шейман И.М., Потапчик Е.Г., Понкратова О.Ф. Анализ состояния страховой медицины в России и перспектив ее развития. М.: Высшая школа экономики; 2019.
Shishkin S.T., Sheiman I.M., Potapchik E.G., Ponkratova O.F. Analysis of the state of insurance medicine in Russia and prospects for its development. Moscow: Higher School of Economics; 2019. (In Russ.).
2. Charnes A., Cooper W., Rhodes E. Measuring the efficiency of decision-making units. *European Journal of Operational Research*. 1978;2(6):429–444.
3. Lampe H., Hilgers D. Trajectories of efficiency measurement: A bibliometric analysis of DEA and SFA. *European journal of operational research*. 2015;240(1):1–21.
4. Emrouznejad A., Yang G. A survey and analysis of the first 40 years of scholarly literature in DEA: 1978–2016. *Socio-Economic Planning Sciences*. 2018;(61):4–8.
5. Charnes A., Cooper W.W., Rhodes E. Measuring the efficiency of decision-making units. *European Journal of Operational Research*. 1978;2(6):429–444.
6. Tone K. A slacks-based measure of efficiency in data envelopment analysis. *European Journal of Operational Research*. 2001;130(3):498–509.
7. Cantor V.J.M., Poh L. Integrated analysis of healthcare efficiency: a systematic review. *Journal of medical systems*. 2018;42(1):8(1–23).
8. Pelone F., Kringos D.S., Romaniello A., Archibugi M., Salsiri C., Ricciardi W. Primary care efficiency measurement using data envelopment analysis: a systematic review. *Journal of medical systems*. 2015;39(1),156(1–14).

9. Büchner V.A., Hinz V., Schreyögg J. Health systems: changes in hospital efficiency and profitability. *Health care management science*. 2016;19(2):130–143.
10. Anthun K.S., Kittelsen S.A.C., Magnussen J. Productivity growth, case mix and optimal size of hospitals. A 16-year study of the Norwegian hospital sector. *Health policy*. 2017;121(4):418–425.
11. Tiemann O., Schreyögg J. Changes in hospital efficiency after privatization. *Health care management science*. 2012;15(4):310–326.
12. Banker R.D. Maximum Likelihood, Consistency and Data Envelopment Analysis: A Statistical Foundation. *Management Science*. 1993;39(10):1265–1273.
13. Banker R.D., Natarajan R. Evaluating contextual variables affecting productivity using data envelopment analysis. *Operations research*. 2008;56(1):48–58.
14. Авксентьев Н.А., Байдин В.М., Зарубина О.А., Сисигина Н.Н., Кулькова С.А. Оценка эффективности региональных расходов на здравоохранение в России. *Фармакоэкономика. Современная фармакоэкономика и фармакоэпидемиология*. 2015;8(4):10–20.
Avksentyev N.A., Baidin V.M., Zarubina O.A., Sisigina N.N., Kulkova S.A. Evaluating the effectiveness of regional health care expenditures in Russia. *Pharmacoeconomics. Modern pharmacoeconomics and pharmacoepidemiology*. 2015;8(4):10–20. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Илья Александрович Соколов — кандидат экономических наук, директор Института макроэкономических исследований ВАБТ Минэкономразвития России; заведующий лабораторией исследований бюджетной политики Института прикладных экономических исследований РАНХиГС, Москва, Россия
sokolov-ia@ranepa.ru

Ирина Николаевна Филиппова — научный сотрудник лаборатории бюджетной политики Института экономической политики им. Е. Т. Гайдара; младший научный сотрудник кафедры конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, Москва, Россия
filippova@iep.ru

ABOUT THE AUTHORS

Ilya A. Sokolov — Cand. Sci. (Econ.), Director of the Institute for Macroeconomic Research, Russian Foreign Trade Academy of Ministry of economic development of Russia; Head of research laboratory of budget policy, the Institute of Applied Economic Research, RANEPa, Moscow, Russia
sokolov-ia@ranepa.ru

Irina N. Filippova — researcher at the Budget Policy Laboratory of Gaidar Institute of Economic Policy; Junior researcher at the Department of Competition and Industrial Policy, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University., Moscow, Russia
filippova@iep.ru

Статья поступила 15.01.2020; принята к публикации 10.02.2020.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article received on 15.01.2020; accepted for publication on 10.02.2020.

The authors read and approved the final version of the manuscript.