

Международный научный  
и общественно-политический журнал

---

# ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА

## SOCIETY AND ECONOMY

### №4, 2021

Журнал учрежден академиями наук – участниками  
Международной ассоциации академий наук

Выходит 12 раз в год.

---

**Главный редактор – член-корреспондент РАН**  
**К. Микульский**

**Редакционная коллегия:** д. э. н. **А. Алирзаев**, академик НАН Беларуси  
**Е. Бабосов**, академик НАН Украины, иностранный член РАН **В. Геец**, д.э.н.  
**Р. Джабиев**, академик АН Республики Таджикистан **М. Диноршоев**,  
академик РАН **В. Журкин**, член-корр. РАН **И. Иванов**, д.э.н.  
**С. Калашников**, академик АН Республики Таджикистан **Н. Каюмов**,  
академик НАН Кыргызской Республики **Т. Койчуев**, д.э.н. **П. Кохно** – зам.  
гл. редактора, академик НАН Республики Казахстан **А. Кошанов**,  
д. филос. н., иностранный член РАН **Нгуен Зуй Куи**, академик РАН  
**А. Некипелов**, академик НАН Беларуси **П. Никитенко**, академик НАН  
Грузии **В. Папава**, академик РАН **Б. Порфирьев**, д. э. н. **А. Расулов**,  
академик АН Молдовы **А. Рошка**, академик НИА Республики Казахстан  
**О. Сабден**, **В. Соколин**, д. филос. н. **О. Тогусаков**, академик АН Республики  
Узбекистан **Р. Убайдуллаева**, академик НАН Украины **Ю. Шемщученко**,  
д. э. н. **Е. Ясин**.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Светлана Козлова, Ольга Грибанова.</b> Трансформация официальных подходов к оценке эффективности управления государственной и муниципальной собственностью в современной России .....	5
<b>Руслан Долженко, Светлана Долженко.</b> О методологии исследования профессиональных экспертных сообществ и оценки их роли в развитии национальной системы квалификаций .....	21
<b>Александр Гальченко, Андрей Гальченко, Владилен Тегин.</b> О корректности определения ВВП стран мирового экономического центра .....	41
<b>Павел Кохно, Алина Кохно.</b> Вклад малых и средних промышленных предприятий в инфраструктурное обеспечение .....	59
<b>Дмитрий Кондратов.</b> Страны БРИКС в условиях глобальной нестабильности: новые вызовы и перспективы развития .....	81
<b>Алина Книппель, Ирина Чеховская.</b> Инвестиционный потенциал российских нефтегазовых компаний в условиях экономического кризиса	105
<b>Валерий Гандель, Борис Кузнецов, Ирина Королева.</b> Новая парадигма в малоэтажном домостроении .....	115

## CONTENTS

<b>S. Kozlova, O. Gribanova.</b> The transformation of the authorized approaches to assessing the effectiveness of state and municipal property management in modern Russia .....	5
<b>R. Dolzhenko, S. Dolzhenko.</b> On the methodology of studying professional expert communities and assessing their role in the development of the national qualifications system .....	21
<b>A. Galthenko, A. Galthenko, V. Tegin.</b> On the correct determination of GDP of the countries of the world economic center .....	41
<b>P. Kohno, A. Kohno.</b> The contribution of small and medium-sized industrial enterprises to infrastructure development .....	59
<b>D. Kondratov.</b> BRICS in the context of global instability: new challenges and development prospects .....	81
<b>A. Knippel, I. Chekhovskaya.</b> Investment potential of Russian oil and gas companies in the context of economic crisis .....	105
<b>V. Gandel, B. Kuznetsov, I. Koroleva.</b> A new paradigm in a low-rise housing construction .....	115

Журнал «Общество и экономика» включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук по специальностям: 08.00.00 – экономические науки; 22.00.00 – социологические науки.

Научно-организационная работа по изданию журнала  
осуществляется при поддержке  
Международного научно-исследовательского института  
социального развития

© 2021

**Светлана Козлова**

доктор экономических наук, заведующая сектором институтов  
и механизмов государственного управления

Института экономики Российской академии наук (Москва, Россия)

(e-mail: svk1020@mail.ru)

**Ольга Грибанова**

научный сотрудник Института экономики Российской академии наук (Москва, Россия)  
(e-mail: erast707@gmail.com)

**ТРАНСФОРМАЦИЯ ОФИЦИАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ  
В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

В статье представлены результаты исследования изменений в методических (официальных) подходах к проблеме эффективности управления государственной и муниципальной собственностью в ходе российских реформ. Выделены четыре этапа за период с начала 1990-х годов по настоящее время, каждый из которых характеризуется в первую очередь своими отличительными концептуальными идеями в отношении приватизации, масштабов госсектора и участия государства в экономике. Данные концептуальные подходы нашли свое отражение в конкретных нормативных документах и в официальных статистических индикаторах, цели разработки которых и направления их совершенствования проанализированы авторами данной статьи.

**Ключевые слова:** государственная и муниципальная собственность, приватизация, оценка эффективности государственной собственности, показатели эффективности.

**DOI:** 10.31857/S020736760014567-2

Государственная собственность является неотъемлемым элементом экономических систем развитых и развивающихся стран и кардинально отличается целью, функциями и ролью от всех других форм собственности. С теоретической точки зрения понятие «государственная собственность» — понятие собирательное. Государственная собственность включает в себя имущество, в том числе средства и продукты производства, принадлежащие государству полностью либо на основе долевой или совместной собственности, а также ископаемые и земельные ресурсы, не являющиеся объектами частной собственности. Государственная собственность в Российской Федерации подразделяется на собственность федеральную и субъектов Федерации. Муниципальная собственность представляет собой отдельную, самостоятельную форму собственности и, согласно ст. 130 Конституции РФ, не является разновидностью государственной собственности.

Проблема повышения эффективности управления государственной собственностью в ходе российских реформ возникла в связи с необходимостью повысить результативность владения, пользования и распоряжения объектами государственной собственности на основе институционально устанавливающихся правил и ограничений.

Используется государственная собственность в рамках государственного сектора экономики, материальной основой которого является имущество, находящееся в собственности органов публичной власти, а также используемое государственными предприятиями. При этом вопрос масштаба и эффективности государственного сектора до сих пор остается спорным. В российской научной среде существуют диаметрально противоположные точки зрения. Одни ученые считают, что государственный сектор может быть эффективен при правильно выбранных методах и инструментах управления и несет в себе большой потенциал инновационного развития страны. «Современная экономическая теория свидетельствует о том, что «универсально пригодной» формы собственности не существует, а для эффективной работы предприятий важнее не форма собственности, а уровень развития конкуренции и структура рынка... передача предприятий в частные руки может приводить к сворачиванию инновационных программ, что и случается нередко. А если государству удается превратить госкомпании в институты развития, они могут использовать свой особый статус, в т. ч. правительенную финансовую поддержку, чтобы обеспечить слом консервативных структур и создать более благоприятные условия для развития высокотехнологичных отраслей» [1. С. 125]. Существует и противоположная позиция ученых, которые считают, что государственный сектор не может быть эффективным, и указывают на то, «что сводные финансовые характеристики компаний с госучастием, как правило, хуже показателей частных компаний и зарубежных конкурентов, а совокупный доход по акциям первых меньше минимальной рыночной доходности по акциям» [2. С. 5].

Тем самым до сих пор остается актуальным и спорным вопрос о доле участия государства в экономике. В научном сообществе отмечается важность учета многих факторов при определении ее оптимальной величины, в числе которых необходим учет как уровня экономического развития государства, поставленных стратегических задач, так и внешних факторов и возникающих вызовов глобализированной мировой экономики. Мы также полагаем, что объем государственных финансовых и материальных активов, необходимый государству для решения проблем на том или ином отрезке времени, есть функция многих переменных (что наглядно показала ситуация с COVID-19). Одновременно все значимее и насущнее становится необходимость повышения эффективности управления государственным имуществом, а также выработки адекватных критериев ее оценки на всех уровнях власти, ведь «любая

национальная социально-экономическая система основывается на существующих видах собственности и типах взаимоотношений между ними. Исследование и определение эффективности организационно-экономических механизмов практического использования различных видов собственности позволяет определить, на достижение каких целей она направлена и чьим интересам она служит, а также обосновать необходимость ее приватизации или национализации» [3].

В данной статье мы делаем попытку оценить, как развивались официальные (со стороны государства) подходы к проблеме оценки эффективности при решении тех или иных вопросов управления государственной собственностью, поскольку на сегодня ее потенциал до конца не задействован, а новые вызовы современности требуют разработки новых подходов к использованию всех активов государства.

В процессе разработки концептуальных подходов к управлению государственной собственностью и направлений их трансформации, обусловленной новыми задачами и необходимостью решать накопившиеся очередные проблемы в сфере управления, а также методических подходов к оценке эффективности управления государственной собственностью, на наш взгляд, можно выделить несколько этапов.

### **Этапы трансформации концептуальных подходов к оценке эффективности управления государственной и муниципальной собственностью**

**1-й этап (1990-е годы)** – начало рыночных реформ в России. В экономике преобладала точка зрения, что частная собственность априори более эффективна по сравнению с государственной (как следствие – приватизация любыми способами). В этот период происходил переход от единого собственника в лице государства к рынку частных собственников. Всего в 1991–1992 гг. было приватизировано 46,8 тыс. государственных предприятий. В 1993 г. количество приватизированных предприятий возросло до 88,6 тыс., а в 1994 г. – до 112,6 тыс. По данным Госкомстата России, за период с 1993 по 2003 г. было приватизировано 96 414 государственных предприятий, в том числе 16 701 предприятие федеральной формы собственности, или 17,32% от общего числа приватизированных предприятий. При этом в 1993–1994 гг. было приватизировано 71 829 предприятий (соответственно 49 924 и 21 905), что составляло 74,5% от общего количества предприятий, приватизированных в 1993–2003 гг. [4. С. 83].

Однако количественные «хорошие» показатели по приватизации государственной собственности не отражали высокую эффективность распоряжения ею. По мнению руководителя Счетной палаты РФ, выраженному в аналитической записке 2004 г., «...российская приватизация существенно отличалась от классических форм «перевернутой логикой» своих этапов и мероприятий. Зарубежная практика свидетельствует, что массовой распродаже государственной

собственности должны предшествовать этапы, связанные с реструктуризацией предприятий и отраслей, повышением прозрачности их финансово-хозяйственной деятельности и т. п. В России же сначала произошел массовый переход государственных активов в частные руки, а затем – реструктуризация. Это существенно замедлило процесс формирования эффективных собственников и ограничило возможности привлечения инвестиций... Начиная с 1994 г., «истинной» целью приватизации стало получение доходов в бюджет. Однако эта задача в целом решалась недостаточно эффективно, поскольку недооценка, а порой и намеренное занижение стоимости продаваемых активов, в сочетании с незначительным превышением итоговой цены над стартовой ценой приводили к недополучению средств от приватизации в бюджеты всех уровней...» [4. С. 173]. Неэффективную государственную собственность сменила частная собственность, не ставшая автоматически эффективной для российского рынка, как предполагалось, и не обеспечившая рывок в экономическом развитии России.

В начале 2000-х годов становится очевидным, что обе формы собственности имеют право на свой сегмент и функционал в российской экономике.

**2-й этап (1999-2013 гг.),** на наш взгляд, был связан главным образом с оценкой эффективности госсектора в целом, с учетом приватизационных инициатив, с их качественным осмыслением. Институциональным каркасом второго этапа стала «Концепция управления государственным имуществом и приватизации в РФ» (Постановление Правительства РФ от 09.09.1999 г. № 1024). На этом этапе вопросы управления госсектором и его оценка рассматривались в первую очередь в контексте возможности (целесообразности) разработки модифицированной версии приватизационной политики. При оценке эффективности управления государственной собственностью рассматривался государственный сектор в целом (а не отдельные предприятия с государственным участием). Нормативно-правовой базой для этого на данном этапе служило Постановление Правительства РФ от 4 января 1999 г. № 1 «О прогнозе развития государственного сектора экономики»<sup>1</sup>. Согласно этому постановлению, Министерству экономического развития и торговли Российской Федерации, по согласованию с Государственным комитетом Российской Федерации по статистике, Министерством имущественных отношений и Министерством финансов, в I квартале 1999 г. необходимо было разработать систему показателей, характеризующих деятельность государственного сектора экономики РФ.

В соответствии с Федеральным законом "О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации" Министерство экономического развития и торговли Российской

---

<sup>1</sup> Последняя редакция была от 30.12.2002 г. № 939. Утратило силу в 2015 г. Постановлением Правительства РФ от 29.01. 2015 г. № 71.

Федерации, федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации при разработке прогноза развития государственного сектора экономики Российской Федерации к хозяйствующим субъектам государственного сектора экономики должны были относить предприятия по следующим критериям:

- государственные унитарные предприятия, в том числе казенныe;
- государственные учреждения;
- хозяйствственные общества, в уставном капитале которых более 50 процентов акций (долей) находятся в государственной собственности;
- хозяйствственные общества, в уставном капитале которых более 50 процентов акций (долей) находятся в собственности хозяйственных обществ, относящихся к государственному сектору экономики»<sup>2</sup>.

Начиная со II квартала 1999 г., Министерство имущественных отношений Российской Федерации обеспечивало ежеквартальное предоставление сведений. Также и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации начиная со II квартала 1999 г., обеспечивали ежеквартальное представление в территориальные органы Государственного комитета Российской Федерации по статистике аналогичных сведений по хозяйственным объектам госсектора, находящимся в собственности субъекта Российской Федерации. Тем самым именно на втором этапе был сделан переход к системе показателей, характеризующих деятельность государственного сектора экономики Российской Федерации. Впервые в процессе российских реформ выстраивалась система статистического наблюдения за деятельностью государственного сектора экономики с применением специально разработанных показателей.

*Таблица 1*  
**Распределение предприятий и организаций по формам собственности, по данным государственной регистрации (на конец года)**

	Годы							
	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
	Число предприятий и организаций (тыс.)							
<b>Всего</b>	<b>3346,5</b>	<b>4767,3</b>	<b>4823,3</b>	<b>5043,6</b>	<b>4764,5</b>	<b>4561,7</b>	<b>4214,7</b>	<b>3926,9</b>
в том числе по формам собственности:								
государственная	150,8	160,4	119,4	110,7	108,0	103,1	98,8	94,3
муниципальная	216,6	252,1	246,4	212,0	203,0	195,9	189,9	184,6
частная	2509,6	3837,6	4103,6	4377,8	4122,2	3936,0	3619,8	3261,0

<sup>2</sup> Отдельные выдержки из данного постановления приводятся в редакции Постановления Правительства Российской Федерации от 30.12.2002 г. № 939 (пп. 1–6).

собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	223,0	252,5	157,0	145,4	143,8	140,4	136,6	134,1
прочие формы собственности <sup>*)</sup>	246,5	264,7	196,8	197,7	187,4	186,3	169,6	152,9
В процентах к итогу								
<b>Всего</b>	<b>100,0</b>							
в том числе по формам собственности:								
государственная	4,5	3,4	2,5	2,2	2,3	2,2	2,4	2,5
муниципальная	6,5	5,3	5,1	4,2	4,3	4,3	4,5	4,8
частная	75,0	80,5	85,1	86,8	86,5	86,3	85,9	86,2
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	6,7	5,3	3,3	2,9	3,0	3,1	3,2	3,5
прочие формы собственности <sup>*)</sup>	7,4	5,6	4,1	3,9	3,9	4,1	4,0	4,0

\* – включая смешанную российскую, собственность государственных корпораций, иностранную, совместную российскую и иностранную.

Источник: Россия в цифрах. 2020: Крат. стат. сб./ Росстат- М. С. 243.

За девятнадцать лет (2000–2019 гг.) количество предприятий с государственной собственностью сократилось на 40%, муниципальная собственность уменьшилась на 15%, а количество предприятий с частной собственностью увеличилось на 30% (табл. 1).

Но насколько эффективным было управление госсектором, основным инструментом которого оставалась приватизация? Как нам представляется, второй этап не стал поворотным в подходах к оценке эффективности управления государственным имуществом. Начало 2000-х годов должно стать началом

нового этапа в управлении государственной и муниципальной собственностью. При этом эффективность приватизационных процессов специалисты связывали с совершенствованием правовых основ и процедурных механизмов распоряжения и управления государственным имуществом. Наведение порядка в указанной сфере должно было стать предпосылкой для превращения приватизации из способа пополнения бюджета в инструмент модернизации экономики.

По оценкам экспертов, задача максимизации прибыли государственного бюджета теряет актуальность после 2000 г., когда были преодолены проблемы с бюджетным дефицитом. Однако анализ данных процессов уже к середине 2000-х годов показывает, «...что федеральные органы исполнительной власти действуют в прежней парадигме, тогда как более целесообразным выглядит перенос акцента на привлечение инвестиций – то есть на решение задач модернизации российской экономики» [4. С. 71].

При всей важности учета количества организаций государственного сектора наиболее информативными для анализа его реальной роли являются показатели удельного веса государственного сектора в результатах хозяйственной деятельности и занятости, мониторинг которых проводился Росстатом более 10 лет.

**3 этап (2013–2020 гг.).** Этот этап связан с переходом к новому инструменту управления государственным имуществом – к Государственной программе. В этот период появляются первые методики оценки эффективности управления государственным и муниципальным имуществом. На уровне регионов и муниципалитетов начали разрабатывать и принимать аналогичные программы по управлению имуществом.

Оценка эффективности управления государственным имуществом и его использования идет в направлении отдельных видов государственного и муниципального имущества. Сложность данной проблемы в том, что эффективное управление государственной собственностью требует учета разных видов, разной природы и специфических свойств ее различных объектов. Принятые в 1990-е годы статьи Гражданского кодекса РФ № 214 и № 215 позволяют выделить в составе государственной и муниципальной собственности следующие виды имущества:

- 1) имущество, закрепленное за унитарными предприятиями на праве хозяйственного ведения;
- 2) имущество, закрепленное за унитарными предприятиями и учреждениями на праве оперативного управления;
- 3) средства соответствующих бюджетов и иное имущество, образующее казну РФ, ее субъектов и муниципальных образований.

Это было обусловлено необходимостью повысить эффективность управления, использования и распоряжения объектами государственной собственности, найти такую систему оценки различных видов эффективности, которая давала бы

максимальный результат с точки зрения социально-экономического развития страны.

В 2013 г. принимается первый вариант Государственной программы «Управление федеральным имуществом». Именно федеральное имущество представляет собой наиболее значимую часть государственного имущества.

Далее, на протяжении более чем 6-летнего периода функционирования данной программы как самостоятельного документа, имели место постоянные уточнения индикаторов программы, менялись даже цели. Но для нашего исследования важно выделить в Государственной программе Российской Федерации «Управление федеральным имуществом», утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 327, специальную Подпрограмму 1 "Повышение эффективности управления федеральным имуществом и приватизации". В качестве основных задач Подпрограммы 1 (в редакции Постановления Правительства Российской Федерации от 31 марта 2017 г. № 381-12) были обозначены:

- определение целевого назначения, оптимального состава и структуры федерального имущества;
- повышение эффективности продажи федерального имущества и совершенствование мер вовлечения объектов федерального имущества в коммерческий оборот, в том числе инструментов приватизации;
- повышение эффективности и качества управления компаниями с государственным участием, объектами федерального имущества, в том числе земельными участками, находящимися в федеральной собственности;
- расширение форм контроля и усиление персональной ответственности за результаты управления федеральным имуществом и за его использование;
- повышение эффективности системы учета и мониторинга использования федерального имущества.

Принятие государственной программы на тот момент – это был новаторский шаг в управлении государственным имуществом.

Впервые вводится определение *целевой функции управления* объектами федерального имущества: «...В рамках Подпрограммы 1 "Повышение эффективности управления федеральным имуществом и приватизации" (далее - Подпрограмма 1) планируется: «определение *целевой функции управления* объектами федерального имущества, то есть определение целей управления хозяйственными обществами, акции (доли) в уставных капиталах которых находятся в федеральной собственности, федеральными государственными унитарными предприятиями, федеральными казенными предприятиями, федеральными государственными учреждениями, находящимися в федеральной собственности объектами недвижимого имущества и иными объектами...». Предполагается, что посредством данной государственной программы будет осуществляться управление развитием объектов федерального имущества, таких как ФГУП, федеральные казенные

учреждения (в рамках организационных форм), и их отчуждением: «...управление отчуждением объектов федерального имущества в целях *достижения оптимального состава и структуры федерального имущества и сокращения доли государства в экономике, привлечение инвестиций в объекты федерального имущества, вос требованные в коммерческом обороте, а также оптимизация состава федеральных организаций, действующих в конкурентных секторах экономики...*».

Впервые обозначен новый проектный подход к управлению федеральным имуществом – *управление рисками в сфере реализации процессов управления федеральным имуществом в целях повышения качества контроля за управлением федеральным имуществом, обеспечения снижения вероятности недостижения поставленных целей и задач, а также минимизации возможных потерь, вызванных неблагоприятными событиями и обстоятельствами*.

Были намечены мероприятия по дальнейшему совершенствованию учета и мониторинга использования федерального имущества в целях формирования единой системы учета и управления федеральным имуществом, обеспечивающей механизмы сбора, консолидации и предоставления информации для принятия управленческих решений и анализа эффективности результатов управления объектами федерального имущества, а также меры по обеспечению реализации мероприятий Программы.

В Программе обозначена связь намеченных мер со Стратегией экономического развития России и со стратегическим планированием (правда, лишь в общих чертах, однако это очень важный момент). Так, *с учетом приоритетов экономического развития Российской Федерации*, совершенствования системы нормативно-правового регулирования предусматриваются следующие цели управления федеральным имуществом:

- оптимизация состава и структуры федерального имущества;
- повышение результативности управления федеральным имуществом;
- обеспечение эффективного контроля, учета и мониторинга использования федерального имущества.

В январе 2015 г. Правительство РФ принимает новое постановление, касающееся управления по показателям, относящимся к компетенции Росстата, – № 72 «О некоторых мерах по совершенствованию статистического наблюдения в сфере управления государственным имуществом». Одновременно с принятием Государственной программы «Управление федеральным имуществом» для повышения эффективности управления государственной собственностью правительством принимаются нормативные документы. Так, 21 марта 2015 г. Правительством РФ принято Распоряжение № 481-р «О мероприятиях в целях повышения эффективности управления государственной собственностью»<sup>3</sup>. Данным распоряжением утверждены новые индикаторы,

<sup>3</sup>Утратило силу на основании Распоряжения Правительства Российской Федерации от 12 октября 2020 г. N 2645-р.

характеризующие эффективность деятельности федеральных органов исполнительной власти в сфере управления федеральным имуществом.

Индикаторы структурированы в четыре группы, характеризующие различные критерии эффективности управления государственным имуществом.

*Первая группа направлена на отражение результативности и эффективности исполнения федерального бюджета в части управления федеральным имуществом.* Поэтому она состоит из таких показателей, как соотношение поступлений в федеральный бюджет доходов от использования федерального имущества в отчетном и предыдущем годах; эффективность планирования поступлений в федеральный бюджет доходов от использования федерального имущества; результативность исполнения федерального бюджета в части управления федеральным имуществом; соотношение результативности исполнения федерального бюджета в части управления федеральным имуществом в отчетном и предыдущем годах.

*Вторая группа индикаторов оценивает эффективность управления федеральными государственными унитарными предприятиями и акционерными обществами с государственным участием* через такие показатели: доля федеральных государственных унитарных предприятий, завершивших финансовый год с прибылью, в общем количестве федеральных государственных унитарных предприятий, находящихся в ведении федеральных органов исполнительной власти; доля акционерных обществ, завершивших финансовый год с прибылью, в которых в органы управления избраны представители интересов Российской Федерации из числа сотрудников федеральных органов исполнительной власти, в общем числе таких акционерных обществ и т. п.

*Третья группа – результативность приватизации федерального имущества:* доля преобразованных в отчетном году федеральных государственных унитарных предприятий в общем количестве федеральных государственных унитарных предприятий, подведомственных Федеральным органам исполнительной власти, включенных в прогнозный план (программу приватизации) федерального имущества и возможных к преобразованию в отчетном году; доля пакетов акций, в отношении которых приватизационные процедуры завершены в отчетном году и пр.

*Четвертая группа индикаторов разработана так, чтобы можно было проводить мониторинг эффективности использования и сохранности федерального имущества.*

Рассмотрим результаты управления в данный период в разрезе наблюдаемых индикаторов. Согласно данным Счетной палаты РФ, за период 2017–2019 гг. поступления от АО с государственным участием составили, соответственно, 251,3 млрд руб, 312,6 млрд руб., 441,6 млрд руб. При этом имел место постоянный рост поступлений по отношению к предыдущему отчетному периоду: 24,4% в 2018 г. по сравнению с поступлениями в 2017 г., 41,6% –

в 2019 г. Поступления от ФГУП были в меньших объемах, но также с ростом: 5,8 млрд руб. в 2017 г., 6,1 млрд руб. в 2018 г. и 7,6 млрд руб. в 2019 г.

Здесь же Счетная палата РФ отмечает проблемы по первой и второй группе индикаторов управленческого характера: «Нет полноценной информации и о результатах финансовой деятельности организаций с госучастием... только о деятельности 10 крупнейших АО. Это всего 1% от их общего количества. В результате более 90% АО находятся в «серой зоне», и их деятельность никак не анализируется. При этом выборочный анализ материалов по этим АО показал, что многие из них нестабильны или имеют отрицательную динамику» [5. С. 8].

По оценке результативности приватизации федерального имущества необходимо отметить, что индикаторами определены относительные показатели, достижение которых не способно привести к полному отказу от государственного участия. При этом в первоначальной редакции Госпрограммой предусматривался полный отказ от ФГУП еще к 2018 г. – показатель не выполнен и исключен из числа индикаторов в 2017 г. В продолжение указанной политики принятыми в 2018 г. Основными направлениями деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2024 года предусмотрено ежегодное сокращение на 10% количества организаций с государственным участием. Федеральным законом № 485-ФЗ срок ликвидации или реорганизации унитарных предприятий, осуществляющих деятельность на конкурентных товарных рынках в Российской Федерации и не подпадающих под исключения, определенные перечнем случаев создания унитарных предприятий, установлен до 1 января 2025 г.

Что касается эффективности управления федеральными государственными унитарными предприятиями и акционерными обществами с государственным участием, то воспользуемся данными Счетной палаты РФ [5]. В своем отчете Счетная палата указывает на то, что в целом в 2017–2019 гг. поступления в федеральный бюджет от прибыли и дивидендов организаций с госучастием росли: по ФГУП они увеличились на 30,4% за три года, по АО – на 75,7%. При этом доходы от АО многократно превышают доходы от ФГУП – 1 трлн руб. против 19,5 млрд руб. за три года. Анализ показал, что большую часть поступлений дивидендов (97% совокупного размера) обеспечивают только 20 АО, то есть всего 2% от их общего количества. В то же время свыше 500 компаний в 2017–2019 гг. вообще не перечисляли дивиденды в доход бюджета.

До 2020 г. цели и задачи данной Государственной программы «Управление федеральным имуществом» постоянно трансформировались на фоне усложнения самой экономической системы, развития фондового рынка, что улучшало мониторинг объектов государственной собственности на всех уровнях власти. Однако *кардинально проблема повышения эффективности и качества процесса государственного управления при этом не решалась*. Резкий рост сложности всей социально-экономической системы, изменение функциональных

вертикальных и горизонтальных связей в системе из-за образования мощных кластеров и отраслевых корпораций, все более явно проявляющиеся дисфункции в управлении государственной собственностью, неадекватность существующей институциональной среды современным вызовам *требуют новых принципов, механизмов и подходов к управлению изменившимися объектами управления*.

В случае, когда речь идет об усовершенствовании подходов к анализу эффективности государственного управления конкретной сферой общественной деятельности, страной в целом, следует акцентировать внимание на необходимости разработки интегральной оценки, которая должна идентифицировать качество управленческих решений либо на основе предельно узкого круга сводных параметров, либо вообще одним числом. Совершенно очевидно, что интерпретация эффективности по одному, пусть даже и очень сложному индексу, — менее трудоемкое и напряженное занятие, чем попытка сведения воедино множества разнородных составляющих. Ученые считают, что «...современная статистическая наука в ряде случаев испытывает серьезные затруднения, когда от нее ждут четкого и однозначного ответа об эффективности управленческих решений, которые связаны с множеством факторов...» [6. С. 44].

Вопросы эффективности, связанные с использованием государственного и муниципального имущества, возникают постоянно. Эксперты по-разному оценивают причины неудач в процессе приватизации и обсуждают возможности его использования [7]. Одни считают, что приватизации сопротивляются региональные и муниципальные власти, хотя сам бизнес заинтересован в покупке активов, принадлежащих государству: пока имущество находится в госсобственности, доходы от него (например, аренда) пополняют местные бюджеты, а в случае приватизации деньги поступают в федеральный центр, поэтому правительства субъектов не заинтересованы в продаже. С другой стороны, подготовка госкомпаний к приватизации — это громоздкий забюрократизированный процесс, поэтому зачастую собственнику проще и дешевле сорвать планы, чем организовать продажу имущества. Другие специалисты уверены, что одна из важнейших причин медленной приватизации — в низких темпах роста экономики и неопределенности перспектив развития бизнеса. Инвестор готов покупать актив только тогда, когда растет рынок сбыта, причем неважно, продается ли муниципальный гараж или крупная госкомпания. Однако парадокс в том, что когда экономика растет, правительство не хочет расставаться со своей собственностью, так как нет необходимости пополнять бюджет. Для ускорения приватизации в нашей стране нужны темпы роста ВВП на уровне 4%. Третьи считают, что бизнес не стремится приобретать активы, поскольку не видит существенных перспектив сбыта продукции на фоне падения реальных доходов населения, Деньги у компаний в целом есть, поскольку ослабление рубля привело к росту экспортных прибылей. Однако из-за неопределенности в экономике компании предпочитают удерживать эти деньги, вместо того чтобы их вкладывать.

**4 этап (2020 г. – по настоящее время).** Несмотря на длительный период трансформационных изменений в управлении государственной и муниципальной собственностью, критерии определения эффективности, установленных на федеральном уровне правовыми актами и единых для всех регионов и всех муниципальных образований, принято не было. Чтобы устранить пробел в правовом регулировании по данному направлению, в октябре 2020 г. Распоряжением Правительства Российской Федерации № 2645-р утверждена методика определения критериев оптимальности состава государственного и муниципального имущества и показателей эффективности управления и распоряжения им. Для федеральных органов власти принятая методика при управлении и распоряжении имуществом является обязательным требованием, а для исполнительных органов власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления – рекомендательным. Данная методика разработана в целях реализации Подпрограммы «Управление федеральным имуществом» Государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» и Концепции повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 годах.

Коротко обозначим основные положения принятого методического документа. В методике определяются критерии оптимальности состава государственного и муниципального имущества (за исключением имущества, сведения о котором отнесены к государственной тайне), а также определены показатели эффективности управления и распоряжения государственным и муниципальным имуществом. Применение содержащихся в методике критериев оптимальности и показателей эффективности призвано повысить качество управления и распоряжения государственным и муниципальным имуществом с целью увеличения доходов бюджетов посредством эффективного управления им за счет оптимизации расходов на его содержание, вовлечения в коммерческий оборот государственной (муниципальной) инфраструктуры, сокращения доли участия публично-правовых образований в хозяйственных обществах, действующих на конкурентных рынках. Методика предусматривает систему показателей оценки оптимальности состава и эффективности использования имущества публично-правовых образований по следующим категориям: акции (доли) хозяйственных обществ; недвижимое имущество, закрепленное за государственными (муниципальными) унитарными предприятиями; недвижимое имущество, закрепленное за государственными (муниципальными) учреждениями, и недвижимое имущество казны. Показатели эффективности по каждой категории имущества определены в прилагаемых к методике формах отчетности. В зависимости от значения показателя эффективности (если показатель ниже установленных пороговых значений) собственнику имущества рекомендуется предпринять определенные действия, разработанные для каждой категории имущества.

Что касается недвижимого имущества казны публично-правового образования, то единственным критерием оптимальности его состава и количества объектов в методике обозначено использование его для реализации функций и полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления. Методикой определены показатели эффективности использования недвижимого имущества казны публично-правового образования и большая шкала их измерения. Пороговые значения некоторых показателей эффективности должны определяться уполномоченными органами власти в сфере управления и распоряжения государственным (муниципальным) имуществом. В методике также определены показатели эффективности приватизации имущества казны. Оператором системы торгов госимуществом, согласно Постановлению от 19 ноября 2020 г. № 1876, назначено Федеральное казначейство.

Распоряжением от 28 декабря 2020 г. № 3579-р утверждены методические рекомендации по ключевым показателям эффективности для госкорпораций и институтов развития. Решение о внедрении КПЭ принято в продолжение реформы институтов развития, о старте которой объявил М. Мишустин 23 ноября 2020 года. Цель реформы – сделать институты более эффективными и переориентировать их на достижение национальных целей развития,твержденных Президентом России.

Как видим, работа по совершенствованию управления государственным и муниципальным имуществом продолжается. Остается вопрос: когда будут результаты, удовлетворяющие стратегическим целям и задачам социально-экономического развития страны? Решение поставленных задач потребует значительного изменения существующей сегодня институциональной среды, в которой функционируют субъекты российской экономики на современном этапе, в связи с тем, что в ходе российских реформ изменились права собственности, формальные и неформальные институты, их соотношение и качество.

\*\*\*

Переход на траекторию устойчивого эволюционного развития России актуализировал проблему совершенствования государственного управления всей социально-экономической системой нашей страны, в том числе и управления государственной собственностью, повышения эффективности и качества управления ее объектами. Решение этой сложной задачи потребует учета тех кардинальных изменений, которые произошли на всем мировом и российском социально-экономическом пространстве, а также учета изменения самих субъектов экономической деятельности. На наш взгляд, совершенствование системы управления государственной собственностью необходимо влечет за собой включение наряду с макро- и микроуровнями управления мезоуровнем, который объединяет в себе крупные и сверхкрупные национальные социально-экономические системы, сочетающие коммерческие цели предприятий

с общественными целями федеральных ведомств и имеющие, таким образом, природу, отличную от природы обычновенных предприятий и компаний. «...Введение среднего звена в систему «макроэкономика – мезоэкономика – микроэкономика» придает экономике в целом необходимые целостность и устойчивость» [8. С. 146].

«В числе базовых принципов эффективности в теории управления центральное место принадлежит принципу иерархической соподчиненности в деятельности систем и подсистем различных уровней. Приоритетными являются цели, задачи, критерии функционирования главной системы... Успешность, качество, эффективность работы систем более низких уровней иерархии, в том числе обеспечивающих подсистем, определяется мерой их содействия достижению целей и решению задач главной системы» [9. С. 2]. Поэтому для повышения эффективности управления государственной и муниципальной собственностью необходимо «синхронизировать федеральную и региональную политику разгосударствления, транслировать на уровень субъектов РФ и муниципалитетов презумпцию приватизации и контроль за ее проведением» [2. С.29].

### Литература

1. Звягинцев П.С. Управление государственным имуществом: состояние и перспективы // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 6. С. 115–129.
2. Радыгин А.Д., Энтов Р.М., Абрамов А.Е., Аксенов И.В., Мальгинов Г.Н., Чернова М. И. «Большая неохотная приватизация»: противоречивые подходы в условиях санкций // Вопросы экономики. 2018. № 8. С. 5–38.
3. Батковский А.М., Хрусталев Е.Ю., Хрусталев О.Е. Сравнительный анализ частной и государственной собственности //Экономические науки. 2020. № 8 (47). С. 124–130.
4. Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993-2003 годы (экспертно-аналитическое мероприятие) / Руководитель рабочей группы – Председатель Счетной палаты Российской Федерации С.В. Степашин // М.: Издательство «Олита», 2004.
5. Бюллетень Счетной палаты РФ. Управление федеральным имуществом. 2020. № 8 (273). Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Анализ практики формирования и реализации в 2017–2018 годах и истекшем периоде 2019 года дивидендной политики при осуществлении от имени Российской Федерации прав акционера (участника) хозяйственных обществ, акции (доли) в уставных (складочных) капиталах которых находятся в федеральной собственности, и полномочий собственника имущества федеральных государственных унитарных предприятий при определении направлений распределения прибыли, остающейся после уплаты налогов и иных обязательных платежей федеральных государственных унитарных предприятий».
6. Махова О.А. Проблемы статистической оценки эффективности государственного управления в России // Проблемы экономики и менеджмента. 2016. №10 (62). С. 44–48.
7. Не выприватизировали: продажа госсобственности провалилась на 75%. Газета Известия. 23 мая 2019 г. Гриневич Д., Григорьева И. (<https://iz.ru/880904/dmitrii-grinkevich-inna-grigoreva/ne-vyprivatizirovali-prodazha-gosobstvennosti-provalilas-na-75>).

8. Клейнер Г.Б. Мезоэкономическая одиссея: между Сциллой макроэкономики и Харибдой микроэкономики // Вопросы экономики. 2020. № 10. С. 144–153.
9. Соловьев М.М., Кошкин Л.И. Проблемы оценки эффективности управления государственной собственностью // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. № 4. С. 32–46.

**Svetlana Kozlova** (e-mail: svk1020@mail.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Head of the Sector of Institutions and Mechanisms of State Regulation at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS) (Moscow, Russia)

**Olga Gribanova** (e-mail: erast707@gmail.com)

Researcher Fellow at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS) (Moscow, Russia)

## **THE TRANSFORMATION OF THE AUTHORIZED APPROACHES TO ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF STATE AND MUNICIPAL PROPERTY MANAGEMENT IN MODERN RUSSIA**

The article presents the results of a study of changes in the methodological (government-approved) approaches to the problem of the efficiency of state and municipal property management in the course of Russian reforms. Four stages are identified from the beginning of the 1990s to the present, each of them being characterized primarily by its own distinctive conceptual ideas regarding privatization, the scale of the public sector, and state participation in the economy. These conceptual approaches are reflected in specific regulatory documents and in official statistical indicators, the development goals of which and the directions for their improvement have been analyzed by the authors of the article.

**Keywords:** state and municipal property, privatization, assessment of the effectiveness of state property, performance indicators.

**DOI:** 10.31857/S020736760014567-2

© 2021

**Руслан Долженко**

доктор экономических наук, директор

Уральского института управления – филиала РАНХиГС (Екатеринбург, Россия)

(e-mail: snurk17@gmail.com)

**Светлана Долженко**

кандидат экономических наук, и.о. заведующего кафедрой экономики труда и управления персоналом Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург, Россия)

(e-mail: ginsb@usue.ru)

## **О МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЭКСПЕРТНЫХ СООБЩЕСТВ И ОЦЕНКИ ИХ РОЛИ В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ КВАЛИФИКАЦИЙ**

Систематизация подходов современных ученых к сравнительному анализу профессиональных групп с точки зрения уровня профессиональной самоорганизации, а также результаты ранее проведенных авторских исследований в сфере мониторинга деятельности профессиональных сообществ позволили разработать методологические подходы к эмпирическому исследованию уровня вовлеченности профессиональных экспертных сообществ во взаимодействие с государством, оценить роль данных сообществ в развитии отдельных элементов системы образования и национальной системы квалификаций. Исследование проведено в 2019 году и является продолжением предыдущих работ 2016–2018 гг.

Акцент на экспертную составляющую сообществ позволил авторам выделить и проанализировать деятельность целого пласта сообществ, оказывающих особое влияние на содействие в решении вопросов социально-экономического характера. До настоящего времени не проводились в должном объеме исследования деятельности профессиональных экспертных сообществ, не анализировалась роль и реальный уровень вовлеченности в формирование и развитие Национальной системы квалификации.

Однако результаты таких исследований могут представлять интерес для органов государственной власти при реализации политики, направленной на развитие системы образования и национальной системы квалификаций, а также для активизации и участия профессиональных сообществ в разработке профессиональных стандартов, измерительных материалов и проведении независимой оценки квалификаций.

**Ключевые слова:** профессиональные экспертные сообщества, национальная система квалификаций, профессиональные компетенции, управление сообществом.

**DOI:** 10.31857/S020736760014568-3

Актуальность исследования обусловлена необходимостью решения вопросов эффективного встраивания профессиональных экспертных сообществ

---

Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00933 «Социально-экономические основания развития и институционализации профессиональных экспертных сообществ».

Авторы статьи выражают благодарность за содействие в проведении исследования Совет по профессиональным квалификациям в области управления персоналом, а также СРОО «Ассоциация руководителей и специалистов в области управления человеческими ресурсами» и Community HUB.

(далее по тексту – сообщества) в систему экономики регионов и страны, в том числе в систему образования и независимую систему квалификаций (далее – НСК). В существующих условиях недоверия работодателей к системе образования возрастает роль профессиональных экспертных сообществ, представляющих интересы работодателей, в разработке профессиональных стандартов, в процедурах оценки сформированности компетенций выпускников образовательных учреждений, в оценке качества образовательных программ, в т.ч. через реализацию процедур профессионально-общественной аккредитации.

Кроме того, ежегодно растет актуальность разработки механизмов поиска, отбора и вовлечения экспертов для проведения профессионально-общественных обсуждений законопроектов и проектов иных нормативных правовых актов, обсуждения документов, имеющих непосредственное отношение к развитию той или иной области профессиональной деятельности, а также для продвижения изучаемых вопросов в профессиональной среде. Подтверждением тому являются, в частности, результаты мониторинга состояния гражданского общества, согласно которым «42% участников опроса считают, что общественные, некоммерческие организации могли бы помочь улучшить ситуацию в сфере образования, защищая права учащихся, столько же респондентов (42%) считают, что некоммерческие организации могли бы контролировать работу учреждений образования»<sup>1</sup>.

Задачами исследования выступают:

- анализ текущего состояния знаний о понятийном аппарате профессиональных экспертных сообществ, а также основных элементов НСК, развивающихся в настоящее время в нашей стране;
- проведение двухмерной оценки соответствия сообществ установленным критериям на основе качественного анализа информации из открытых источников, а также социологического опроса лидеров профессиональных экспертных сообществ;
- оценка уровня вовлеченности профессиональных экспертных сообществ в формирование и развитие отдельных элементов системы образования и НСК (разработку профессиональных стандартов, участие в профессионально-общественной аккредитации образовательных программ и т.д.).

В рамках данного исследования авторы выделяют ряд гипотез:

1. В профессиональном сообществе наблюдается недостаточно высокий уровень вовлеченности в реализацию некоммерческих видов экспертной деятельности.

---

<sup>1</sup> Информационно-аналитический бюллетень о развитии гражданского общества и некоммерческого сектора в РФ// Центр исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ. №3. 2014, С. 7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.hse.ru/data/2014/11/26/1101771866/Bulleten3\\_Web.pdf](https://www.hse.ru/data/2014/11/26/1101771866/Bulleten3_Web.pdf) (Дата обращения: 20.09.2019 г.)

2. Профессиональные экспертные сообщества, по сравнению с общим пулом сообществ, характеризуются более высокой степенью вовлеченности в экспертную деятельность некоммерческого характера, направленную, в том числе, на развитие системы образования и отдельных элементов системы НСК.

3. Наибольшую готовность и потенциал к взаимодействию с государством проявляют профессиональные экспертные сообщества, для которых характерно: наличие экспертных некоммерческих видов деятельности в общем перечне реализуемых направлений; высокий уровень экспертизы членов сообщества; наличие завершающей стадии институционализации сообщества; наличие контроля при входе в сообщество.

**Обзор литературы.** Теоретические и эмпирические исследования профессиональных сообществ можно отметить как в российской литературе, так и в работах зарубежных ученых в области социологии, экономики, управления. Рассмотрим подробнее некоторые из них.

Базовые положения, лежащие в основе исследования сущности профессиональных групп, сообществ, поиска ответов на вопрос: «Как, зачем и почему люди объединяют свои усилия и в каких случаях опыт такого ассоциирования оказывается успешным, а в каких нет?» можно найти в работах классиков: А. Токвилия, высказывающего в своих трудах идеи «о создании когда-либо в будущем «науки и искусства ассоциирования» [1. С. 9]; Э. Дюркгейма, который определяющую роль в обществе отводил «коллективному сознанию» и в одном из своих трудов подтвердил идею о профессиональных группах как оплотах интеллектуальной и нравственной однородности [2]; М. Вебера, который определил взаимосвязь между успешной деловой карьерой и следованием моральным нормам и профессиональному долгу [3. С. 61–208]; Т. Парсонса, который обозначил ключевым ценностным ориентиром профессионала профессиональный долг, использование компетенции члена профессиональной группы в интересах всей социальной системы на «общее здоровье социального тела» [4. С. 54]. Именно эти исследователи особое внимание уделяли социальной роли сообществ, профессиональная деятельность членов которых характеризуется защитой общественных интересов. Уже в XXI веке такие известные ученые, как E. Ostrom [5. Р. 152], P.D. Aligica и P.J. Boettke [6. Р.150–151], D. Harvey [7. Р. 199–201], изучающие в своих работах место и роль сообществ, также отмечали тот факт, что «локальные, самоорганизующиеся институты являются важнейшим активом в институциональном портфеле человечества и они должны продолжать существовать в XXI веке...».

Социальная роль профессиональных сообществ в развитии системы образования активно обсуждается и в последние десятилетия. Подтверждением тому являются многочисленные исследования, посвященные, например, описанию опыта взаимодействия образовательных учреждений и работодателей, являющихся представителями профсообществ, в процессе совместного создания образовательных стандартов, учебных программ, организации образовательного

процесса и оценке его качества [8–10]. Кроме того, следует отметить, что объектом наибольшего числа исследований выступают профессиональные сообщества педагогов. Так, в работах, как правило, исследуются различные вопросы организации профессиональных сообществ в школах [11], оценки влияния профсообществ на достижения учеников [12], оценки участия сообществ в профессиональном развитии самих педагогов [13].

В нашем исследовании также теория функционализма имеет особое значение, поскольку ключевое внимание будет уделено оценке роли сообществ в формировании НСК, развитие которой напрямую обеспечивает рост качества системы образования и удовлетворенности основных ее стейкхолдеров. При этом в качестве объекта исследования будут выступать сообщества, имеющие отношение к другому виду профессиональной деятельности – управлению персоналом.

Кроме того, для данного исследования представляет интерес вторая группа теорий, имеющая, по мнению И. Мерсияновой, особое значение в рассмотрении вопросов профессионализации занятий – «критические теории, включая марксистские и неомарксистские» [14. С. 8]. В соответствии с данными теориями ключевым мотивом деятельности профессиональных групп является не столько общественный интерес, сколько желание принадлежать к определенному социальному статусу, в том числе за счет «лоббирования интересов членов профессиональной группы» [15. Р. 181–195; 16. Р. 18]. Таким образом, каждая профессия (ее носители) стремится поддержать *status quo*, удержать или захватить власть и наиболее выгодное положение в стратификационной системе [17–19]. Используя данную теорию, можно предположить, что активная роль сообществ в решении социально-экономических вопросов может быть связана с такими причинами, как стремление сохранить, а иногда и усилить имеющиеся статусные позиции в профессиональной среде, получить доступ к дополнительным проектам коммерческого характера за счет роста статуса.

Анализ публикаций российских ученых о деятельности профессиональных групп и сообществ показывает, что исследования раскрывают разнообразные аспекты проблематики, включая теоретический обзор существующего понятийного аппарата, а также эмпирические исследования отдельных профессиональных групп. С точки зрения исследования социальной роли сообществ и оценки их значимости как социальных акторов особенно стоит выделить работы И. Мерсияновой [14], Л. Якобсона [20], В. Мансурова [21], П. Романова и Е. Ярской-Смирновой [22], Р. Долженко [23] и др.

К сожалению, в интересующей нас области знаний отсутствуют аккумулированные учеными эмпирические данные о профессиональных сообществах, их представленности по регионам страны, активности, оценке экспертной роли в общественной жизни, объемах привлекаемых финансовых средств и др., за исключением работы коллектива ученых из НИУ ВШЭ под

руководством И. Мерсияновой, в которой опубликованы результаты опросов некоторых представителей ряда профессиональных групп.

Следует отметить, что в современных работах значение профессионального сообщества начинает меняться. А именно, критерий принадлежности к профессии отходит на второй план, ключевым становится наличие экспертности в какой-либо профессиональной области. В этой связи особый интерес представляют работы, изучающие экспертность как основной критерий сообществ, в частности Н. Мартыновой [24. С. 136–140].

Авторы статьи предлагают в качестве объекта настоящего исследования те профсообщества, которые выделяют одним из основных видов деятельности экспертную, либо имеют соответствующий потенциал для реализации данной деятельности. При этом особый интерес для нас представляет потенциал данных сообществ в части применения своих экспертных знаний для решения задач НСК, тем более что подобная оценка роли профессиональных экспертных сообществ в развитии НСК до настоящего времени не проводилась.

Цель исследования – разработать и апробировать методологические подходы к исследованию профессиональных экспертных сообществ и оценке уровня их вовлеченности в решение экспертных задач федерального масштаба, направленных на развитие элементов НСК.

Подготовка к эмпирическому исследованию предполагает необходимость определения сущности ключевых понятий, лежащих в основе исследуемых сообществ, – профессионал и эксперт.

К категории «профессионал» в российской практике относят индивидов по признакам стажа, должности, разряда [25. С. 28–36], которые «обладают знанием» и участвуют в «производстве знания», в том числе знания о практике работы, о себе как профессионале и о других, от кого это знание скрыто [26. С. 10]. При этом основная дискуссия ученых происходит вокруг списка атрибутов профессионализма, отличающих профессии от не-профессий [27. Р. 509–523; 28. С. 511; 29; 30. Р. 70–71; 31. С. 68]. "Профессионалы" занимают особое положение в мире профессий, являясь олицетворением профессии как таковой, "ядром" всего профессионального комплекса [32. С. 15], при этом, «компетентность» рассматривается как «специфическая власть профессионалов» [33]. Именно атрибутивный подход обеспечивает инструментальную основу оценки профессиональной компетентности, который в настоящее время используется в нашей стране в рамках независимой оценки квалификации.

Исследователи, придерживающиеся описанного ранее критического подхода, при рассмотрении сущности профессии обозначают важность такого критерия профессии, как «наличие своих собственных норм этики и поведения» и обращают внимание, что вследствие высокого уровня специализации и монополии знаний и умений профессии имеют тенденцию быть недоступными для контроля или вмешательства в их дела со стороны внешних групп

[34]. На Западе подобные профессиональные группы не только ограничивают доступ к определенным социальным преимуществам, но еще и «наравне с государством включаются в процесс управления и решения проблем соответствующей профессиональной сферы [14. С. 10]. В этом смысле профсообщество становится ближе к эксперту, имеющему потенциал участия в решении различных проблем, в том числе социально-экономического характера на государственном уровне.

Сопоставляя понятия профессионал и эксперт, следует отметить некоторые отличия, эксперт, на наш взгляд, не только профессионал, но и специалист, дающий свое заключение при решении определенных вопросов, требующих специальных знаний в исследуемой области, а также оказывающий влияние на принятие соответствующего решения. Изучение уровня экспертного знания может осуществляться, по мнению ряда зарубежных и российских ученых, через измерение таких показателей, как признание коллег, профессионализм, квалификация, уровень развития интеллекта, определяющий «морально-этические идеалы», за которые ратуют представители так называемой школы «политических идеалистов» (Дж. Дикинсон, А. Зиммерн, Ф. Ноэль-Бейкер) [35. С. 86], и являющийся необходимым условием для достижения профессионального роста и совершенства [36]. Согласны с данной позицией и некоторые российские ученые, так, Н. Николенко при описании портрета носителя экспертных знаний также подчеркивает важную роль интеллекта в трудовой деятельности и ее оценки через фактор профессионального успеха» [37. С. 50].

По нашему мнению, сущность профессионального экспертного сообщества – объединение людей одной профессии, являющихся носителями своей экспертизы и использующих ее для решения проблем соответствующей профессиональной сферы от лица данного сообщества как на уровне отдельных организаций, так и на государственном уровне. При этом экспертом сообщества будем считать представителя сообщества, обладающего профессиональным опытом, а также необходимыми специальными знаниями и авторитетом в профессиональной среде, реализующим успешные проекты в сфере профессиональной деятельности сообщества, а также участвующим в решении вопросов социальной значимости.

Остановимся на одной из ключевых сфер приложения экспертных усилий профессиональных сообществ – участии в формировании и развитии элементов НСК. Первые публикации о НСК в России относятся к 2006 г., когда группа исследователей [38] представили принципы и процедуры разработки национальной рамки квалификаций. Данные процедуры основаны, в том числе на накопленном опыте зарубежных исследований в части разработки и внедрения национальных рамок и систем квалификаций, который в настоящее время уточняется и актуализируется [39; 40]. Отдельно стоит отметить

существующий опыт внедрения европейской рамки квалификаций, влияющей на создание национальных рамок квалификаций в Европейских странах и представляющей собой ключевой инструмент европейской политики непрерывного образования для улучшения возможностей трудоустройства, сопоставимости и мобильности трудовых ресурсов в европейском образовательном пространстве [41].

Развитие НСК в нашей стране обеспечивается Национальным советом при Президенте РФ по профессиональным квалификациям (далее – Нацисовет),<sup>2</sup> а также Советами по профессиональным квалификациям (далее – СПК), созданными с целью формирования и развития систем профессиональных квалификаций по определенным видам профессиональной деятельности и реализующими свою деятельность с непосредственным участием профессиональных сообществ. В настоящее время в России действуют 35 СПК<sup>3</sup>, в том числе СПК в области управления персоналом, в состав которого наряду с представителями органов власти, системы образования, входят представители профсообществ, например, НП «ВКК-Национальный Союз Кадровиков», Ассоциация консультантов по подбору персонала, СРОО «Ассоциация руководителей и специалистов по управлению человеческими ресурсами».<sup>4</sup>

Одной из ключевых проблем, отмечаемых в настоящее время российскими экспертами [42. С. 85)], являются сложившиеся противоречия внутри системы образования и НСК, в частности, создание наряду с традиционной системой присуждения дипломов системы независимой оценки. И в этой части именно создание условий для «плотного взаимодействия и заинтересованного сотрудничества профессиональных и научно-педагогических сообществ при формировании НСК может обеспечить сокращение и сведение к минимуму разрыва между качеством подготовки специалистов и запросами рынка труда, преодоление недоверия работодателей к системе образования».

В заключение обзора следует отметить, что профсообщества, которые имеют высокий уровень экспертизы, осознавая роль НСК в развитии HR-функций в организациях, а также в целом в развитии системы образования в стране, принимают наиболее активное участие в проектах регионального и федерального масштаба, в том числе некоммерческого характера, направленных на поддержку отдельных элементов НСК.

<sup>2</sup> Указ Президента Российской Федерации от 16 апреля 2014 г. № 249 «О Национальном совете при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/38330> (Дата обращения: 25.09.2019 г.).

<sup>3</sup> Программно-аппаратный комплекс. Профессиональные стандарты. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/reestr-sovetov-po-professionalnym-kvalifikatsiyam-nadelennykh-polnomochiyami-natsionalnym-sovetom-pr/> (Дата обращения: 27.09.2019 г.).

<sup>4</sup> Сайт СПК в области управления персоналом. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sovethr.ru/home/o-sovete-hr/sostav-soveta/> (Дата обращения: 27.09.2019 г.).

**Методологические подходы к оценке роли профессиональных экспертных сообществ в формировании и развитии НСК.** Наметим методологические подходы к оценке сообществ на примере профессиональных сообществ в области управления персоналом, анализ деятельности которых проводился нами в предыдущих исследованиях [43]. Исследование, которое было проведено в 2016–2017 годах, позволило сформировать базу данных по 104 российским профессиональным сообществам в HR-сфере. Часть информации была актуализирована в 2019 году с учетом обновленных данных, представленных на сайтах данных сообществ.

В связи с тем, что на момент проведения исследования в открытых источниках отсутствовали исчерпывающие количественные и качественные данные о действующих в РФ профсообществах в сфере HR, поиск сообществ проводился из неопределённого массива данных с использованием поисковой системы Yandex. Пертингентный поиск сообществ осуществлялся на основе составленной комбинации ассоциирующихся с данными сообществами базовых семантических категорий (в том числе: профессиональное сообщество – союз – ассоциация – клуб кадровиков – HR – управление персоналом).

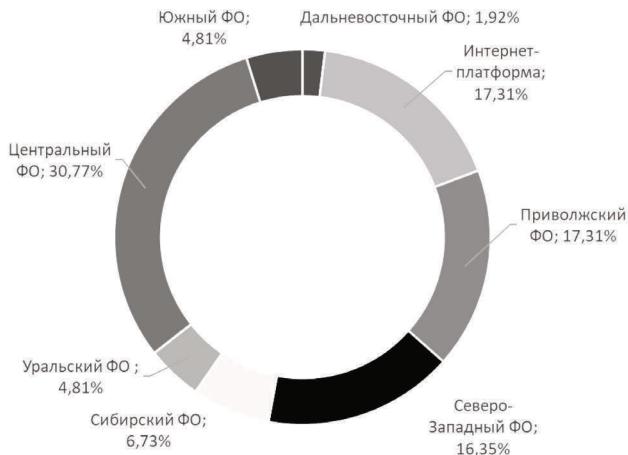
Выборка из полученного массива данных осуществлялась с учетом следующих критерий:

1. Соответствие географическому распределению. Выборка носила территориальный характер, применялся квотный метод, основанный на результатах проведённого нами ранее мониторинга [34].

2. Наличие актуальной деятельности сообщества, описанной в открытых источниках (сайт, группы в социальных сетях). Применялся метод качественного веб-контент-анализа, выявляющий наличие действий (новости, события), осуществлённых не позднее чем 3 месяца назад на момент исследования.

Структурная характеристика сообществ, подлежащих исследованию по территориальному критерию, представлена на рисунке 1.

Как видно из рисунка 1, в выборку было включено наибольшее число сообществ (1 и 2 место), которые размещены в тех же округах, где преобладает максимальное число работающих в HR-сфере. При этом стоит обратить особое внимание, что на 3 месте по количеству сообществ, подлежащих нашему изучению, были включены онлайн-сообщества. Это связано с общим трендом по увеличению числа онлайн-организаций, развития дистанционных форм взаимодействия и в целом роста исследований, посвященных факторам успеха профессиональных виртуальных сообществ [45]. Так, Дэвид Спинкс, консультант крупнейших мировых организаций по вопросам стратегии сообществ, в одной из своих статей, посвященных теме основных трендов 2019 года, отметил, что в 2019 году будут продолжать быстро расти платформы сообществ на основе чата (Discord, Telegram, Slack) [46].



**Рис. 1. Распределение HR-сообществ по округам РФ, % от общего числа HR-сообществ [43].**

Следует отметить, что первичная выборка обеспечила общий отбор профсообществ без учета их соответствия критериям экспертности.

Задачей нашего исследования стало выделение ключевых критериев отнесения существующих сообществ к профессиональным экспертным сообществам, а также разработка подходов к оценке данных сообществ, позволяющих определить выполнение ими обозначенных критериев.

Данная оценка является двухмерной и основана на реализации двух последовательных этапов эмпирических исследований. Первый этап основан на проведении качественного анализа описательных характеристик профессиональных сообществ, представленных в открытых источниках (на сайтах, страницах и группах социальных сетей сообществ, в базе данных СПАРК) и оценке их соответствия установленным нами критериями (табл. 1). В отношении каждого критерия нами сформулированы параметры, выполнение которых свидетельствует об их соответствии.

Поскольку существует определенная доля вероятности сбора неполноценной, а значит, недостаточно корректной информации о сообществах из открытых источников, то второй этап исследования был направлен на уточнение полученных результатов и предполагал социологический опрос представителей сообщества. Акцент в выборе респондентов, участвующих в опросе, был сделан на руководителей сообщества, статус которых по-разному определялся в каждом из сообществ (руководитель, директор, президент, координатор, модератор и т.п.), мы в своем исследовании используем единый термин – лидер сообщества, отвечающий за формирование и развитие сообщества. К числу основных функций лидера сообщества можно отнести как управленические (контроль и координация работы экспертов, членов сообщества, взаимодействие с партнёрами сообщества, определение стратегии сообщества), так и иные, например, экспертные, коммуникационные и т.д.

Критерии и параметры оценки, разработанные нами с целью идентификации профессиональных экспертных сообществ, представлены в таблице 1.

Таблица 1

## Критерии профессиональных экспертных сообществ и параметры их идентификации

	Критерии, идентифицирующие статус профессионального экспертного сообщества	1 этап: Оценка сообщества на основе качественного анализа информации, представленной в открытых источниках	2 этап: Оценка сообщества на основе опроса лидеров сообщества
		Параметры, определяющие соответствие заданному критерию	Вопросы, ответы на которые определяют соответствие заданному критерию
1.	Имеет место профессиональная группа, которая позиционирует себя как профессиональное сообщество	Использование в описательных характеристиках сообщества понятий, соответствующих ключевым словам (профессиональное сообщество/ союз/ ассоциация /объединение; управление персоналом /HR; кадровый клуб/клуб кадровиков /HR-менеджеров).	Относите ли вы свое сообщество к профессиональному? Варианты ответов: ДА/НЕТ/Затрудняюсь ответить
2.	Существует формальный институт поддержания и развития деятельности сообщества (сообщество институционализировано)	Сообщество институционализировано, либо находится на завершающей стадии институционализации (для выполнения критерия должна быть завершена начальная и промежуточная стадия, см. чек-лист, табл. 2)	Оцените наличие элементов институционализации вашего сообщества (можно выбрать несколько вариантов ответов): А) <i>лидер, обеспечивающий поддержание и развитие сообщества;</i> Б) <i>свод определенных правил и норм, регламентирующих деятельность сообщества и его членов;</i> В) <i>распределение ролей, иерархия в сообществе (возможно, устное декларирование)</i> Г) <i>цель (и/или миссия, идеология) сообщества</i> Д) организационное оформление возникшей институциональной структуры (есть организационно-правовая форма сообщества, утвержден устав, утверждена организационная структура управления сообществом)

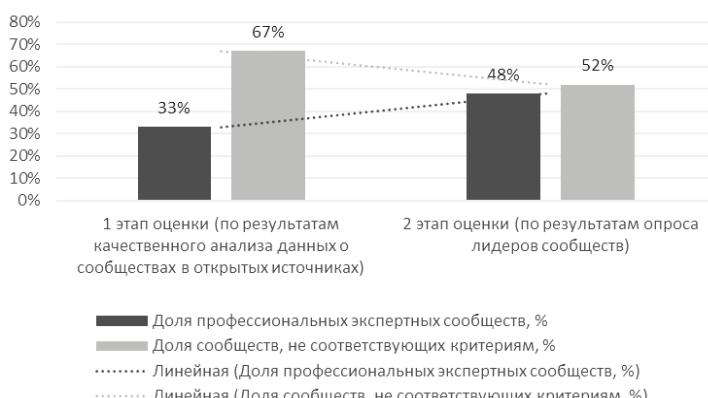
			E) сформированная культура сообщества (традиции, ритуалы, символика).
3.	Сообщество позиционирует себя как экспертное	В перечне видов деятельности присутствуют некоммерческие экспертные виды деятельности (участие сообществ в разработке и обсуждении ПС, участие в обсуждении законопроектов и т.п.), члены сообщества выступают экспертами по отдельным направлениям	1. Относите ли вы свое сообщество к экспертному? Варианты ответов: ДА/НЕТ/Затрудняюсь ответить 2. Принимаете ли вы или члены вашего сообщества участие в экспертной деятельности некоммерческого характера? Либо, готовы ли ваше сообщество принимать участие в подобной экспертной деятельности? ДА/НЕТ/Затрудняюсь ответить
4.	Коммерческие направления деятельности членов сообществ также связаны с их экспертизой	В перечне видов деятельности присутствует консалтинг, экспертиза, оценка, осуществляемые на коммерческой основе с привлечением членов сообщества	Выделена ли в структуре сообщества экспертная деятельность, осуществляемая на коммерческой основе (экспертиза, аудит, консалтинг, оценка) и порядок ее получения? ДА/НЕТ/Затрудняюсь ответить
5.	Имеет место отбор в сообщество и контроль качества членов сообщества.	Описаны условия вступления в сообщество. При этом, важно отметить, что отбор базируется не только на оплате участия в сообществе, сколько на оценке уровня экспертизы членов сообщества и их потенциала участия в решении задач профессионального содержания.	Предусмотрены ли условия вступления в сообщество: ДА/НЕТ/Затрудняюсь ответить
6.	Члены сообщества являются признанными экспертами.	Представлен реестр экспертов сообщества. Описано участие членов сообщества в качестве экспертов в работе общественных палат, общественных советов, СПК и т.п.	1. Не менее 50% членов вашего сообщества являются экспертами, специализирующимися в одной из областей HR-профессии? ДА/НЕТ/Затрудняюсь ответить 2. Есть ли в вашем сообществе процедура (условия, требования) получения статуса эксперта? ДА/НЕТ/Затрудняюсь ответить

Источник: разработка авторов.

По итогам первого этапа оценки была сделана выборка сообществ (34 сообщества или 33% от числа исследуемых), в наибольшей степени отвечающих описанным в таблице 1 критериям. Согласно нашей методике, отнесение к профессиональному экспертному сообществу возможно в случае, если выполняется не менее 4-х из 6-ти критериев.

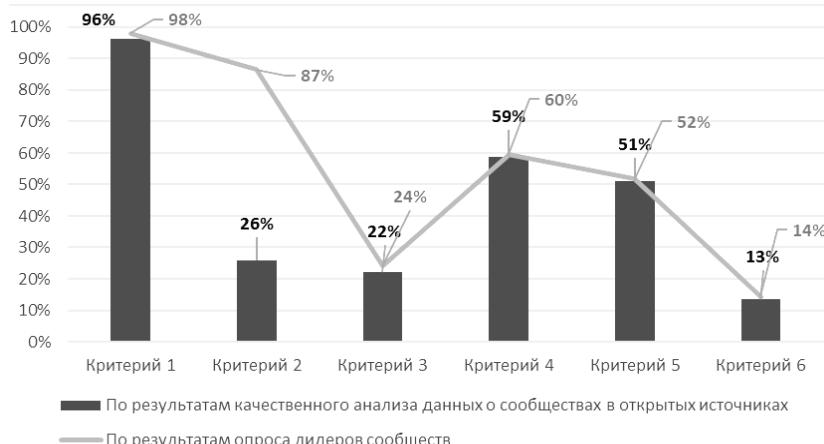
В рамках второго этапа исследования нами проведена оценка соответствия установленным критериям по мнению лидеров сообществ. Методом сбора информации выступил социологический опрос лидеров (результаты опроса представлены на рис. 4). В качестве положительных ответов, идентифицирующих статус профессионального экспертного сообщества, принимались ответы респондентов, выбравших вариант: «ДА»; при оценке соответствия критериям, в рамках которых респондентам задавалось несколько вопросов, учитывались ответы тех респондентов, кто на все вопросы выбрал вариант ответа «ДА». Один из вопросов методики предполагал иную вариативность ответов (возможность выбора нескольких вариантов ответов от А до Е). В данном случае нами был разработан чек-лист для экспресс-диагностики стадий институционализации сообщества и соответствия второму критерию оценки (таблица 2). Основным эмпирическим методом исследования на данном этапе выступил сопоставительный анализ результатов опроса лидеров сообществ с оценкой ранее проведенного качественного анализа данных сообществ.

**Результаты исследования и обсуждение.** Результаты двухмерной оценки соответствия исследуемых сообществ установленным критериям представлены на рисунке 2. Как видно из рисунка, второй этап оценки позволил скорректировать ранее полученные данные (рис. 4), так можно отметить увеличение доли профессиональных экспертных сообществ, соответствующих установленным критериям, по мнению опрашиваемых, с 34 до 50 сообществ (с 33% до 48% от числа исследуемых).



**Рис. 2. Доля профессиональных экспертных сообществ по результатам двухмерной оценки соответствия исследуемых сообществ установленным критериям.**

Источник: разработка авторов.



**Рис. 3. Результаты двухмерной оценки соответствия исследуемых сообществ установленным критериям.**

Источник: разработка авторов.

Как видно из рисунка 3, наибольший разрыв в результатах оценки по 1 и 2 этапу наблюдается при идентификации второго и пятого критерия.

Анализ причин подобных различий в результатах 1-го и 2-го этапа исследования позволил сделать ряд выводов: во-первых, лидеры сообществ в силу определённой субъективности стараются в опросах придать своим объединениям большую значимость и весомость; во-вторых, подтвердилось неумение, отсутствие опыта, ресурсов либо заинтересованности у сообществ позиционировать свою экспертность.

Оценка соответствия второму критерию позволяет сделать выводы относительно стадий институционализации сообществ. С целью определения соответствующей стадии было предложено ориентироваться на наличие ключевых элементов, характеризующих определенный этап, чек-лист для экспресс-диагностики стадии представлен в таблице 2.

В наименьшей степени, как видно из рис. 4, по мнению лидеров сообществ, проявляется третий и шестой критерий. Непосредственное участие в экспертной деятельности некоммерческого характера (24% респондентов), например, участие в общественных советах при исполнительных органах, в разработке и обсуждении профстандартов, образовательных программ, на наш взгляд, характеризует зрелость сообщества и высокий уровень экспертности. Также важной характеристикой сообщества, на наш взгляд, является наличие критерия отбора при входе в сообщество – обладание экспертностью кандидатом в члены сообщества. Как видно из рисунка 5, наименьшее число респондентов (7%) из числа тех, кто обозначил наличие определенных условий при вступлении в сообщество, выбрало ответ – «наличие экспертности в области профессиональной деятельности членов сообщества».

Таблица 2

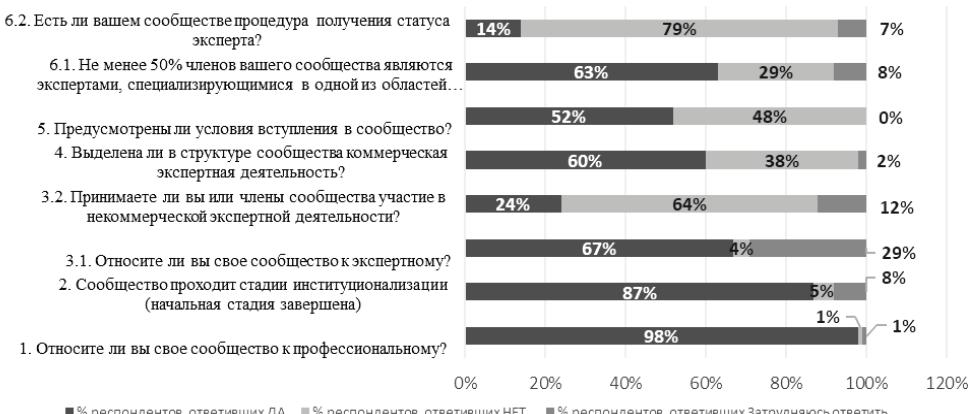
**Чек-лист для экспресс-диагностики стадии институционализации сообщества и соответствие второму критерию оценки**

	Элемент институционализации	Начальная стадия	Промежуточная стадия	Завершающая стадия	Ключ к опросу
		<i>Интерпретация:</i> + наличие элемента, – отсутствие элемента, <i>dop. условие</i> – возможный, но не обязательный элемент			
1.	Лидер сообщества, обеспечивающий поддержание и развитие деятельности сообщества	+	+	+	
2.	Свод определенных правил и норм, регламентирующих деятельность сообщества и его членов (возможно, устное декларирование)	+ <i>dop. условие</i>	+	+	
3.	Распределение ролей, иерархия в сообществе (возможно, устное декларирование)	–	+	+	
4.	Цель (и/или миссия, идеология) сообщества	–	+	+	
5.	Организационное оформление возникшей институциональной структуры (есть организационно-правовая форма сообщества, утвержден устав, утверждена организационная структура управления сообществом)	–	–	+	
6.	Сформирована культура сообщества (традиции, ритуалы, символика)	–	–	+	<i>dop. условие</i>

Соответствие второму критерию

*Источник:* разработка авторов.

Более детально результаты опроса лидеров сообществ представлены на рисунке 4.



**Рис. 4. Результаты опроса лидеров сообществ на предмет соответствия критериям профессиональных экспертных сообществ (%).**

Источник: разработка авторов.



**Рис. 5. Распределение ответов на вопрос: «Какие условия вступления в сообщество предусмотрены?»**

Источник: разработка авторов.

Именно ответы на данные вопросы, на наш взгляд, определяют точки роста сообществ. Лидерам сообществ стоит задуматься о более четких критериях входления в сообщество, о формировании профиля компетенций и описании процедуры получения статуса эксперта сообщества, а также о развитии не-коммерческих видов экспертной деятельности.

Таким образом, 2-й этап исследования позволил получить более расширенную выборку профессиональных экспертных сообществ (50 объединений),

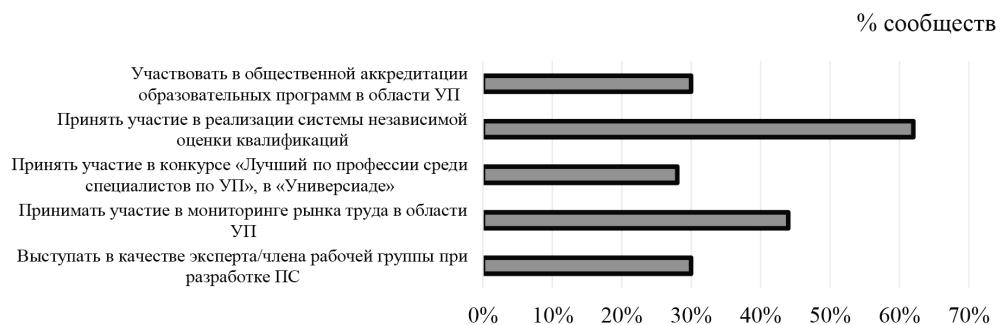
которая будет использоваться на следующем этапе — оценке уровня вовлеченности сообществ (ее лидеров) в решение социально-экономических вопросов.

Для того чтобы оценить реальную готовность объединений к участию в подобной деятельности, им было направлено предложение о сотрудничестве с СПК в области управления персоналом в части отдельных направлений экспертной деятельности.

Отметим, что проведенный ранее (2016–2017 гг.) опрос лидеров профсообществ показал, что только 24% сообществ принимают или готовы принимать участие в экспертной деятельности некоммерческого характера.

Анализ ответов сообществ в 2019 году показал, что профессиональные экспертные сообщества характеризуются более высокой степенью готовности к подобной деятельности по сравнению с общей выборкой профсообществ (30% против 24%). Тем не менее разница в уровне готовности к взаимодействию с СПК в области управления персоналом в целом не столь велика, а потому исследование подтвердило общий тренд 2016–2017 гг. — недостаточно высокий уровень вовлеченности сообществ в реализацию некоммерческих проектов, даже несмотря на декларируемую данными сообществами экспертью.

Сообщества, выразившие свою готовность к сотрудничеству (15 сообществ) с СПК, с позиции задач и поставленных гипотез представляют особый интерес в нашем исследовании. Их представители определили следующие, наиболее приоритетные, направления сотрудничества с СПК в области управления персоналом, представленные на рисунке 6.



**Рис. 6. Направления сотрудничества профессиональных экспертных сообществ с СПК по УП в экспертной деятельности**

Источник: разработка авторов.

При этом респонденты комментировали свои ответы следующим образом: «Мы созрели для того, чтобы стать полезными профсообществу», «Интересно пообщаться с экспертами федерального масштаба», «Такие проекты соответствуют миссии нашего сообщества», «Нам не безразлично, какие будут предъявляться требования к HR-ам» и т.п.

Именно данные или аналогичные сообщества с подобными установками лидеров необходимо привлекать к участию в развитии НСК, разработке Национальной рамки квалификаций и рамок квалификаций отдельных отраслей экономики или выделенных секторов занятости, что в перспективе обеспечит процесс сближения «знаний и компетенций, получаемых выпускниками университетов, и квалификаций специалистов», причем «не путем формального сопряжения образовательных стандартов с профессиональными стандартами» [32. С. 85)], а в процессе совместной, коллективной деятельности.

\*\*\*

Результаты исследования подтвердили основную часть гипотез, сформулированных нами в ходе предварительной теоретической проработки темы. В том числе итоги опроса лидеров сообществ показали, что профессиональные экспертные сообщества по сравнению с общим пулом сообществ характеризуются более высокой степенью вовлеченности во взаимодействие с СПК (гипотеза № 2). Тем не менее, несмотря на выявленную разницу, следует отметить, что доля таких сообществ недостаточна высока (не более 30% от общей выборки профессиональных экспертных сообществ), что позволяет подтвердить также и гипотезу № 1 нашего исследования.

Анализ структурных характеристик объединений, выразивших свою готовность и потенциал к взаимодействию с СПК, позволил подтвердить и несколько дополнить гипотезу № 3. Так, наибольшую готовность и потенциал к взаимодействию проявляют те сообщества, для которых характерны: высокий уровень экспертизы членов сообщества; наличие завершающей стадии институционализации сообщества; наличие контроля при входе в сообщество. А также наличие не только некоммерческих, как было отмечено в гипотезе, но и коммерческих экспертных видов деятельности в общем перечне реализуемых направлений, это говорит в целом об определенном финансовом ресурсе и квалификации экспертов, что дает возможность и мотивацию сообществам заниматься дополнительно некоммерческими проектами.

## Литература

1. Капелошинников Р.И. Множественность институциональных миров: нобелевская премия по экономике-2009: Препринт WP/2010/02 (Часть 1) // М.: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики. 2010. 52 с.
2. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда / Пер. с фр. А. Б. Гофмана, примечания В. В. Сапова // М.: Канон. 1996. 432 с.
3. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Избранные произведения / Пер. с нем / Общ. ред. Ю. Н. Давыдова // М.: Прогресс. 1990. С. 61–208.
4. Абрамов Р.Н. Профессиональный комплекс в социальной структуре общества (по работам Т. Парсонса) // Социологические исследования. 2005. № 1. С. 54.
5. Ostrom E. Collective Action and the Evolution of Social Norms // Journal of Economic Perspectives. 2000. Vol. 14. No. 3. P. 137-158.

6. *Aligica P.D., Boettke P.J.* (2009) Challenging Institutional Analysis and Development: The Bloomington School // L.: Routledge, P. 150–151.
7. *Harvey D.* Challenging Institutional Analysis and Development: The Bloomington School // JOURNAL OF AGRICULTURAL ECONOMICS. 2010. Vol. 61. No. 1. P. 199–201.
8. Цаликова И.К., Пахотина С.В. Научные исследования по вопросам формирования soft skills (обзор данных в международных базах Scopus, Web of Science) // Образование и наука. 2019. № 21 (8). С.187–207.
9. *Tafesse F., Mphahlele M.J.* Development of graduates' attributes in Chemistry within an open distance learning environment: Unisa's Experience // Africa Education review. 2018. No. 15 (2). P. 96–111.
10. *Al-Araidad O., Al Theeb N., Bader M., Mandahawi N.* A study of deficiencies in teamwork skills among Jordan caregivers // International Journal of Health Care Quality Assurance. 2018. No. 31 (4). P. 350–360.
11. *Scribner J.P., Cockrell K. S., Cockrell D.H. and Valentine J.W.* Creating professional communities in schools through organizational learning: An evaluation of a school improvement process. Educational administration quarterly. 1999. Vol. 35. No. 1. P. 130–160.
12. *Lomas C., Hofman R.H. and Bosker R.J.* Professional communities and student achievement – a meta-analysis. School effectiveness and school improvement. 2011. Vol. 22. No. 2. P. 121–148.
13. *Prenger R., Poortman CL, Handelzalts A.* The Effects of Networked Professional Learning Communities // JOURNAL OF TEACHER EDUCATION. 2019. Vol. 70. No. 5. P. 441–452.
14. Мерсиянова И.В. Самоорганизация и проблемы формирования профессиональных сообществ в России / И. В. Мерсиянова, А. Ф. Чешкова, И. И. Краснопольская. М.: Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики» // М.: НИУ ВШЭ. 2011. 188 с.
15. *Shafer W.E., Owsen D.* Policy Issues Raised by For-profit Spinoffs from Professional Associations: An Evaluation of a Recent AICPA Initiative // Journal of Business Ethics. 2003. Vol. 42. No. 2. P. 181–195.
16. *Jones S., Joss R.* Models of Professionalism / M. Yelloly, M. Henkel (Eds) Learning and Teaching in Social Work // London; Bristol; Pennsylvania: Jessica Kingsley Publishers. 1995. P. 15–33.
17. *Freidson E.* Professional Dominance // Chicago: Aldine Publishing Company. 1970.
18. *Mills C.W.* The Professional Ideology of Social Pathologists // The American Journal of Sociology. 1943. Vol. 60, September. P. 165–180.
19. *Mills C.W.* White Collar // New York: Oxford University Press. 1953.
20. Якобсон Л.И. Факторы развития гражданского общества и механизмы его взаимодействия с государством / под ред. Л. И. Якобсона // М.: Вершина. 2008. 296 с.
21. Мансуров В.А. Профессиональные группы: динамика и трансформация / Под ред. В.А. Мансурова // М.: Изд-во Института социологии РАН. 2009. 419 с.
22. Ярская-Смирнова Е., Романов П. Профессии. doc. Социальные трансформации профессионализма: взгляды снаружи, взгляды изнутри // М.: ООО «Вариант», ЦСПГИ. 2007. 408 с.
23. Долженко Р.А. Профессиональные сообщества: возможности формирования и использования в организации // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2015. № 1. С. 34-39.
24. Мартьянова Н.А. Конструирование профессиональных объединений: от профессиональных групп к экспертным сообществам // Известия Российского государственного педагогического университета имени А. И. Герцена. СПб. 2013. № 162. С. 136–140.
25. Голенкова З.Т., Игитханян Е.Д. Профессионалы – портрет на фоне реформ // Социологические исследования. 2005. № 2. С. 28–36.
26. Романов П., Ярская-Смирнова Е. Социология профессий: аналитические перспективы и методология исследований [Sociology of professions: analytical perspectives and research

- methodology] (Библиотека Журнала исследований социальной политики) // М.: ООО «Вариант». 2015. 234 с.
27. Greenwood E. Attributes of a Profession / M. Zald (Ed.) Social Welfare Institutions // London: Wiley. 1965. P. 509–523.
28. Смелзер Н. Социология / пер. с англ. // М.: Аспект-Пресс. 1997.
29. Millerson G.L. The Qualifying Association // London: Routledge & Kegan Paul. 1964.
30. Reeser L.C., Epstein I. Professionalization and Activism in Social Work: The Sixties, the Eighties, and the Future // New York: Columbia University Press. 1996.
31. Мансуров В.А., Юрченко О.В. Перспективы професионализации российских врачей в реформирующемся обществе // Социологические исследования. 2005. № 1. С. 66–77.
32. Александрова Т.Л. Методологические проблемы социологии профессий // Социологические исследования. 2000. № 8. С. 11–17.
33. Бурдье П. Дух государства: генезис и структура бюрократического поля / Поэтика и политика. Альманах Российско-французского центра социологии и философии Института социологии Российской Академии наук // М.: Институт экспериментальной социологии. СПб.: Алетейя. 1999. С. 125–166.
34. Ребер А. Оксфордский толковый словарь по психологии / под ред. А. Ребера // Oxford, Penguin NonClassic. 2002. 864 с.
35. Ефанова Е.В. Экстремизм и экстремальность в человеческом измерении // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 7, Филос. 2012. № 3 (18). С. 86–91.
36. Herrnstein R., Murray Ch. (1994) The Bell Curve: Intelligence and Class Structure in American Life. New York, Free Press. Available at: <https://lesacreduprintemps19.files.wordpress.com/2012/11/the-bell-curve.pdf>
37. Николенко Н.А. Профессиональная стратификация как социальный феномен: теоретические подходы и методы изучения // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 7, Филос. 2014. № 6 (26). С. 44–55.
38. Муравьева А.А., Олейникова О.Н., Коулз М. Принципы и процедуры разработки национальной рамки квалификаций // М.: Центр изучения проблем профессионального образования. 2006. 160 с.
39. Pilcher N., Fernie S., Smith K. The impact of National Qualifications Frameworks: by which yardstick do we measure dreams? // JOURNAL OF EDUCATION AND WORK. Vol. 30. 2017. No. 1. P. 1–12.
40. Allais S. What does it mean to conduct research into qualifications frameworks? // JOURNAL OF EDUCATION AND WORK. Vol. 30. 2017. No. 7. P. 768–776.
41. Mikulec, B. Impact of the Europeanisation of education: Qualifications frameworks in Europe // EUROPEAN EDUCATIONAL RESEARCH JOURNAL. Vol. 16. 2017. No. 4. P. 455–473.
42. Олейникова О.Н., Муравьева А.А., Аксенова Н.М. Национальная система квалификаций: концептуальные и методические основы в контексте нерешенных проблем // Образование и наука. 2018. № 20(6). С. 70–89.
43. Dolzhenko R., Ginieva S. Use of HR professional communities in developing the system of professional qualifications // The 11th International Days of Statistics and Economics, Prague, 2017. September 14–16.
44. Гинеева С.Б., Долженко Р.А. HR-сообщество как инструмент решения задач в области управления персоналом в России и регионах: задача качественной и количественной оценки // Кадровик. 2017. № 1. С. 52–66.
45. Kang HJ, Han J, Kwon GH. An Integrated Success Factor Model of Professional Virtual Communities: Incorporation of the Operators, Members, and Life Cycle Perspectives // INTERNATIONAL JOURNAL OF HUMAN-COMPUTER INTERACTION. 2019. Vol. 35. No. 14. P. 1312–1330.

46. Spinks D. Predictions for the Community Industry// Режим доступа: <https://cmxhub.com/2019-predictions-for-the-community-industry/> Дата обращения: 24.09.2019 г.

**Ruslan Dolzhenko** (e-mail: snurk17@gmail.com)

Grand Ph.D. in Economics, Associate Professor, Director of the Ural Institute of Management (Branch of RANEPA), (Ekaterinburg, Russia)

**Svetlana Dolzhenko** (e-mail: ginsb@usue.ru)

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Chair of Department of Labor Economics and Personnel Management, Ural State University of Economics, (Yekaterinburg, Russia)

## **ON THE METHODOLOGY OF STUDYING PROFESSIONAL EXPERT COMMUNITIES AND ASSESSING THEIR ROLE IN THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL QUALIFICATIONS SYSTEM**

The systematization of the approaches of modern scientists to the comparative analysis of professional groups from the point of view of their professional self-organization level, as well as the results of the author's previous research in the field of professional communities' activities monitoring, made it possible to develop methodological approaches to empirical research of the degree of professional expert communities' involvement in the interaction with the state; it also allowed to assess the role of these communities in the development of some elements of the education system and of the national qualifications system.

**Key words:** professional expert communities, national qualifications system, professional competencies, community management.

**DOI:** 10.31857/S020736760014568-3

© 2021

**Александр Гальченко**

разработчик ПО инвесткомпании ОАО «ITI Capital» (Москва, Россия)

(e-mail: agalchenko@yahoo.com)

**Андрей Гальченко**

начальник сектора АО «НПК «Конструкторское бюро машиностроения» (Коломна, Россия)

(e-mail: koriaga20@mail.ru)

**Владилен Тегин**

кандидат технических наук (Коломна, Россия)

(e-mail: vladilent@mail.ru)

## О КОРРЕКТНОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВВП СТРАН МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦЕНТРА

В статье подвергается критике существующий метод определения номинального ВВП для богатых стран, входящих в ОЭСР (назовем их странами Мирового экономического центра). Показано, что декларируемые параметры ВВП нарушают принцип универсальности экономических законов для кластеров стран Мирового экономического центра и Полупериферии. Статистический анализ закономерностей, полученных на основании исходных данных МВФ, даёт основания полагать, что на процедуру оценки ВВП в странах Центра определяющее влияние оказывает политico-социологические теории Р. Прешиба и И. Валлерстайна. В первую очередь объясняется завышение ВВП стран Центра примерно в 2 раза за счёт «виртуальных компонентов». С целью устраниния такого подхода предлагается ввести двухэтапное изменение порядка расчёта ВВП. В начальной фазе первого этапа был составлен новый рейтинг стран ОЭСР по ВВП с поправкой на ППС. Он кардинально меняет представления о соотношении объемов ВВП стран государств Полупериферии и стран Центра, примерно в два раза повышая значимость первых.

**Ключевые слова:** валовый внутренний продукт (ВВП), паритет покупательной способности (ППС), конвертирование по ППС, индикаторы принадлежности к альянсу стран Мирового Экономического Центра, Полупериферии.

**DOI:** 10.31857/S020736760014569-4

**Идеи И. Валлерстайна и новые эмпирические закономерности (по исходным данным МВФ).** В соответствии со взглядами известного американского социолога, политолога и философа, основоположника «мир-системной теории» Иммануила Валлерстайна (1930–2019 г.г.) появление в настоящее время абсолютно свободного мирового рынка невозможно, потому что это станет концом глобальной капиталистической системы [3, 21]. Фундаментом его теории стала «концепция зависимого развития» аргентинского экономиста Рауля Прешиба (в 50-60-е годы XX века – секретаря Экономической комиссии по Латинской Америке при ООН, генерального секретаря Конференции ООН по

торговле и развитию) и экономиста Ханса Зингера. В 1950 году Р. Пребиш выдвинул гипотезу о том, что в долгосрочной перспективе экспортные цены на сырьевые товары падают по отношению к ценам на импортируемые готовые промышленные изделия. Это послужило объяснением причин отсталости слаборазвитых стран в рамках теоретической модели «Центр – Периферия», суть которой заключается в выкачивании существенной части доходов Периферии развитыми державами Центра через механизмы международной торговли [9].

К 70-м годам XX века концепция Р. Пребиша, развитая И. Валлерстайном, приобрела более конкретные очертания, определившие не только список кластера стран Центра (развитых капиталистических стран), но ещё и перечень стран Полупериферии, к которой были причислены государства, выделившиеся из Периферии благодаря появлению интенсивно развивающейся индустрии. Мир-системная теория И. Валлерстайна неоднократно подвергалась массированной и не всегда объективной критике за довольно абстрактный характер, связанный с недостатком количественных критериев, за исторический эмпиризм, сочетающийся с тенденциозным подбором фактов, за утверждения о «закономерности» циклического развития, за застывший схематизм и пассивную созерцательность структуралистского построения общества, за абсолютизацию внешнеэкономических отношений, за попытки формирования идеологии непосредственно из экономики, за сведение самой экономики к торговле и финансам. Усугубили критику явные и мнимые ошибки в подходах к ряду актуальных политических проблем, которые стали причиной некоторых провальных оценок и прогнозов. И действительно, хотя доля товарного экспорта практически во всех странах мира непрерывно возрастала с начала XX века (за некоторыми исключениями), однако она пока не доминирует над всей экономикой [10]. В противовес этому утверждению следует отметить, что имеется неисчислимое множество исторических свидетельств, показывающих, как целые цивилизации возникали и крепли благодаря интенсивному коммерческому обмену и торговым путям, проходящим через подконтрольные земли. Кроме того, именно в направлении повышения значимости внешней торговли действует и нарастающий процесс глобализации. Несмотря на недостатки теории И. Валлерстайна, многие её элементы (теория зависимости, глобальная мир-экономика) стали неотъемлемой частью современной социально-экономической науки.

Именно концепция противостояния Центра и Периферии выдержала проверку временем, так как регулярно и многократно подтверждалась логикой текущих политических событий в мире, а также очевидным отсутствием ожидаемых результатов в достижении высокого уровня жизни, сравнимого с кластером стран Центра, у подавляющего большинства стран Полупериферии, независимо от форм и рецептов их экономической и социальной политики.

Впоследствии к кластеру стран Центра был приближен (да и то далеко не в полной мере) ограниченный круг государств, сумевших заинтересовать Центр и получить за это допуск к рынкам, а также финансовую и политическую поддержку, обеспечивших, в числе прочего, и снижение национальных ППС. Так, И. Валлерстайн назвал быстрый рост Японии, а позже Южной Кореи и Тайваня «развитием по приглашению» [21], имея в виду беспрецедентную по масштабам помощь, предоставленную этим странам США, которые пытались предотвратить распространение коммунизма в Азии. При разделении стран мира на кластеры Центра и Полупериферию И. Валлерстайн основывался на данных социологии и фактах мировой истории. Однако, кроме такого «гуманитарного» подхода, в настоящее время имеются и экономические выкладки, однозначно подтверждающие факт размежевания, и самыми точными из них можно назвать рейтинги стран по паритетам покупательной способности (ППС) и по номинальному ВВП на душу населения (показатели ППС и Д по таблице 1). В соответствии с этими показателями к кластеру стран Центра 70-х годов XX века относятся государства с сегодняшними  $\text{ППС} < 1,4$  и  $\text{Д} > 30$  тыс. долл./чел. Все остальные относятся к Полупериферию и Периферию. Итак, мы получили сразу два разнородных индикатора, независимо друг от друга точно определяющих принадлежность страны к альянсу Центра. Первый представляет собой покупательную способность доллара в конкретной стране, относительно США, второй – подушевую долю ВВП в ценах США. Кроме них перечень стран Центра коррелируется с параметрами высокого паритетного ВВП на душу населения (показатель  $\text{П} > 38$  тыс. долл./чел. по таблице 1), и высокими показателями официального рейтинга производительности труда [16, 4]. Однако следует помнить, что каждый из них одновременно включает в себя оба индикатора в качестве составных элементов. Общее между индикаторами только то, что они оба так или иначе связаны с уровнем национальных цен, а это свидетельствует о его большем, чем представлялось ранее, опосредованном влиянии на политику и экономическое развитие конкретного государства.

Для полноты картины добавим некоторые штрихи. Кроме традиционного списка высокоразвитых стран Центра по И. Валлерстайну, сегодняшние значения  $\text{ППС} < 1,4$  и  $\text{Д} > 30$  тыс. долл./чел. свойственны и Аравийским монархиям и ещё целому ряду небольших, но богатых государств, что является объективным поводом для причисления их к кластеру стран Центра. Так, например, Ирландия в последние десятилетия значительно повысила свой номинальный ВВП, как считается, благодаря формированию налогового канала, льготного для проникновения капиталов США на Европейский рынок. Указанные индикаторы Ю. Кореи ( $\text{ППС} = 1,38$ ,  $\text{Д} = 31,3$  тыс. долл./чел.) также недавно достигли границ кластера стран Центра. А вот индикаторы Тайваня ( $\text{ППС} = 2,12$ ,  $\text{Д} = 25$  тыс. долл./чел.) могут свидетельствовать о неудачном

финале попыток вхождения в альянс стран Центра и, в связи с этим, об увеличении шансов Китая по его присоединению.

Таблица 1

**Рейтинг стран ОЭСР и кандидатов в организацию по ППС, а также некоторые их показатели: ВВП на душу населения (Д) [22], ВВП по ППС (П) [15] и удельного экспортного объёма (Эксп./ВВП) [6]**

	Страны	ППС	Д, тыс. \$/чел.	П, тыс. \$/чел.	Эксп / ВВП
1	Исландия	0,75	74,3	55,9	0,47
2	Швейцария	0,78	83,0	65,0	0,66
3	Норвегия	0,80	81,7	65,0	0,38
4	Дания	0,86	60,7	52,3	0,56
5	Израиль	0,91	41,6	38,0	0,29
6	Люксембург	0,93	114,3	106,4	2,12
7	Австралия	0,93	56,4	52,4	0,22
8	Финляндия	0,93	49,9	46,6	0,39
9	Новая Зеландия	0,97	41,3	40,1	0,28
10	США	1,00	62,6	62,9	0,12
11	Швеция	1,00	53,9	53,7	0,46
12	Австрия	1,01	51,5	52,2	0,56
13	Бельгия	1,03	46,7	48,3	0,83
14	Ирландия	1,05	87,5	79,6	1,22
15	Нидерланды	1,06	53,1	56,5	0,84
16	Канада	1,07	46,3	49,7	0,32
17	Франция	1,07	42,9	45,9	0,31
18	Великобритания	1,07	42,6	45,7	0,30
19	Германия	1,09	48,3	52,4	0,47
20	Япония	1,13	39,3	44,2	0,18
21	Италия	1,16	34,3	39,7	0,31
22	Испания	1,31	30,7	40,2	0,35
23	Южная Корея	1,38	31,3	43,3	0,44
24	Словения	1,40	26,2	36,7	0,85
25	Португалия	1,40	23,2	32,4	0,44
26	Греция	1,42	20,4	29,1	0,36
27	Эстония	1,49	23,0	34,2	0,74
28	Чили	1,60	16,1	25,7	0,29
29	Чехия	1,63	22,9	37,3	0,78
30	Латвия	1,66	18,0	29,9	0,61
31	Коста-Рика	1,69	11,7	19,8	0,34
32	Словакия	1,79	19,6	35,1	0,96
33	Литва	1,81	19,1	34,6	0,76
34	Китай	1,89	9,6	18,1	0,20
35	Венгрия	2,00	15,9	31,9	0,85
36	Польша	2,07	15,4	32,0	0,56
37	Мексика	2,10	9,8	20,6	0,39
38	ЮАР	2,21	6,2	13,6	0,30

39	Россия	2,54	11,3	28,8	0,31
40	Турция	3,00	9,3	28,0	0,30
41	Индонезия	3,42	3,9	13,2	0,21
42	Индия	3,86	2,0	7,9	0,20

Примечания: величина ППС определялась из соотношения  $\Pi/\Delta$  по исходным данным Международного валютного фонда (МВФ) за 2018 г. Страны Центра по Валлерстайну выделены тёмным фоном (граничное значение ППС < 1,4,  $\Delta > 30$  тыс. долл./чел). Остальные страны в таблице – мировая Полупериферия. Исключением является Ирландия, получившая в последние десятилетия значительное завышение номинального ВВП из-за формирования налогового канала, льготного для проникновения капиталов США на Европейский рынок.

Наглядной иллюстрацией эффекта разделения на два кластера стран, входящих (и вступающих) в ОЭСР, служат верхний и нижний графики, изображённые на рис. 1 (сформированном по данным таблицы 1), показывающие связь между показателями номинального ВВП на душу населения  $\Delta$  и удельным объёмом экспорта.

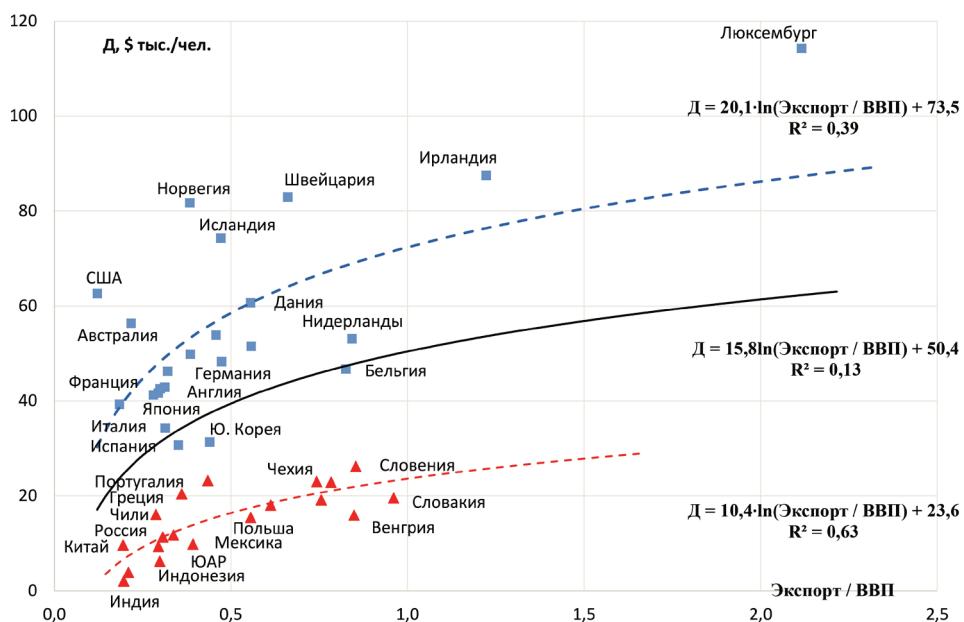


Рис. 1. Номинальный ВВП ( $\Delta$ ) на душу населения в зависимости от величины объёма экспорта (по исходным данным МВФ,  $R^2$  – показатель достоверности аппроксимации)

Если довериться таким результатам, то получается, что объём номинального ВВП стран растёт с увеличением доли экспорта. И это не вызывает сомнений. Так же на рис. 1 очевиден эффект кластеризации показателей  $\Delta$ . В верхней части рисунка группируются показатели кластера стран Центра, образуя график (тренд) их среднеквадратичной аппроксимации, в нижней – показателей кластера стран Полупериферии. Средний обобщённый график принадлежит

ОЭСР в целом. С возрастанием параметра **Экспорт / ВВП** все три графика расходятся друг относительно друга, что свидетельствует о несовместимости «предлагаемых правил соревнования» между странами двух кластеров, так как оказывается, что возрастание ВВП происходит по разным законам в странах Центра и Полупериферии. На практике такое неравенство, казалось бы, должно компенсироваться применением ППС специально предназначенных для паритетного сравнения результатов производства в разных странах [14], исходя из соотношения цен на одни и те же товары и услуги (относительно цен в США). Тем не менее после технической процедуры паритетной конвертации (пересчёта) ВВП (см. таблицу 1, столбец **П**), проводимой такими структурами, как МВФ, Всемирным Банком, статистическими службами ООН по аналогичным методикам, графики на рис. 2, хоть и в меньшей степени, но продолжают оставаться разделенными на два кластера и продолжают заметно отклоняться друг от друга. В ходе конвертации величина номинального ВВП оказывает более значимое влияние на формирование показателя **П**, чем ППС.

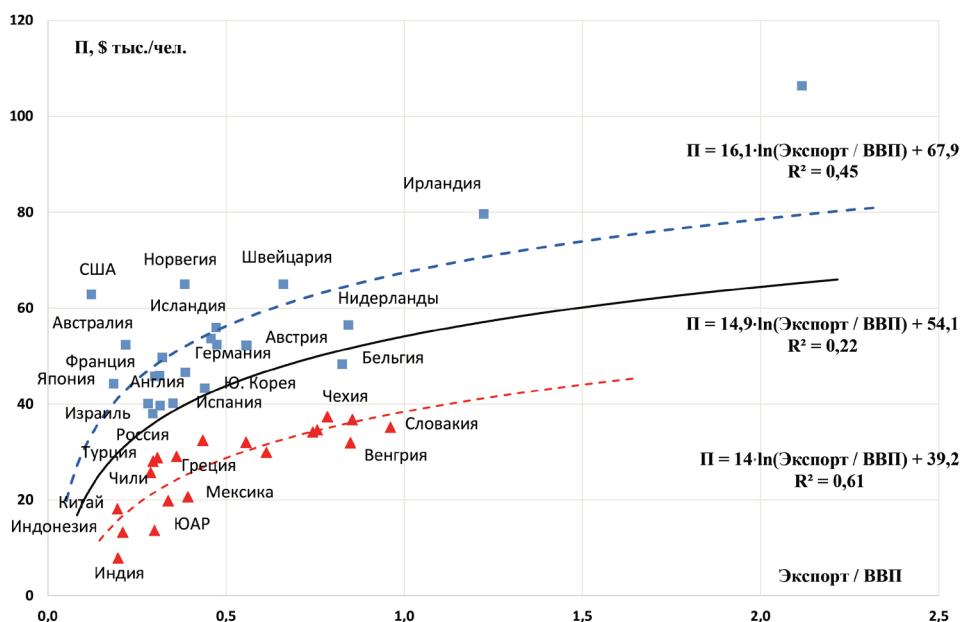


Рис. 2. ВВП на душу населения, конвертированный по ППС (**П**) в зависимости от величины объёма экспорта (по исходным данным МВФ).

**Анализ новых эмпирических закономерностей.** Либо применение ценового конвертационного аппарата ППС срабатывает лишь частично (практически не срабатывает), либо необходимо признать расширение выводов упомянутой ранее гипотезы Пребиша – Зингера, при котором не только сырьевые, но и все экспортные цены на товары Полупериферии должны только падать

в перспективе по отношению к импортным ценам на товары Центра. Этот тезис подтверждается и тем, что почти все рассмотренные нами страны Полупериферии, включая Полупериерию ЕС, сложно отнести к классической категории ущемлённых экспортёров заведомо проигрышных сырьевых товаров по Р. Пребишу. Тем более что исключением из перечня таких товаров являются углеводороды и золото («бонусные сырьевые товары»), характерные и для крупнейших стран Центра, и для Полупериферии, входящих в ОЭСР. Так, в десятку мировых лидеров по нефтедобыче вошли: США, Россия, Китай, Мексика, по золотодобыче: Китай, Австралия, Россия, США, Канада, Ю. Африка, Индонезия, Мексика. Схожие выводы, обосновывающие универсальность закона раздвоения и расхождения временной функций возрастания рыночной стоимости промышленной материальной продукции в зависимости от принадлежности страны-производителя к одному из двух мировых кластеров Центра или Полупериферии были ранее обоснованы нами в рамках новой «ценометрической парадигмы» [1, 2]. Искусственно завышенные цены в странах Центра обеспечивают высокий приток финансовых средств от внешней торговли, что позволяет организовать сравнительно высокий уровень жизни, привлекательность которого позволяет «покупать» благосклонность своего собственного населения, а также соразмерную часть зарубежных «мозгов» и элит за границей. Эти же финансовые возможности обеспечивают опережающее развитие собственной науки и технологий, что в ответ позволяет поддерживать новый виток накопления прибылей и военных ресурсов. **Однако системное завышение цен странами Центра должно неизбежно сужать их рынки сбыта, а следовательно, и объёмы торговли, а следовательно, и объёмы ВВП.** Есть неоспоримые свидетельства, что так оно и происходит на самом деле. Тем не менее эти существенные недостатки, казалось бы, никоим образом не отражаются на опережающем росте ВВП стран Центра.

В результате неизменности соотношения темпов наращивания паритетных ВВП в двух мировых кластерах, опережение стран Центра оказывается вечным (пока сохраняется существующий порядок формирования или учёта ВВП) (см. рис. 2). В своё время многие государства Полупериферии в рамках борьбы за повышение уровня жизни, действуя по рецептам школы структуралистов Р. Пребиша, смогли обеспечить индустриализацию, хотя и не все успешно справились с созданием собственной тяжелой промышленности. Некоторым из них (Бразилии, Чили, Аргентине, Мексике и др.) удалось вырваться вперед и основать отдельные современные отрасли промышленности, способные конкурировать на глобальном уровне. Однако вскоре после старта возможностей политики протекционизма в отношении цен и ограниченные ресурсы импортозамещения были исчерпаны, а попытки этих стран на равных правах интегрироваться в мировой рынок, подконтрольный Центру, не увенчались успехом. Из результатов анализа таблицы 1 и рис. 2 следует, что сегодняшний

уровень **ППС**  $\geq 1,4$  и **Д**  $< 30$  тыс. долл./чел. является, как может показаться, индексом фатальности будущего для любой страны, своеобразной «чёрной меткой Пребиша», навечно оставляющей её в зоне Полупериферии. И действительно, за последние 50 лет практически ни одна страна мира не достигла условных границ Центра благодаря собственным усилиям по интенсификации экономики. Вряд ли это утверждение может поколебать факт присоединения к странам Центра в 80-х годах прошлого века Ю. Кореи, Сингапура и особенно Аравийских монархий, обеспечивших себе процветание с помощью тотального контроля над мировыми ценами и поставками углеводородов. Этот обновлённый Мировой экономический центр всё чаще именуется теперь альянсом стран «Золотого миллиарда».

Таким образом, в научных кругах на сегодняшний день отсутствует какое-либо объяснение чисто экономических причин уязвленного положения всех стран Полупериферии поголовно, также не существует описания соответствующих механизмов международной торговли или других, посредством которых такое состояние оказалось зафиксированным на десятилетия. Имеется лишь реконструкция сложившейся ситуации, да и то с социологической точки зрения. Там констатируется, что несколько наиболее развитых государств мира используют в своих интересах и в ущерб остальным странам глобализацию и её идеологию, обеспечивая себе свободу торговли, свободный доступ к мировым сырьевым ресурсам. Инструментом такой политики является использование в качестве мировых валют «бумажных» долларов и евро (доллароцентричность), а также право сильного на вмешательство подконтрольных им международных институтов во внутреннюю политику других государств и т. д. (Джозеф Стиглиц [18, 19]). Очевидно, что такая форма стагнации стран Полупериферии не может быть результатом свободной конкуренции разновекторных и изменчивых международных взаимоотношений, а только следствием направленного против Полупериферии картельного (ценообразовательного) соглашения стран Центра (поддерживающих собственный низкий уровень ППС), сформировавшего единую стратегию, обеспечивающую собственное монопольное доминирование, которому свойственны протекционизм и политико-финансовая сегрегация в отношении остальных стран под прикрытием завесы публичной дезориентации, дезинформации и откровенных угроз. Понятно, что такая стратегия лежит вне принципов свободной торговли, а результаты её применения обнуляют любые реальные экономические успехи стран Полупериферии, создавая при этом иллюзию эрозии основных экономических законов. Соответственно защитной реакцией на такой вызов (фр. *cartel* – вызов на поединок), по логике должен стать, как минимум, зеркальный ответ стран Полупериферии, объединённых общими интересами борьбы за свои права. Однако сам факт формирования такой новой глобальной силы может быть в будущем подтверждён только реальной готовностью какого-либо объединения

стран Полупериферии совместно решать на практике задачи, подчинённые общим политическим интересам. Аналогичные задачи доселе широко реализуются альянсом стран Центра наподобие лоббирования выгодных аспектов «мирового общественного мнения»; скоординированного диктата цен и долговых условий; глобального санкционного давления; обеспечения дипломатического покровительства союзникам и клиентам; формирования, воспитания, выкармливания, обучения, а затем финансирования оппозиции (движения национальных, сексуальных и т.п. меньшинств, сообществ, отдельных само-выдвиженцев, повстанческих и террористических вооружённых группировок и т.п.) в критически значимых странах, затем осуществления внешнего политического руководства инсургентами, вплоть до смены правительства и достижения полного контроля за новыми госструктурами; ослабления инейтрализации неугодных независимых государств, таких, какими в своё время были Афганистан, Йемен, Ирак, Ливия, Югославия и даже СССР; и, наконец, формирования агрессивных военных союзов, способных воевать по всему земному шару.

Сегодня становится понятным, что на фоне разговоров о глобализации в мире достаточно давно и достаточно незаметно появились и сосуществуют две, по сути, антагонистические кластерные экономики, живущие по разным законам, размежевавшиеся вследствие проведения одной из сторон политики корпоративного ценового сговора. С точки зрения математического анализа следствием расхождения графиков, как на рис. 1, так и на рис. 2, является то, что **все известные на сегодняшний день экономические инструменты НИКОГДА не будут способны помочь странам Полупериферии приблизиться к границам ВВП и качеству жизни Центрального альянса**. В настоящее время такой вывод справедлив и к неофитам ЕС, и даже к отдельным странам «старой» Европы, таким как Греция, Португалия. Провозглашение равных конкурентных возможностей для всех экономик мира может восприниматься в лучшем случае лишь как вопрос веры в «сегрегацию с человеческим лицом». Ввиду тщетности описываемых усилий достигнуть равноправия в выполнении общих экономических законов, сравнение ВВП по ППС стран Центра и Полупериферии, предлагаемое МВФ и другими структурами, является, по сути, иррациональным действием, занижающим для последних любые достижения примерно в 2 раза (см. рис. 2). Однако сегодняшние политические условия могут быть изменены политическими же методами.

В качестве альтернативы, казалось бы, безнадёжным выводам о политических реальностях, препятствующих экономическому возрождению стран Полупериферии, рассмотрим иной подход, в котором изначально полагаем, что вся глобальная экономика, как механизм, работает в более или менее различных условиях, но всё-таки по одним универсальным законам. При этом высокий ППС (более 1,4) не является фатальным признаком ущербности национальной

экономики, а лишь техническим показателем сравнения цен. Следствием такого подхода оказывается вывод, что проведённая конвертация в отношении сравнения подушевого ВВП стран Полупериферии не полностью выполнила свою функцию обеспечения адекватности сравнения затрат (см. рис. 2), не сумев окончательно скомпенсировать последствия искусственного разделения стран на два кластера. Примерно двукратное неравенство в показателях ВВП по ППС стран Центра и Полупериферии, следовательно, можно попробовать скомпенсировать специальным дополнительным коэффициентом именно для стран кластера Полупериферии хотя бы с целью определения теоретических перспектив в случае появления действительно равных начальных политических условий. Или, что ещё более заманчиво, попробовать продолжить процедуру конвертации по ППС, то есть в нашем случае просто повторить её для всех стран мира. Итогом таких действий могла бы стать какая-то ощутимая степень компенсации влияния расширенного кластерного эффекта Р. Пребиша при сравнении ВВП, и, как следствие, достижение относительного «равноправия» исходных возможностей развития всех стран мира в условиях существующего рынка. Реализация повторной конвертации ВВП по ППС представлена в таблице 2 и на рис. 3.

Таблица 2  
Номинальный ВВП на душу населения, дважды конвертированный по ППС (ПП)

Страны	ПП долл. / чел.	Страны	ПП долл. / чел.	Страны	ПП долл. / чел.
Люксембург	99	Канада	53,4	Португалия	45,3
Турция	84,2	Австрия	52,8	Индонезия	45,3
Россия	73,2	Испания	52,6	Дания	45
Ирландия	72,5	Норвегия	51,7	Финляндия	43,6
Польша	66,4	Словения	51,5	Мексика	43,3
Венгрия	64	Швейцария	50,9	Исландия	42,1
США	63,1	Эстония	50,8	Греция	41,4
Словакия	63	Бельгия	50	Чили	41,1
Литва	62,5	Япония	49,8	Новая Зеландия	39
Чехия	61	Латвия	49,6	Израиль	34,7
Нидерланды	60,1	Великобритания	49,2	Китай	34,2
Южная Корея	59,8	Франция	49,1	Коста-Рика	33,4
Германия	56,9	Австралия	48,7	Индия	30,3
Швеция	53,4	Италия	45,9	ЮАР	30,1

См. примечания табл.1.

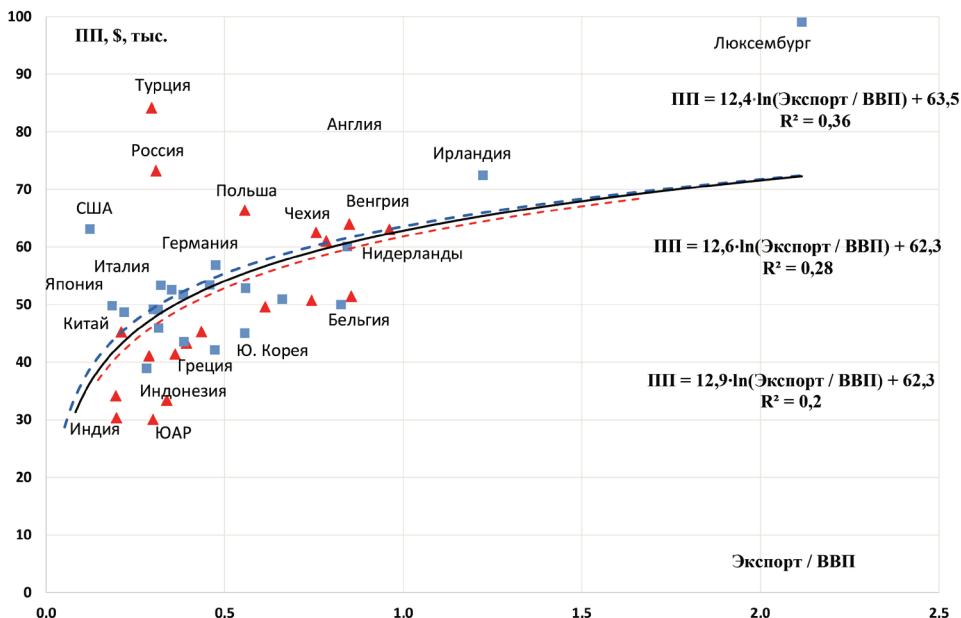


Рис. 3. Изменение номинального ВВП на душу населения, дважды конвертированного по ППС (ПП) в зависимости от величины объёма экспорта (по исходным данным МВФ).

**Войти в нормальную реальность можно только поняв, что такое норма.** Эти последние, полученные нами результаты оказались совершенно неожиданными для авторов по ряду причин. Во-первых, бесследно исчезла «клешня» Центр – Полупериферия, сохранившаяся прежде на рис. 1, 2. То есть конвертация ВВП по ППС наконец-то достигла своей конечной цели в чистом виде. Во-вторых, на рис. 3 идеальным образом сформировался единый график, совпадающий для стран Центра и Полупериферии, а соответственно, и всей ОЭСР. При этом (в-третьих), оказался обеспечен филиганный баланс сумм среднеквадратичных показателей  $\text{ВВП} \times \text{ППС}^2$  в рамках стран Центра и Полупериферии относительно единого графика. С точки зрения математического анализа поведение графиков, идеально «схлопнувшихся» в единый, несомненно, выявляет их искусственное происхождение. То есть график на рис. 3 является не финальным, а исходным, первичным для построения всех ранее представленных графиков (на рис. 1, 2). Искусственность происхождения такого графика подтверждается к тому же фактами полного нарушения сложившегося совпадения кривых на рис. 3 даже в случае простого удаления из списка ОЭСР одной небольшой страны (такой как, например, Люксембург). О чём это может свидетельствовать? Получается, что осознанно или нет, но в алгоритмах МВФ и ему подобных организаций при макроэкономическом анализе использовался в расчётах параметр  $(\text{ВВП}) \times (\text{ППС})^2$ . То есть все формирующие его показатели (ППС, номинальный ВВП) подобраны (или чудесным образом совпали)

таким образом, при котором выполняются условия равенства среднеквадратичных аппроксимаций показателей **ПП** стран Центра и стран Полупериферии. При этом подчеркнём, что описываемые метаморфозы проходят внутри границ ОЭСР, выбранной вероятно в качестве полигонной площадки для соответствующей пролонгации коррекции показателей на все остальные страны мира. Однако представляется убедительным, что всё-таки были достаточно веские и обоснованные причины для такого кардинального стратегического выбора показателя **ПП** в качестве исходной функции при формировании перечня номинальных ВВП и, вероятно, в меньшей мере ППС. Допуская, таким образом, что параметр **ПП** был выбран в качестве исходного не случайно, а выверен на практике при его использовании в макроэкономическом анализе, попробуем верифицировать оба его исходных составляющих показателя (ППС, номинальный ВВП). Во-первых, отметим удовлетворительную объективность показателя ППС, уровень которого для ряда стран определён с высокой степенью достоверности, что подтверждается реальными показателями соотношений цен в международной торговле, в том числе и сделанными в рамках новой «ценометрической парадигмы» [1, 2, 4]. В отношении второго показателя – номинального ВВП аналогичных аргументов у авторов нет. Более того существует немало свидетельств сокрушительной критики (в том числе и нобелевскими лауреатами по экономике) применяемой в настоящее время практики оценки ВВП, ввиду её несовершенства и необъективности. Отмечается, что с социологической точки зрения существующая методика подсчёта ВВП учитывает только ограниченный перечень регистрируемых денежных операций. В числе прочего она поощряет истощение природных ресурсов, деградацию экосистем, не учитывает уровень жизни, здоровья и счастья населения [8, 12]. «Поддержка этого индикатора не имеет хорошего обоснования, скорее она основана на догме или в лучшем случае на привычке» [20]. Ещё более предметная критика прозвучала со стороны профессора политической экономии Кингстонского университета Джона Смита [11]: «Иллюзия ВВП» – это ошибка восприятия, вызванная изъянами в сборе и толковании стандартных экономических данных. Её главный признак – систематическая недооценка вклада низкооплачиваемых рабочих глобального Юга в мировое богатство и соответствующая переоценка внутреннего валового продукта США и других империалистических стран. Эти изъяны иискажённое восприятие возникают из-за неоклассических представлений о цене, стоимости и добавленной стоимости, которые влияют на сбор и осмысление статистики по ВВП, торговле и производительности. В итоге якобы объективные и независимые сырьевые данные о ВВП, производительности и торговле таковыми совсем не являются, а общепринятое истолкование таких данных скрывает, по крайней мере, столько же информации об источниках стоимости и прибыли в глобальной экономике, сколько показывает». Ёмко тот же тезис был изложен

колумнистом «Файнэншл таймс» Робином Квонгом: «...почему богатые страны могут позволить себе множество продавцов, водителей доставки, менеджеров и администраторов, бухгалтеров, рекламщиков, широкий спектр социальных выплат и многое другое. Уровень заработной платы в Бангладеш особенно низок, но даже в разы более высокие зарплаты в других бедных странах приводят к тому же выводу: угнетение трудящихся в более бедных странах – прямая экономическая выгода для огромного количества людей в странах более богатых» [17]. Как отмечает профессор В. Катасонов, показатель ВВП необходимо очистить от так называемой «пены». «Под «пеною» понимается включаемые в общую сумму валового продукта сомнительные (фактически фиктивные) услуги – например, торгово-посреднические, связанные с риэлтерским бизнесом, и т.п. Так, в структуре ВВП США реальный сектор экономики составляет около  $\frac{1}{4}$ , в то время как сектор финансовых услуг и посреднических операций с недвижимостью в 1,35 раза превышает реальный сектор»; «... не менее половины всего ВВП США, по нашим оценкам, – «воздух»» [7]. Еще одна проблема состоит в «раздувании» ВВП за счет так называемых «навязанных» услуг, в которых на самом деле граждане страны не нуждаются. «Ограниченные ресурсы расходуются на удовлетворение мнимых, а не реальных потребностей общества» [5]. Камнем преткновения является и откровенно избыточный оборонный бюджет США, недосягаемый для остальных стран мира. Ситуация усугубляется приростом долгов «экономически развитых» стран, который на протяжении многих лет превышает прирост ВВП [7]. Неправдоподобность результатов при подсчётах ВВП стран, по нашему мнению, объясняется не только разницей в используемых методиках, но и существенными различиями в самой структуре экономики стран Центра и Полупериферии. Условно их можно охарактеризовать соответственно, как *общество пресыщения* (доминирование процессов обмена) и *общество дефицита* (доминирование процессов производства). В этом контексте создаётся впечатление, что статистические органы, обслуживающие интересы стран Центра, старательно завышают цифры, характеризующие рост собственных ВВП, присоединяя к ним весь свой гипертрофированный сектор услуг, включая юридические, страховые услуги, спорт, рекламу, биржевые спекуляции, проституцию и торговлю наркотиками («виртуальные компоненты ВВП»). Такой ВВП имеет право на существование и, возможно, даже практическую ценность, но только не для сравнения со странами Полупериферии. Следовательно, именно к перечню инструментов и процедур, определяющему объёмы ВВП имеются наиболее обоснованные претензии. Теперь, если гипотетически предположить, что описываемый исходный параметр (ПП в таблице 2) на самом деле является паритетным ВВП, то всё становится на свои места. У стран Полупериферии появляется не только перспектива развития, но и сегодняшние их достижения получают достойную оценку с точки зрения эффективности экономики.

Следуя далее по цепочке логических рассуждений, номинальные значения ВВП становятся равны величинам **Π** и тогда «клешня» из двух графиков на рис. 2 получает право на существование.

Выбор **ΠΠ** в качестве исходного параметра для последующей корректировки ВВП и ППС могли оказаться следствием непроизвольного стремления задним числом обосновать массово-субъективные выводы о более высоком рейтинге значимости кластера стран Центра на фоне достижений и возможностей Полупериферии. В качестве рабочей версии авторами предполагается, что со-здателями макроэкономических алгоритмов функционирования мировой капиталистической экономики изначально было сформировано поле показателей параметра **ΠΠ** с построением исходного графика (см. рис. 3). При этом принималось во внимание господствующее в социологии понятие о делении стран на Центр и Полупериферию по И. Валлерстайну, а также позиция по абсолютизации внешнеэкономических отношений. И именно в соответствии с таким подходом, по-видимому, формировались и корректировались значения ВВП и в меньшей степени ППС (вполне вероятно на основании экспертных оценок). Косвенно свидетельствует об этом и мнение некоторых критиков И. Валлерстайна о том, что его концепция, при всей внешней антиимпе-риалистической направленности, фактически относится к мировой капиталистической системе как вечному и незыблемому образованию [10], что не могло не импонировать её апологетам, заказывающим макроэкономическую алго-ритмистику, обеспечивающую финансовое благополучие Центра, которое ба-зируется на «...нашой вере в будущее. Этой верой и покрывается основная часть банковских счетов». «Капитализм – не экономическая теория, а самая успешная из всех современных религий» [13]. Вероятно, именно социологиче-ские взгляды аналитиков макроэкономической статистики и стали обоснова-нием для формирования из исходного параметра (значения **ΠΠ** в таблице 2) остальных показателей стран Центра (значения **Π** и **Д** в таблице 1), деклариру-емых в качестве эмпирических. «В отличие от лжи, воображаемая реальность есть то, во что верят все, и пока эта общая вера сохраняется, выдумка обладает вполне реальной силой» [13].

На основании описанных противоречий, свидетельствующих о наличии признаков завышения показателей ВВП странами Центра примерно в 2 раза при сравнении со странами Полупериферии, предлагается на первом этапе паритетным ВВП считать параметр **ВВП × ППС<sup>2</sup>** (**ΠΠ** по таблице 2). В этом случае уже для всех стран мира общий уровень таких паритетных ВВП (**ΠΠ** по таблице 2 и по рис. 3) оказывается примерно в 2 раза больше реального за счёт учёта или добав-ления «виртуальных компонентов» (имеющихся официально, либо отсутствую-щих в структуре национального ВВП). Аналогичные выводы были сделаны и при сравнении производительности труда в двух кластерах стран ОЭСР [4]. Отметим, что такой результат, конечно же, не является окончательным, а истина после

новых уточнений может оказаться где-то посередине. Для более достоверного приближения к реальной экономике должен последовать второй, более сложный этап выравнивания дисбаланса, при котором страны Полупериферии сохранят показатели, близкие к официально существующим паритетным ВВП (П по таблице 1), а страны Центра сократят свои существующие значения примерно в 1,5...2,5 раза (ликвидируют все «виртуальные компоненты», как учётные составляющие ВВП). При этом единственным индикатором принадлежности страны к кластеру мирового Центра или Периферии останется величина ППС.

Таким образом, авторами выявлены симптомы нарушения принципа универсальности экономических законов при их работе в условиях кластеров стран мирового Центра и Полупериферии. На основе статистического анализа сформированы предложения по корректировке процедур получения подлинных ВВП, описано направление двухэтапного преобразования их мировых рейтингов. Основной причиной существующих противоречий названо стремление к мировой монополии альянса стран Центра («Золотого миллиарда»), связанного политическими договорённостями и финансовым единством, имеющим признаки международного картельногоговора [1, 2].

В заключение хотелось бы отметить отдельные достоинства и недостатки низкого уровня ППС, характерного для кластера стран Центра, при котором прибыль корпораций благодаря соотношению цен максимизируется при выпуске именно высокотехнологичной продукции. При этом сберегаются собственные природные ресурсы, так как добыча собственных полезных ископаемых и сырья практически парализуется более низкими ценами их импорта из Периферии. Однако использование достигнутого высокого уровня технологий в отдельные периоды всё-таки даёт возможность странам Центра даже в низкотехнологичных областях настолько интенсифицировать производство продукции (зерно, мясо) или добычу сырья (сланцевые газ, нефть), что с помощью освоения больших объёмов (эффект приобретения опыта Райта – Хендерсона) позволяет им время от времени вступать в ценовую конкуренцию со странами Периферии. В отличие от Центра в странах Полупериферии разница в ценах на высокотехнологичную продукцию и сырьё управляема в первую очередь внутренним, как правило, нерегулируемым в ценовом отношении рынком, нивелирующим привилегированное положение высоких технологий в собственной экономике. Такая особенность ценообразования, кроме всего прочего, является одной из основных причин периферийной «утечки мозгов». Существенным недостатком низкого уровня ППС, как мы уже говорили, является устойчивое сокращение рынков, в связи с ценовой неконкурентоспособностью продукции стран Центра в сравнении с промышленными изделиями стран Полупериферии.

### Литература

1. *Балабан Е.И. Гальченко А.В., Тегин В.А.* Динамическое равновесие цен на материальную высокотехнологичную продукцию в рамках ценометрической парадигмы // Общество и экономика. 2018. № 7.
2. *Балабан Е.И. Гальченко А.В., Тегин В.А.* Ценометрическая парадигма в практике экономического прогнозирования // Экономическая наука современной России. 2017. № 1 (76).
3. *Валлерстайн И.* Мироэкономический анализ: Введение // М.: Территория будущего. 2006.
4. *Гальченко А., Мурзак Н., Тегин В.* О возможности корректного рейтингового сравнения производительности труда между странами ОЭСР // Общество и экономика. 2020. № 8.
5. *Гришин В.И., Устюжанина Е.В., Комарова И.П.* ВВП как показатель социально-экономического развития: проблемы измерения и использования // Российский экономический журнал. 2018. № 4.
6. Доля экспорта к ВВП стран мира (27.05.2010) // EconomicData.ru [https://www.economicdata.ru/economics.php?menu=macroeconomics&data\\_type=economics&data\\_ticker=ExportsGDP](https://www.economicdata.ru/economics.php?menu=macroeconomics&data_type=economics&data_ticker=ExportsGDP).
7. *Катасонов В.Ю.* Блэф западного «благополучия». Экономика стран «золотого миллиарда» в свете новых данных // 2016. [http://www.stoletie.ru/ekskliuziv/blef\\_zapadnogo\\_blagopoluchija\\_744.htm](http://www.stoletie.ru/ekskliuziv/blef_zapadnogo_blagopoluchija_744.htm)
8. *Лэйард Р.* Счастье. Уроки новой науки // М.: Институт Гайдара. 2012.
9. *Пребиш Р.* Актуальные проблемы социально-экономического развития // Латинская Америка. 1977. № 6.
10. *Рахманов А. Б.* К критике мир-системной теории И. Валлерстайна // Вестник Московского университета. Сер.18. Социология и политология. 2005. № 4.
11. *Смит Дж.* Иллюзия ВВП: присвоенная стоимость как «добавленная» // 2012. [http://scepsis.net/library/id\\_3795.html](http://scepsis.net/library/id_3795.html).
12. *Стиглиц Дж., Сен А., Фитусси Ж.-П.* Неверно оценивая нашу жизнь: Почему ВВП не имеет смысла? Доклад Комиссии по измерению эффективности экономики и социального прогресса // М.: Институт Гайдара. 2016.
13. *Харари Ю.Н.* Sapiens. Краткая история человечества // М.: Синдробад. 2020.
14. *Черемухин А.* Паритет покупательной способности, причины отклонения курса рубля от паритета в России // М.: Институт экономики переходного периода. 2004.
15. GDP based on purchasing-power-parity (PPP) per capita // IMF (15.10.2019).
16. Level of GDP per capita and productivity: Labour productivity levels - most recent year (27.05.2020) // <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=54563>
17. *Robin Kwong.* Hon Hai Bracing for Recession. Beyond Brics // Financial Times blog. 2012. January 10.
18. *Stiglitz J.* Globalization and its Discontents // London: Allen Lane an Imprint of Penguin Books. 2002.
19. *Stiglitz J.* Making Globalization Work // London: W.W. Norton & Company. 2006.
20. *Van der Bergh J.* The GDP paradox // Journal of Economic Psychology. 2009. 30 (2).
21. *Wallerstein I.* The capitalist world-economy // Cambridge: Cambridge University Press. 1979.
22. World Economic Outlook Database-April 2019 // International Monetary Fund.

**Alexander Galthenko** (e-mail: agalchenko@yahoo.com)

Software Developer for the investment company «ITI Capital» OJSC (Moscow, Russia)

**Andrey Galthenko** (e-mail: koriaga20@mail.ru)

Section chief, corporation «NPK «Machinery Construction Bureau» (Kolomna, Russia)

**Vladilen Tegin** (e-mail: vladilent@mail.ru)

Ph.D. in Engineering (Kolomna, Russia)

## **ON THE CORRECT DETERMINATION OF GDP OF THE COUNTRIES OF THE WORLD ECONOMIC CENTER**

The article criticizes the existing method for determining the nominal GDP for rich countries that are members of the OECD (let's call them the countries of the World Economic Center). It is shown that the declared GDP parameters violate the principle of universality of economic laws for the clusters of the countries of the World Economic Center and the Semi-periphery. The statistical analysis of the patterns obtained on the basis of the initial data of the IMF gives reason to believe that the political and sociological theories of R. Prebisch and I. Wallerstein have a decisive influence on the procedure for assessing GDP in the countries of the Center. First of all, this explains the overestimation of the GDP of the countries of the Center by about 2 times due to the "virtual components". In order to eliminate this approach, it is proposed to introduce a two-stage change in the procedure for calculating GDP. In the initial phase of the first stage, a new PPP-adjusted GDP rating of OECD countries was compiled. It radically changes the understanding of the ratio of the GDP of the countries of the Semi-periphery countries and the countries of the Center, approximately doubling the importance of the former. On the validity of the assessment of the GDP of the countries belonging to the World Economic Center.

The article criticizes the existing method for determining the nominal GDP for rich countries that are members of the OECD (aka the countries of the World Economic Center). It is shown that the declared GDP parameters violate the principle of universality of economic laws for the country clusters belonging to the World Economic Center and the Semi-periphery. The statistical analysis of the patterns obtained on the basis of the initial IMF data gives reason to believe that the political and sociological theories of R. Prebisch and I. Wallerstein have a decisive influence on the procedure for assessing GDP in the countries of the Center. Primarily, this explains the overestimation of the GDP of the countries of the Center by about 2 times due to the "virtual components". In order to eliminate this approach, it is proposed to introduce a two-stage transformation in the procedure for calculating GDP. In the initial phase of the first stage, a new PPP-adjusted GDP rating of OECD countries is compiled. It radically changes the understanding of the ratio of

the GDP of the countries of the Semi-periphery to the GDP of the countries of the Center, approximately doubling the importance of the former.

**Keywords:** gross domestic product (GDP), purchasing power parity (PPP), converting with PPP, indicator of the country's presence in the World Economic Center, the Semi-periphery.

**DOI:** 10.31857/S020736760014569-4

© 2021

**Павел Кохно**

доктор экономических наук, профессор,  
директор Института нечётких систем (Москва, Россия)  
(e-mail: pavelkohno@mail.ru)

**Алина Кохно**

кандидат экономических наук,  
начальник лаборатории Института нечётких систем (Москва, Россия)  
(e-mail: pavelkohno@mail.ru)

## **ВКЛАД МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ИНФРАСТРУКТУРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

В статье рассматривается социально-экономическая политика муниципалитетов по развитию территориальной инфраструктуры. Выделены основные направления её совершенствования, включая развитие производственных предприятий. Предложены методика оценки экономической устойчивости состояния предприятия жилищно-коммунального хозяйства, а также математическая модель оптимизации потоков трудовых ресурсов (мигрантов) между территориальными формированиями (муниципальными образованиями). Проанализированы основные принципы эффективного сотрудничества и паритетного взаимодействия органов муниципального управления с руководством промышленных предприятий. Разработаны методические рекомендации по привлечению структур малых и средних производственных предприятий для развития системы инфраструктурного обеспечения, которую не могут реализовать муниципальные предприятия.

**Ключевые слова:** социально-экономическая политика, муниципальные образования, инфраструктурное обеспечение, малые и средние производственные предприятия, предприятия жилищно-коммунального хозяйства, экономическая устойчивость, трудовые мигранты, модель оптимизации.

**DOI:** 10.31857/S020736760014570-6

**Направления социально-экономической политики по развитию инфраструктуры.** Улучшение системы инфраструктурного обеспечения муниципальных образований является основной задачей органов муниципальной власти, осуществляющих управление данными территориальными формированиями. С помощью более совершенной инфраструктуры муниципальное образование сможет, во-первых, способствовать тому, чтобы местное трудоспособное население не покидало территорию и было трудоустроено в конкретном территориальном формировании; во-вторых, увеличить ВВП; в-третьих, привлечь инвестиции для дальнейшего развития территориального формирования, освоения новых ресурсов, направлений деятельности, повышения конкурентоспособности, обретения нового территориального статуса. Развитие системы инфраструктурного обеспечения муниципальных образований должно осуществляться с помощью комплексной социально-экономической политики. Основные

направления совершенствования социально-экономической политики для развития инфраструктуры обеспечения муниципальных образований определяются в программах социально-экономического развития муниципальных образований на перспективный период. Анализ существующих программ социально-экономического развития муниципальных образований на перспективный период свидетельствует о том, что в данных программах в основном предусмотрено формальное решение социально-экономических проблем развития инфраструктурного обеспечения муниципальных образований. В этих программах не указывается конкретных методов, с помощью которых будут решаться проблемы развития. Исследование социально-экономических проблем развития инфраструктурного обеспечения муниципальных образований, обозначенных в прогнозных программах развития, позволило выделить основные направления совершенствования в этом направлении, среди которых:

- 1) необходимость повышения эффективности предприятий социальной сферы, среди которых наиболее актуальным является вопрос повышения эффективности предприятий жилищно-коммунального хозяйства;
- 2) определение конкретных методов по решению социальных проблем: обеспечения трудоустройства населения, привлечения специалистов;
- 3) способствование развитию производственных структур как основы инфраструктуры территориальных формирований.

Рассмотрим основные направления решения перечисленных социально-экономических проблем. Исследование научных трудов и программ развития муниципальных образований свидетельствует о том, что основными целями повышения эффективности предприятий жилищно-коммунального хозяйства, являются: повышение эффективности и надежности функционирования жилищно-коммунальных систем жизнеобеспечения населения; повышение качества жилищно-коммунальных услуг; снижение нерациональных расходов и потерь на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства и у потребителей; повышение уровня жизни населения. Как справедливо утверждают исследователи вопросов эффективности предприятий жилищно-коммунального хозяйства<sup>1,2</sup>, для обеспечения качественного жилищно-коммунального обслуживания и финансовой устойчивости предприятий-производителей и управленических организаций в условиях формирования рыночных отношений особой актуальности приобретают вопросы их конкурентоспособности.

Оценка конкурентоспособности предприятий жилищно-коммунального хозяйства предусматривает определение их потенциальных возможностей и поиск резервов дополнительных работ и услуг их коммерческой реализации

---

<sup>1</sup> Хакимова Е.А. Повышение конкурентоспособности организаций жилищно-коммунального хозяйства региона на основе процессного подхода в управлении: дисс. ... канд. эконом. наук: 08.00.05 / Е.А. Хакимова. Челябинск, 2008. 190 с.

<sup>2</sup> Пикулькин А.В. Экономика муниципального сектора: учеб. Пособие // М.: Экономика, 2008. 464 с.

для удовлетворения потребностей потребителей, с одной стороны, и получения прибыли производителя с другой. Важным направлением достижения цели повышения эффективности жилищно-коммунального хозяйства должно стать выполнение предприятиями и организациями комплекса работ и услуг в соответствии с договорными условиями с учетом их потенциальной возможности диверсификации деятельности<sup>3</sup>. Именно диверсификация будет способствовать получению прибыли, устойчивому финансовому состоянию предприятий и обеспечит бесперебойное, эффективное и надежное функционирование жилищно-коммунальных систем жизнеобеспечения населения, повышения качества услуг в данной сфере.

Особенности организации и функционирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства (фондоемкость, наличие больших производственных мощностей и площадей, территорий коммунальной собственности: придомовых территорий, городских парков, садов и др.) обуславливают возможность оказания дополнительных услуг потребителям, а следовательно, и получения дополнительных доходов, прибылей, достижения стабильного финансового состояния. Сопоставляя доходы (Д) с затратами (З) предприятия жилищно-коммунального хозяйства, определяют финансовый результат его финансово-хозяйственной деятельности, экономическое положение (таблица 1).

Таблица 1  
Характеристика экономического состояния предприятия жилищно-коммунального хозяйства

Соотношение доходов (Д) и затрат (З) предприятия жилищно-коммунального хозяйства	Финансовый результат деятельности	Экономическое состояние деятельности
1	2	3
Д > З	Прибыль	Устойчивое экономическое состояние Эс
Д = З	Нулевой финансовый результат	Состояние самоокупаемости Эсс
Д < З	Убыток	Состояние убыточности Эуб
Д ≈ З	Убыточность в течение длительного времени	Кризисное состояние Эк

Изучение научных подходов позволило сформулировать перечень преимуществ от экономической устойчивости и эффективности предприятий жилищно-коммунального хозяйства для всех участников, заинтересованных в их деятельности. Так, по мнению авторов, экономически устойчивое состояние предприятия сферы жилищно-коммунального хозяйства является наиболее

<sup>3</sup> Вопрос диверсификации и повышения конкурентоспособности предприятий рассмотрен в работах: Портер М. Конкуренция /Пер. с англ. // М: Изд. дом «Вильямс», 2000. 495 с.; Шамхалов Ф. Государство и экономика. Основы взаимодействия. // М: Экономика, 2000. 340 с.

оптимальным для всех участников, заинтересованных в его деятельности: для предприятия-производителя дает возможность не только возместить затраты, но и оплатить налоги, часть прибыли направить на развитие деятельности; для потребителей позволяет удовлетворять спрос на услуги; для муниципального образования гарантирует поступление налогов в доходы бюджетов, повышение благосостояния граждан. К экономически устойчивому состоянию должно стремиться каждое предприятие данной сферы, поскольку оно является необходимым условием его конкурентоспособности и целесообразности деятельности. Устойчивое экономическое состояние предприятия жилищно-коммунального хозяйства зависит от многих факторов, а именно: технического состояния жилищно-инженерной инфраструктуры, социально-экономической ситуации в муниципальном образовании, платежей за жилищно-коммунальные услуги, а также стратегии управления производственной и инвестиционной деятельностью.

Показатель экономически устойчивого состояния предприятия жилищно-коммунального хозяйства можно представить в виде формулы:

$$\text{Эст} (t) = F (\text{Tct}, \text{Cce}, \text{Сфг} (t), \text{Супр}, \dots) \quad (1)$$

где Эст – экономически устойчивое состояние предприятия жилищно-коммунального хозяйства;

Тct – техническое состояние основных фондов жилищно-коммунального хозяйства;

Сce – социально-экономическая ситуация в муниципальном образовании;

Сфг – текущее состояние финансово-хозяйственной деятельности предприятия жилищно-коммунального хозяйства в зависимости от сочетания организационно-управленческих, финансово-экономических, трудовых и ресурсосберегающих факторов;

Супр – рациональная стратегия производственной и инвестиционной деятельности.

Расчет показателя экономически устойчивого состояния предприятия жилищно-коммунального хозяйства можно проводить с использованием ранжирования каждой составляющей. В результате анализа формулы (1) можно сделать вывод, что экономически устойчивого состояния предприятия данной сферы могут достичь, если значение каждой составляющей будет оптимальным при оценке ранжирования. Оценка уровня экономической устойчивого состояния предприятия жилищно-коммунального хозяйства дает лишь общую картину эффективности деятельности предприятий. Оценку текущего (фактического) значения показателя экономического состояния предприятия жилищно-коммунального хозяйства в зависимости от видов деятельности [Эi (t)]

можно определить на основе расчета нормативных значений  $B_{ij}$  и фактических показателей  $B_{ij}(t)$  финансово-хозяйственной деятельности по каждому направлению:

$$\mathcal{E}_i(t) = (B_{ij} - B_{ij}(t)) \times K_{ij} \times Y_j, \quad (2)$$

где  $K_{ij}$  – коэффициент весомости  $i$ -го параметра  $j$ -й группы работ (услуг);  
 $Y_j$  – вес  $j$ -й группы параметров в общем объеме работ (услуг).

Если рассчитанное по формуле (2) значение  $\mathcal{E}_i(t)$  больше или равняется Эст (значению экономически стойкого состояния предприятия жилищно-коммунального хозяйства), то это свидетельствует о том, что предприятие использует весь потенциальный резерв конкурентоспособности на рынке жилищно-коммунального хозяйства и имеет стойкие конкурентные преимущества. Это правило фактически определяет критерий конкурентоспособности предприятий ЖКХ. В случае, если значение  $\mathcal{E}_i(t)$  меньше Эс, предприятие находится в зоне риска, нужна разработка программы обеспечения экономической устойчивости. А если значение  $\mathcal{E}_i(t)$  меньше Эуб или Эк, то нужна разработка антикризисных мероприятий, как правило, увеличения (изменения) объемов производственной и инвестиционной деятельности. Обоснование необходимых объемов производственной и инвестиционной деятельности ( $Q_{пл}$ ), достаточных для того, чтобы величина  $\mathcal{E}_i(t)$  была соответствующей Эсс или большей Эуб (то есть безубыточной), предлагается выполнять по формуле:

$$Q_{пл} = Q_f + Q_{дд} \times Z, \quad (3)$$

где  $Q_f$  – объем работ и услуг, выполняемых на момент расчета;

$Q_{дд}$  – объемы диверсифицированной деятельности, которые обеспечивают дополнительные суммы финансирования, позволяющие достичь экономически устойчивого состояния предприятия;

$Z$  – мультипликатор экономического роста.

В качестве примера диверсификации деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства в направлении повышении экономической устойчивости можно привести возможность привлечения должников к работам по благоустройству, уборке территорий в муниципальном образовании. Это направление на сегодняшний день рассматривается в качестве перспективного в территориальных формированиях с высокой задолженностью потребителей за услуги жилищно-коммунального хозяйства<sup>4</sup>. Данное предложение необходимо обозначить на законодательном уровне муниципальных образований.

<sup>4</sup>«Вопросы задолженности по ЖКХ находятся на постоянном контроле в службе судебных приставов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:  
[http://www.r65.fssprus.ru/voprosy\\_zadolzhennosti\\_po\\_zhkkh\\_nakhodjatsja\\_na\\_postojannom\\_kontrole\\_v\\_sluzhbe\\_sudebnikh\\_pristavov/](http://www.r65.fssprus.ru/voprosy_zadolzhennosti_po_zhkkh_nakhodjatsja_na_postojannom_kontrole_v_sluzhbe_sudebnikh_pristavov/)

На сегодняшний день процедура привлечения должников предприятий жилищно-коммунального хозяйства к работам по благоустройству, уборке территорий в муниципальном образовании усложнена необходимостью осуществления судебного процесса, судебными издержками, потерей времени. Если данная процедура будет упрощена, будут разработаны сметы по покрытию долга или пени за неуплату жилищно-коммунальных услуг, многие предприятия жилищно-коммунального хозяйства муниципальных образований выйдут на безубыточный уровень хозяйствования. Еще одним направлением диверсификации деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства в направлении повышении экономической устойчивости может быть улучшение использования основных фондов муниципального образования. Так, в качестве примера можно рассмотреть эффект от использования в 2018 г. основных фондов, которые ранее относились к неактивным основным фондам (на примере муниципальных предприятий жилищно-коммунального хозяйства Истринского муниципального района Московской области) (таблица 2).

Таблица 2

**Эффект от использования в 2018 г. основных фондов, которые ранее относились к неактивным основным фондам (на примере муниципальных предприятий жилищно-коммунального хозяйства Истринского муниципального района Московской области)**

Показатель	Значение до внедрения мероприятия диверсификации (2017 г.)	Мероприятие диверсификации деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства	Значение после внедрения мероприятия диверсификации (2018 г.)
1	2	3	4
Убыточность предприятий жилищно-коммунального хозяйства, %	23,5	Использование основных фондов, которые ранее не использовались (использование складских помещений для сдачи в аренду).	3,8
Рентабельность мероприятия диверсификации деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства, %	0		10
Количество убыточных предприятий жилищно-коммунального хозяйства	4	Внедрение указанного мероприятия диверсификации	1

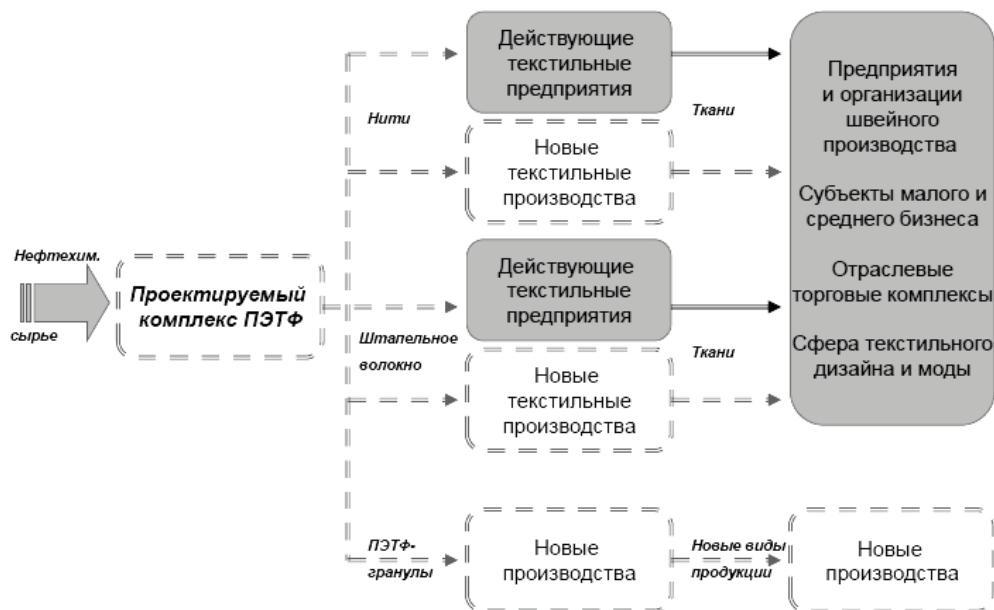
Необходимо отметить, что муниципальные предприятия жилищно-коммунального хозяйства Истринского муниципального района Московской области не в полной мере ликвидировали убытки, но с помощью эффективного управления уменьшили их и продолжают работать в выбранном направлении. Немалую роль в том сыграло внедрение еще одного указанного выше направления решения социально-экономических проблем развития инфраструктурного обеспечения муниципальных образований – способствования развитию производственных структур – как основы инфраструктуры территориальных формирований. Предприятиям в сфере логистического управления были сданы складские территории муниципального образования, то есть были предоставлены возможности использовать местные складские ресурсы. В таблице 3 представлен эффект от использования в 2018 г. основных фондов, которые ранее относились к неактивным основным фондам (на примере муниципальных предприятий жилищно-коммунального хозяйства муниципального образования «городской округ Подольск Московской области»).

Таблица 3

**Эффект от использования в 2018 г. основных фондов, которые ранее относились к неактивным основным фондам (на примере муниципальных предприятий жилищно-коммунального хозяйства муниципального образования «городской округ Подольск Московской области»)**

Показатель	Значение до внедрения мероприятия диверсификации (2017 г.)	Мероприятие диверсификации деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства	Значение после внедрения мероприятия диверсификации (2018 г.)
1	2	3	4
Убыточность предприятий жилищно-коммунального хозяйства (%)	25	Использование основных фондов, которые ранее не использовались (использование складских помещений для сдачи в аренду)	10
Рентабельность мероприятия диверсификации деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства (%)	0		10
Количество убыточных предприятий жилищно-коммунального хозяйства	5	Внедрение указанного мероприятия диверсификации	2

Как и предприятия жилищно-коммунального хозяйства Истринского муниципального района Московской области, предприятия этой же сферы муниципального образования «городской округ Подольск Московской области» при внедрении мероприятий диверсификации деятельности не смогли полностью ликвидировать убытки, но сумели их снизить и определить политику выхода из кризисной ситуации. Для решения социальной проблемы обеспечения трудаустройства населения муниципальному образованию, по мнению автора, органам муниципальной власти необходимо сотрудничество на паритетных началах с производственным сектором. Поддержка бизнес-инициатив по созданию новых производственных объединений (клUSTERов, многофункциональных комплексов МФК), диверсификации предприятий, в основном, нацелена на создание новых рабочих мест. В качестве примера можно привести проект создания Текстильно-промышленного кластера Ивановской области, основным направлением которого станет организация гарантированного производства и потребления полимерной (полиэфирной (ПЭТФ)) продукции текстильного назначения. На рис. 1 представлена проектная схема взаимодействия и кооперации в Текстильно-промышленном кластере Ивановской области.



**Рис. 1. Проектная схема взаимодействия и кооперации в Текстильно-промышленном кластере Ивановской области**

Согласно проектной схеме взаимодействия и кооперации в Текстильно-промышленном кластере Ивановской области можно отметить, что в кластер будут входить как крупные, так и малые предприятия. С помощью расширения

производства вырастет необходимость в привлечении новой рабочей силы. В соответствии с проектом, создание Текстильно-промышленного кластера Ивановской области связано с созданием 720 высокопроизводительных рабочих мест. То есть, если органы муниципального управления территориальных формирований будут работать в направлении способствования реализации бизнес-инициатив, появится возможность преодоления проблемы безработицы. Согласно прогнозным расчетам, создание Инновационного территориального кластера «Фотоника» в г. Фрязино Московской области даст возможность создать около 3960 новых рабочих мест с 2012 до 2020 г. (таблица 4).

Таблица 4

**Прогноз создания Инновационного территориального кластера «Фотоника» в г. Фрязино  
Московской области**

Высокопроизводительные рабочие места	Объем инвестиций	Доля рынка
(Динамика: 2012 г. – факт.; 2016 – факт.; 2020 – прогноз)		
640 – 2150 – 3960 новых рабо- чих мест	7,7 – 26,7 – 30,6 млрд руб.	31% – 60% – 80% рос- сийского рынка

В состав Инновационного территориального кластера «Фотоника» в г. Фрязино Московской области включены как крупные, средние, так и малые предприятия и организации, сотрудничество которых на кластерной основе даст возможность производства наукоемких продуктов, технологий, и, соответственно, повысится потребность в новых рабочих местах. Как указано выше, еще одним примером эффективного сотрудничества органов муниципальной власти и производственного сектора в направлении создания новых рабочих мест является создание многофункциональных комплексов, с помощью которых открываются новые рабочие места. Благодаря эффективной поддержки муниципальных органов, учреждения «Ногинский учебно-методический центр» был создан многофункциональный комплекс «Бориловский» в Ногинском муниципальном районе. В соответствии с проектной документацией, создание нового многофункционального комплекса «Бориловский» в Ногинском муниципальном районе позволило создать 700 новых рабочих мест в данном территориальном формировании (таблица 5). Создание нового многофункционального комплекса «Бориловский» в Ногинском муниципальном районе позволило снизить уровень безработицы на 58,8%, что свидетельствует об эффективности сотрудничества органов муниципального управления и структур МСП в направлении преодолении безработицы.

Изучение современных подходов к проблеме обеспечения специалистами в муниципальных образованиях показало, что для решения данной социальной проблемы возможно привлечение трудовых ресурсов из других моногородов, других муниципальных образований, в которых высокий уровень безработицы, есть специалисты с необходимой квалификацией. Наиболее оптимальные

модели оптимизации потоков трудовых ресурсов (мигрантов) между территориальными формированиями (муниципальными образованиями), по мнению автора работы, предлагает Е. Некрасова<sup>5</sup>. По её мнению, основными моделями оптимизации потоков трудовых ресурсов (мигрантов) между территориальными формированиями (муниципальными образованиями) могут быть: 1) маятниковая модель миграции с минимизированным и оптимальным путем перемещения трудовых ресурсов; 2) модель миграции со сменой места проживания, предусматривающая максимальную степень доступности жилья.

Таблица 5

**Показатели эффективности создания многофункционального комплекса  
МФК «Бориловский» в Ногинском муниципальном районе**

Показатели	Значение
Проектная мощность производства (млн ед. прод. в год)	150–200
Количество новых рабочих мест (ед.)	700
Уровень снижения безработицы от создания МФК (%)	58,8

Математическую модель оптимизации потоков трудовых ресурсов (мигрантов) между территориальными формированиями (муниципальными образованиями) для маятниковой модели миграций состоит в следующем: необходимо нахождение наименьшего значения функции совокупных путей перемещений трудовых ресурсов (мигрантов) с помощью автомобильного транспорта (чел. - км):

$$L(\bar{x}) = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n r_{ij} x_{ij}, \quad (4)$$

где,  $r_{ij}$  – расстояние от  $i$ -го МО (муниципального образования) до  $j$ -го МО, км;

$x_{ij}$  – количество трудовых ресурсов (мигрантов), которое необходимо трудоустроить из  $i$ -го МО в  $j$ -м МО, чел. при ограничениях:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{j=1}^n x_{ij} = b_i, i \in \overline{1, m} \\ \sum_{i=1}^m x_{ij} = a_j, j \in \overline{1, n} \\ x_{ij} \geq 0, i \in \overline{1, m}, j \in \overline{1, n} \end{array} \right. \quad (5)$$

где,  $a_j$  – количество рабочих мест в  $j$ -м МО, чел.;

$b_i$  – количество трудовых ресурсов (мигрантов) из  $i$ -го МО, чел.

<sup>5</sup> Некрасова Е.В. Оптимизация внутренней миграции как механизм решения проблем малогородов Свердловской области // Экономика региона. 2012. № 2. С. 316.

С помощью маятниковой модели осуществляется бизнес-планирование миграции трудовых ресурсов (мигрантов) на уровне органов муниципального управления совместно с производственным сектором. Так, согласно прогнозам, к 2022 г. в муниципальное образование Истринского муниципального района Московской области необходимо привлечение рабочих строительных специальностей (1200 работников). Реализовать данную потребность можно, используя маятниковую модель прогнозирования. В соответствии с расчетами, наиболее оптимальным по наличию квалифицированных рабочих кадров строительных профессий, комфорtnости и доступности транспортных коммуникаций, является привлечение необходимых трудовых ресурсов из Волоколамского муниципального района. Использование маятниковой модели миграции с минимизированным и оптимальным путем перемещения трудовых ресурсов возможно при внутренних миграциях внутри одной области. А если внутри области отсутствуют трудовые ресурсы необходимой квалификации, их привлекают из других регионов, государств. Это обуславливает необходимость применения модели миграций со сменой места проживания, предусматривающая максимальную степень доступности жилья.

В современных условиях хозяйствования, несмотря на высокий уровень безработицы, существует большая нехватка квалифицированных кадров. И если использование двух выше представленных моделей привлечения трудовых ресурсов (мигрантов) не позволяет обеспечить данную проблему, возможно применение модели создания более привлекательных условий проживания в новых местах работы, то есть, кроме обеспечения жильем, новые кадры должны иметь возможность использования широкого комплекса инфраструктуры муниципального образования. Трудоустройство для квалифицированных кадров, которые привлекаются из других территориальных формирований, должно быть привлекательным с точки зрения инфраструктурного обеспечения. Для решения проблемы развития производственных структур на территории муниципального образования ему необходимо: способствовать созданию новых производственных структур (например, кластеров); оказывать поддержку предприятиям, которые принимают решение о диверсификации деятельности, которая способна расширить инфраструктуру муниципального образования и повысить ее уровень; осуществлять консультативную деятельность при открытии новых видов деятельности.

Предлагаются направления улучшения социально-экономической политики для развития системы инфраструктурного обеспечения муниципальных образований Московской области. Эти направления необходимы для повышения эффективности работы предприятий социальной сферы, причем особую актуальность приобретает задача повышения эффективности предприятий жилищно-коммунального хозяйства муниципальных образований. Нельзя оставлять без внимания проблемы обеспечения трудоустройства населения

и привлечения квалифицированных специалистов. Развитие производственных структур – основа развития инфраструктуры территориальных формирований. Чтобы решить социальную проблему обеспечения трудоустройства населения муниципальному образованию, органам муниципальной власти необходимо сотрудничество на паритетных началах с производственным сектором. Осуществление поддержки бизнес-инициатив по созданию новых производственных объединений, диверсификации предприятий в основном ориентирована на создание новых рабочих мест.

**Принципы взаимодействия органов муниципального управления и специализированных производственных предприятий.** От эффективного сотрудничества и паритетного взаимодействия предприятий в сфере инфраструктурного обеспечения зависит состояние социально-экономического развития муниципального образования. Органы муниципального управления также должны успешно взаимодействовать с производственным сектором, регулировать формирование инфраструктуры территориального формирования. Без эффективного сотрудничества органов муниципального управления, предприятий инфраструктуры территориального формирования и привлеченных предприятий не будет создаваться и поддерживаться стабильное социально-экономическое положение в муниципальном образовании. Основными принципами взаимодействия органов муниципального управления, предприятий инфраструктуры территориального формирования и привлеченных предприятий в сфере инфраструктурного обеспечения в муниципальном образовании являются: принцип целесообразности (осуществление взаимодействия в соответствии с целями); принцип паритетности (осуществление взаимодействия на основе партнерского равенства, и соблюдения законных прав каждого участника взаимоотношений в сфере инфраструктурного обеспечения в муниципальном образовании); принцип приоритетности (осуществление взаимодействия по приоритетным направлениям деятельности в сфере инфраструктурного обеспечения в муниципальном образовании); принцип проектирования (осуществление взаимодействия на основе проектной деятельности).

Принцип целесообразности (осуществление взаимодействия в соответствии с целями) включает: определение органами муниципального управления объемов и видов услуг, которые не могут предоставить и оказать предприятия муниципальной формы собственности; выбор на конкурсной основе местных предприятий, которые смогут обеспечить потребности инфраструктуры муниципального образования (заключение муниципальных контрактов); определение необходимости привлечения для обеспечения муниципальных потребностей предприятий других территориальных формирований; выбор на конкурсной основе привлеченных предприятий, которые смогут обеспечить потребности инфраструктуры муниципального образования (заключение муниципальных контрактов). Не все муниципальные образования привлекают предприятия из других территориальных формирований для

обеспечения муниципальных потребностей. К примеру, Истринским муниципальным районом Московской области, муниципальным образованием Городской округ Подольск Московской области в качестве исполнителей (поставщиков) по обеспечению потребностей муниципального образования привлекаются только местные предприятия.

Принцип паритетности (осуществление взаимодействия на основе партнерского равенства и соблюдения законных прав каждого участника взаимоотношений в сфере инфраструктурного обеспечения в муниципальном образовании) предполагает:

1) оценку эффективности фактической деятельности;

2) анализ бизнес-планирования;

3) оценку возможностей предприятий в полной мере реализовать муниципальный заказ и ресурсной обеспеченности их расширения;

4) способствование развитию предпринимательских инициатив по созданию кластерных объединений и многофункциональных комплексов (МФК), деятельность которых может принести повышение уровня занятости, рост ВВП, увеличение мощностей предприятий; диверсификацию предприятий, нацеленную на рост их эффективности и повышение уровня обеспечения инфраструктуры территориального формирования; развитию конкурентоспособности предприятий инфраструктуры.

Сотрудничество при оценке способности предприятий в полной мере реализовать муниципальный заказ и ресурсные возможности по его увеличению нацелено на повышение качества инфраструктуры. К примеру, успешный анализ возможностей производственных структур Ногинского муниципального образования дал возможность повысить долю общего муниципального заказа для предприятий: с 10% в 2015–2016 гг. до 11,55% на 2017–2018 гг. (таблица 6). Рост доли муниципального заказа производственному сектору в его общем объеме вырос на 1,55% (см таблицу 6). То есть анализ должен раскрыть потенциальные возможности улучшения качества выполнения муниципального заказа производственному сектору на определенные услуги для муниципальных нужд (их объем составил 1,5%), и в соответствии с полученными выводами муниципальным предприятиям уменьшили объем работ ввиду недостаточных потенциальных возможностей.

С целью повышения эффективности внедрения кластерного подхода к муниципальному экономическому развитию авторами разработана обобщенная модель имплементации современных менеджмент-ориентированных подходов к реализации концепции кластеризации экономики муниципальных образований Волоколамского муниципального района, Истринского муниципального района Московской области, муниципального образования городской округ Подольск Московской области, Ногинского муниципального района. Администрация этих территориальных формирований ориентируется на

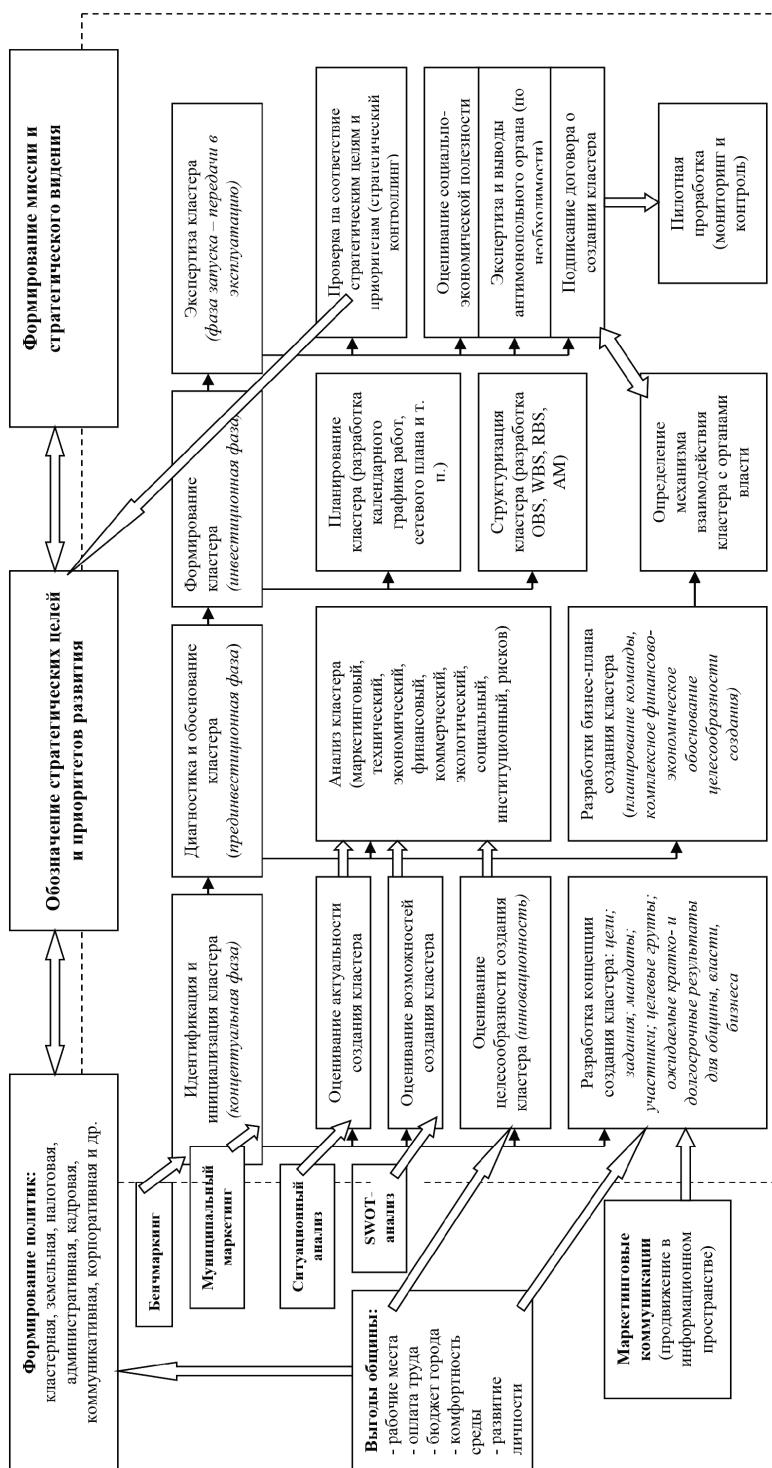
поддержку инициатив по созданию объединений предприятий. Модель формирования муниципального кластера представлена на рис. 2. Эта модель интегрирует кластерный, стратегический, маркетинговый, проектный, корпоративный и другие подходы в единую систему. Эффективное управление должно обеспечить синергизм и конкурентоспособность кластеров, их субъектов-участников и территорий, на которых они будут размещены.

*Таблица 6*  
**Доля структур МСП в выполнении муниципального заказа Ногинского муниципального образования**

Показатель	2015-2016 гг. (факт.)	2017-2018 гг. (план.)	Изменение, +/-, %
Доля общего годового объема заказа на поставку товаров, выполнение работ, оказание производственной деятельности – для муниципальных нужд в общем объеме муниципального заказа (%)	10	11,55	+ 1,55

При формировании муниципального кластера необходимо исходить только из внутренних характеристик и закономерностей развития муниципального образования как производственно-хозяйственного комплекса со своими определенными отраслевыми приоритетами (к примеру, основной отраслью экономики Ногинского муниципального района являются обрабатывающие производства, 38,3%). Муниципальное образование является, прежде всего, социальным образованием, которое имеет свою территориальную общину с комплексом приоритетных потребностей, которые необходимо удовлетворять. Для обеспечения муниципального кластера, прежде всего, необходима реализация стратегического подхода. Именно тогда результат деятельности кластера будет ощущаться и общиной, и предпринимательским сектором. Также невозможно создание кластера без использования всех видов анализа, характерных стратегическому подходу (ситуационного анализа, SWOT-анализа, маркетингового анализа, стейкхолдеров и др.).

Именно на основе этих видов стратегического анализа решается вопрос об актуальности и целесообразности создания кластера, о существующих территориально-ресурсных возможностях, потенциале инженерной инфраструктуры, организационно-правовом обеспечении и социально-общественных характеристиках территориальной общины как сообщества. Эффективность прогнозирования деятельности муниципального кластера с точки зрения рыночной конкурентоспособности необходимо оценивать с помощью маркетингового подхода, который дает оценку запросов потребителем продукции, работ, услуг будущего кластера.



**Рис. 2. Модель формирования муниципального кластера.**

При проектном подходе вся деятельность по формированию муниципального кластера основывается на классических требованиях методологии управления проектами<sup>6</sup>, а именно: процесс формирования кластера можно рассматривать как проект, который имеет определенные ограничения (время, качество, ресурсы); предусматривает четкое распределение ответственности; ключевым критерием проекта является достижение ожидаемого результата (продукта муниципального кластера, трудоустройства местного населения) и удовлетворенность интересов всех участников, заинтересованных в функционировании муниципального кластера. Исследование уровня развития жилищно-коммунального сектора муниципальных образований Московской области позволило предложить внедрение мероприятия диверсификации предприятий данной сферы для улучшения инфраструктурного обеспечения и повышения эффективности предприятий.

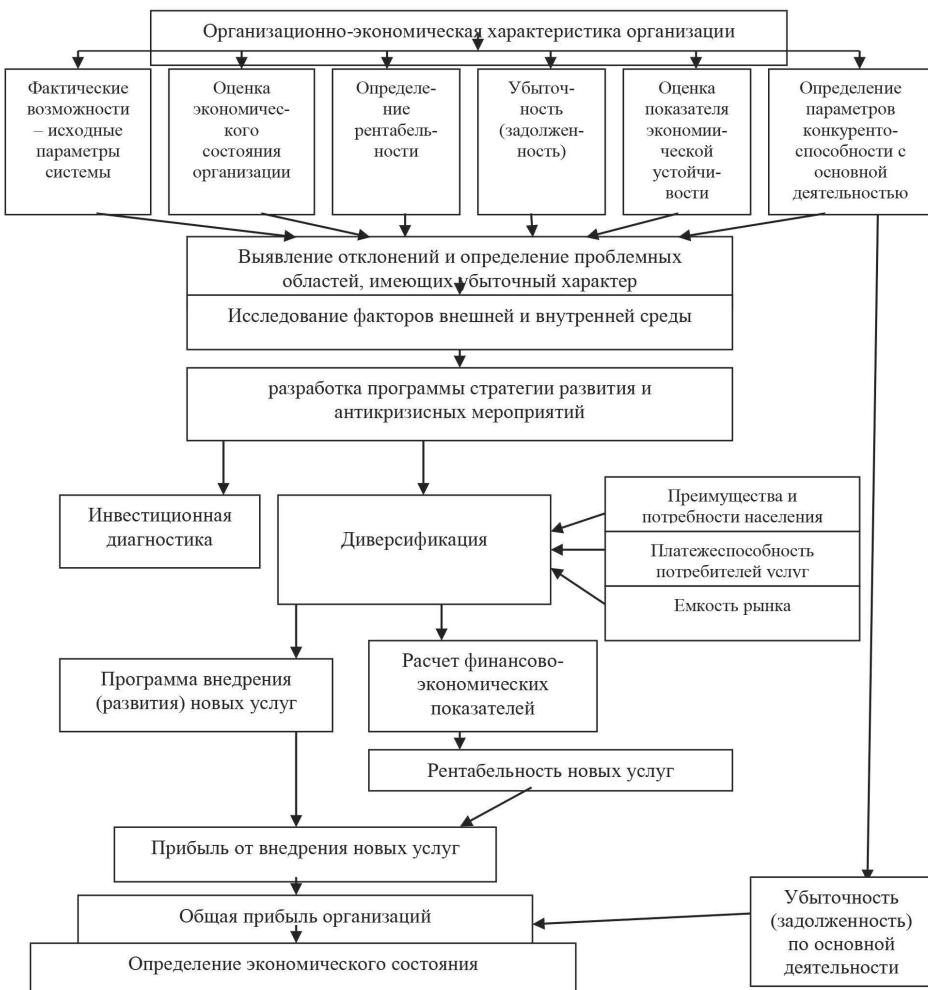
На рис. 3 представлена модель обеспечения экономической устойчивости предприятий жилищно-коммунального хозяйства на основе диверсификации услуг, которая может быть реализована муниципальными образованиями Московской области. Для достижения экономической устойчивости и эффективности деятельности на каждом предприятии жилищно-коммунального хозяйства Московской области должна быть разработана программа антикризисных мероприятий, нацеленных на ликвидацию диспропорций между качеством предоставления услуг и расходами на их выполнение, неплатежей, стимулирующих переход на самоокупаемость услуг. Необходимо отработать стратегию развития диверсификации и повышения конкурентоспособности производственной деятельности, которая обеспечит покрытие убытков от основной деятельности и дополнительные финансовые потоки. На рис. 4 предложен комплекс мер, направленных на повышении эффективности деятельности структур МСП в сфере развития инфраструктурного обеспечения муниципальных образований.

В настоящее время для структур МСП в сфере развития инфраструктурного обеспечения муниципальных образований Московской области актуальной является задача развития собственной доходной базы, поиска источников финансирования, перераспределения доходов, минимизации встречных финансовых потоков на собственные потребности объектов недвижимости. Внедрение указанных мероприятий позволит предприятиям данной сферы достичь устойчивого экономического положения, повысить рентабельность их деятельности. Принцип приоритетности ( осуществление взаимодействия по приоритетным направлениям деятельности в сфере инфраструктурного обеспечения в муниципальном образовании) должен основываться на том, что для эффективного инфраструктурного обеспечения необходимо, чтобы органы муниципального управления и производственный сектор, обеспечивающий

---

<sup>6</sup> Управление инновационными проектами: учеб. пособие / под ред. В.Л. Попова // М.: Инфра-М, 2009. 336 с.

инфраструктуру, взаимодействовали для достижения установленных приоритетов каждого из участников сотрудничества.



**Рис. 3. Модель обеспечения экономической устойчивости предприятий жилищно-коммунального хозяйства на основе диверсификации услуг, которая может быть реализована муниципальными образованиями Московской области.**

Взаимодействие основано на принципе коллегиальности ( осуществление взаимодействия на основе уважения опыта и мнения каждого участника взаимоотношений в сфере инфраструктурного обеспечения в муниципальном образовании).

Мероприятия относительно обеспечения конкурентоспособности предприятий ЖКХ						
	↓	↓	↓	↓	↓	↓
Внедрение современных методов управления, диспетчеризация, автоматизация управленческой и эксплуатационной деятельности						
Замена физически и морально устаревшей техники и оборудования, повышение продуктивности труда и культуры обслуживания						
Внедрение информационных технологий в системе мониторинга и обеспечение надежного технического состояния жилищного фонда						
Привлечение инвестиций						
Обеспечение комплекса работ и услуг по созданию комфортных условий проживания и эффективного функционирования объектов недвижимости	←	←	←	←	←	←
Разработка системы показателей и организация контроля качества ЖКП, стимулирование показателей качества	←	←	←	←	←	←
Внедрение диспетчеризации надежности и автоматизированного качества предоставляемых ЖКП	←	←	←	←	←	←
Инвестиционное обеспечение предприятий контрольно-диагностическим и регулируемым оборудованием	←	←	←	←	←	←
Сбалансированность доходов и затрат на эксплуатационную деятельность предприятий ЖКП	←	←	←	←	←	←
Минимизация затрат и внедрение ресурсосберегающих форм финансовой и ремонтно-эксплуатационной стратегий	←	←	←	←	←	←
Максимизация доходов от использования недвижимости	←	←	←	←	←	←
Внедрение систем учета и регулирования потребленных ресурсов, систем оперативного управления	←	←	←	←	←	←
Разработка и внедрение диверсификации деятельности и выявление резервов повышения конкурентоспособности	←	←	←	←	←	←
Ориентация на потребности населения с учетом их платежеспособности и емкости рынка услуг	←	←	←	←	←	←
Использование принципов и технологий маркетинга	←	←	←	←	←	←
Развитие сервисного обслуживания и предоставление дополнительных услуг	←	←	←	←	←	←

**Рис. 4. Комплекс мер, направленных на повышении эффективности деятельности структур МСП в сфере развития инфраструктурного обеспечения муниципальных образований.**

Привлечение новых предприятий к реализации муниципальных заказов должно предусматривать: обязательный аудит финансово-хозяйственной деятельности для уже функционирующих предприятий; а для новых предприятий – аудит соответствия показателей бизнес-плана фактических возможностям и резервам.

**Методические рекомендации по привлечению структур малых и средних производственных предприятий для развития системы инфраструктурного обеспечения.** Развитие инфраструктуры муниципальных образований находится в прямой зависимости от налаженного механизма привлечения бизнес-структур для обеспечения потребностей данных территориальных формирований, которые не могут реализовать муниципальные предприятия или которые не предусмотрены к реализации последними. На сегодняшний день администрациями муниципальных образований Московской области используются различные инструменты привлечения бизнес-структур для обеспечения потребностей территориальных формирований, среди которых можно выделить:

1) компенсации:

- частичную компенсацию малым и средним предприятиям первых взносов (авансов) и платежей в размере  $\frac{2}{3}$  ставки рефинансирования ЦБ РФ, которая действовала на дату платежей; частичную компенсацию по процентным ставкам малым и средним предприятиям по кредитам, которые были выданы банковскими (другими) учреждениями для приобретения основных и пополнения оборотных средств на осуществление предпринимательства;
- частичную компенсацию затрат малым и средним предприятиям, которые работают меньше года с момента государственной регистрации, на реализацию проектов (кроме расходов на пополнение оборотных средств и оплату труда);
- частичную компенсацию затрат малым и средним предприятиям, касающихся подключений к инженерно-техническим сетям;
- частичную компенсацию затрат малым и средним предприятиям на оплату консультационных услуг;
- частичную компенсацию затрат на уплату процентов по среднесрочным кредитам (на срок не больше 3 лет) в кредитных учреждениях РФ малым и средним предприятиям, которые производят и (или) реализуют товары (услуги, работы), которые экспортируются;
- частичную компенсацию затрат малым и средним предприятиям в Московской области на участие в выставках (ярмарках) за рубежом;
- частичную компенсацию затрат малым и средним предприятиям Московской области по оплатам услуг по разработкам средств индивидуализации продукции (услуг, работ), которые предназначены для экспортирования;
- частичную компенсацию затрат малым и средним предприятиям по оплате услуг образования; частичную компенсацию по процентным ставкам по кредитам малым и средним предприятиям (с численностью персонала 50 и больше сотрудников), которые осуществляют процессы модернизации производств;
- частичную компенсацию затрат малым и средним предприятиям (с численностью персонала 50 и больше сотрудников) по затратам, которые связаны с приобретениями оборудования для модернизации производства;

- частичную компенсацию затрат малым и средним предприятиям для патентно-лицензионных операций и защиты интеллектуальной собственности;
  - частичную компенсацию затрат малым и средним предприятиям для оплаты услуг по разработкам и внедрениям систем менеджмента качества, осуществление сертификации согласно установленных систем и стандартов качества, экологических стандартов, в том числе международных;
  - частичную компенсацию затрат инновационных организаций, которые относятся к категории малых и средних предприятий;
  - частичную компенсацию затрат организациям, которые образуют инфраструктуру развития и поддержки субъектов среднего и малого предпринимательства и малым и средним предприятиям в Московской области на участия в выставках (ярмарках);
  - предоставления организациям, которые образуют инфраструктуру поддержки субъектов среднего и малого предпринимательства и имеющим лицензии на осуществление услуг образования, сертификатов на частичные компенсации затрат по обучению субъектов среднего и малого предпринимательства (их представителей) вопросам ведения производственной деятельности;
- 2) субсидии малым и средним предприятиям на организацию групп дневного времяпрепровождения детей дошкольного возраста других аналогичных им видов деятельности по присмотру и уходу за детьми;
- 3) муниципальные заказы с помощью которых на условиях конкурентного доступа предприятия могут расширить собственную долю рынка, увеличить финансовые показатели и прибыль, обеспечивать инфраструктуру собственными качественными продуктами (услугами, работами);
- 4) конкурсы и бюджетные субсидии для средних, малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, предусматривающие поощрения за лучшую работу в отраслях.

Перечисленные инструменты, по мнению авторов, не в полной мере способствуют привлечению структур МСП для обеспечения инфраструктурных потребностей данных территориальных формирований. Это объясняется тем, что в условиях кризиса в экономике вопросы компенсаций затрат и субсидий, возможно, будут пересматриваться в сторону сокращения.

Для успешного привлечения структур МСП для развития системы инфраструктурного обеспечения муниципальных образований Московской области, по мнению авторов, могут использоваться следующие инструменты:

- 1) предоставление органами муниципальной власти в аренду имущества муниципальных образований, которое является неактивным (но пригодным к использованию), по ценам ниже рыночных для предприятий, которые обеспечивают инфраструктуру территориального формирования и способствуют росту занятости;

- 2) содействие органам муниципальной власти при налаживании сотрудничества между научно-исследовательскими организациями и предприятиями при кредитовании инновационных разработок (технологий) при переходе продукции (работ, услуг) на более качественный уровень;
- 3) еженедельная организация органами муниципальной власти выставок (ярмарок) для местных предприятий по продаже их продукции по ценам производителей;
- 4) подбор кадров центрами занятости предприятиям муниципальных образований на бесплатной основе;
- 5) способствование органами муниципальной власти открытию торговых точек (центров предоставления услуг) от предприятий-производителей (выделение земли, торговых площадей в аренду);
- 6) сотрудничество в реализации бизнес-инициатив по созданию производственных объединений (клUSTERов, МФК, МЖК), диверсификации деятельности предприятий муниципальных образований;
- 7) реализация предпринимательских инициатив по благоустройству территорий с возможностью предоставления рекламных площадей этим предприятиям на отремонтированных, установленных ними средствах (лавочки, столики, стены, дороги, транспорт и др.).

На сегодняшний день можно отметить во всех муниципальных формированиях следующее: нецелесообразное перенасыщение территорий объектами, деятельность которых не является актуальной и не формирует инфраструктуру; недостаток магазинов от предприятий-производителей, реализующих продукты питания, необходимые населению муниципальных образований, что увеличивает необходимость импорта или влечет за собой завышение цен на продукты через посреднические сети. Ввиду этого актуальным вопросом обеспечения населения продуктами питания от производителей является предоставление производителям территорий для размещения собственных торговых точек. Также необходимо оказание помощи в быстром открытии данных торговых точек, чтобы предприятие-производитель могло без бюрократических организационных затрат ввести в эксплуатацию торговые площади и обеспечивать население территориального формирования необходимыми продуктами питания.

Предложенные инструменты и механизмы должны использоваться в процессе привлечения предприятий для развития инфраструктуры муниципальных образований Московской области. Некоторые рассмотренные механизмы привлечения предприятий для развития инфраструктуры муниципальных образований Московской области на сегодняшний день используются в некоторых территориальных формированиях, в остальных применяются стандартные инструменты, включающие компенсации, муниципальные заказы.

В современных условиях привлечение субъектов хозяйствования не должно ограничиваться материальным стимулированием, эффект от нематериальных

стимулов, таких как сотрудничество в организации бизнеса, консультации, помочь при заключении договоров, совместном решении проблем, может оказаться очень полезным.

**Pavel Kohno** (e-mail: [pavelkohno@mail.ru](mailto:pavelkohno@mail.ru))

Grand Ph.D. in Economics, Professor

Director of the Institute of Fuzzy Systems (Moscow, Russia)

**Alina Kohno** (e-mail: [pavelkohno@mail.ru](mailto:pavelkohno@mail.ru))

Ph.D. in Economics,

Head of Laboratory at the Institute of Fuzzy Systems (Moscow, Russia)

## **THE CONTRIBUTION OF SMALL AND MEDIUM-SIZED INDUSTRIAL ENTERPRISES TO INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT**

The article examines the socio-economic policy of municipalities for the development of territorial infrastructure. The main lines of its improvement, including the development of industrial enterprises, are highlighted. A methodology for assessing the economic stability of a housing and communal services enterprise, as well as a mathematical model for optimizing the flow of labor resources (migrants) between territorial formations (municipalities) are proposed. The basic principles of effective cooperation and parity interaction between municipal authorities and the management of industrial enterprises are analyzed. Methodological recommendations are offered for encouraging small and medium-sized industrial enterprises to participate in the development of communal infrastructure, which municipal enterprises cannot implement.

**Key words:** socio-economic policy, municipalities, communal infrastructure, small and medium-sized industrial enterprises, housing and communal services enterprises, economic sustainability, labor migrants, optimization model.

**DOI:** [10.31857/S020736760014570-6](https://doi.org/10.31857/S020736760014570-6)

© 2021

**Дмитрий Кондратов**

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник

Института экономики Российской академии наук (Москва, Россия)

(e-mail: dmikondratov@yandex.ru)

## **СТРАНЫ БРИКС В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Происходящая сейчас масштабная трансформация глобального хозяйства, обусловленная прежде всего экономическим подъёмом ведущих развивающихся стран, формирует многополярную карту мира с новыми центрами силы – странами БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южная Африка). Благодаря возросшей промышленной и финансовой мощи эти страны входят в число ключевых игроков на международных рынках товаров, услуг и капиталов, оказывая значительное, а порой и определяющее воздействие на их функционирование. Однако было бы преждевременно говорить, что уже в ближайшие годы представители объединения смогут добиться баланса сил в валютно-кредитных отношениях с США и Евросоюзом, преодолев их многолетнее доминирование в мировых финансах. Достижение такого баланса станет возможным лишь по мере превращения денежных единиц стран БРИКС во влиятельные резервные активы, способные потеснить доллар США и евро в обслуживании мирохозяйственных связей, и создания в них крупных международных финансовых центров, которые могут на равных конкурировать с Лондоном или Нью-Йорком.

**Ключевые слова:** БРИКС, мировая валютная система, наднациональная мировая валюта, золото, режим валютного курса, международный валютный фонд, региональные валюты, международные резервы, глобальный кризис, интернационализация валют.

**DOI:** 10.31857/S020736760014571-7

За последние два десятилетия в расстановке сил в мировом хозяйстве произошли существенные изменения, обусловленные значительным возрастанием экономической мощи относительно небольшой группы развивающихся государств, которые принято называть «странами с формирующимиися рынками» (далее – СФР). Быстрые темпы прироста ВВП, как правило, сочетаются в данных странах с активной трансформацией отраслевой и социальной структуры, что придает им развитию высокий динамизм [5]. Благодаря этому СФР в 2000–2020 гг. (2020 г. – оценка по IHS Markit) смогли заметно укрепить свои позиции на международных рынках товаров, услуг и капиталов, серьезно потеснив традиционных лидеров – развитые страны (рис.1), их доля в мировом ВВП (здесь и далее по ППС в постоянных ценах 2015 г.) выросла с 39,1% в 2000 г. до 55,8% в 2020 г. (соответственно увеличился и вклад в темпы прироста мирового ВВП с 1,4 п.п. в 2001 г. до 2,1 п.п. в 2019 г.).

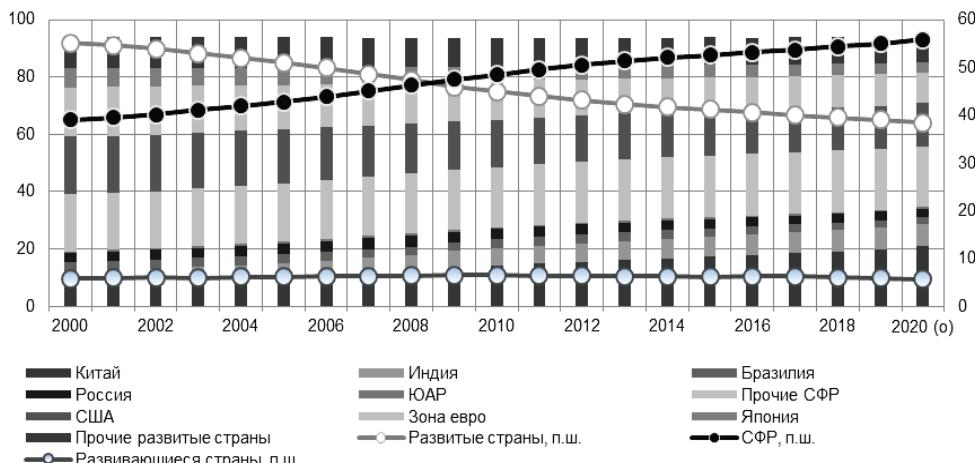


Рис. 1. Структура мирового ВВП (по ППС в постоянных ценах 2015 г.), %.

Источник: IHS Markit

Ключевыми странами, обеспечивавшими в 2000-2020 гг. 52,0% (52,4%, включая ЮАР) прироста мирового ВВП, стали Китай, Индия, Россия и Бразилия – 4 крупнейшие СФР, входящие сегодня вместе с ЮАР в интеграционное объединение БРИКС. Высокие темпы экономического роста, достигавшие в 2000-2020 гг. в КНР в среднем 8,6% в год, в Индии – 5,9%, в России, Бразилии и ЮАР – 1,8-2,7%, позволили им значительно нарастить свои доли в глобальном производстве товаров и услуг, войти в число стран-лидеров по объему привлекаемых прямых иностранных инвестиций и накопленных международных резервов, существенно улучшив ситуацию в бюджетной и социальных сферах, многократно увеличить масштабы внутреннего финансового рынка. Успехи стран БРИКС стали следствием проведенных в них в 2000-е годы глубоких институциональных реформ, способствовавших более полному раскрытию потенциала их национальных хозяйств, ранее неиспользовавшегося по причинам системного характера.

Набор факторов роста в отдельных странах БРИКС неодинаков. Экономический подъем Китая и Индии базировался прежде всего на поддержании высоких показателей нормы сбережения и накопления, а также использовании многочисленных и дешевых трудовых ресурсов в экспортных производствах обрабатывающей промышленности. Бразилия и ЮАР являются крупнейшими сырьевыми экспортёрами; кроме того, большое значение для их хозяйственной конъюнктуры имеют осуществляемые властями этих стран социальные программы, стимулирующие расширение конечного потребления домохозяйств, в том числе беднейших слоев населения. Россия в 2000-е годы смогла поддерживать высокую динамику ВВП, наращивая экспорт топливно-энергетических товаров и используя потенциал емкого внутреннего потребительского рынка.

Благодаря бурному росту экономики заметно улучшилось благосостояния населения, по уровню которого Россия (несмотря на замедление деловой активности в последние годы) превосходит другие государства БРИКС (рис.2. и рис.3).

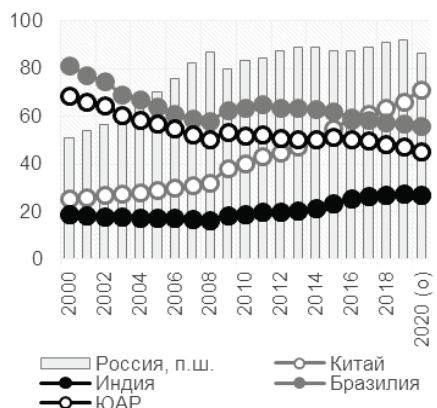


Рис. 2. ВВП (по ППС в постоянных ценах 2015 г.) на душу населения стран БРИКС  
(Россия = 100)

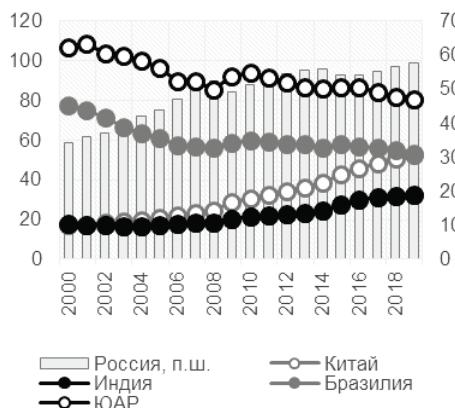


Рис. 3. ВВП (по ППС в постоянных ценах 2015 г.) на одного занятого стран БРИКС  
(Россия = 100)

Источники: Организация экономического сотрудничества и развития, IHS Markit, The Conference Board

Несмотря на достигнутый прогресс, в экономиках стран БРИКС сохраняются серьезные дисбалансы, представляющие угрозу для их устойчивого развития. В Китае в силу действия институциональных факторов валовое накопление основного капитала чрезмерное, хозяйству свойственна ориентация на потребительский спрос, а экспорт товаров и услуг уже не служит опорой для прироста ВВП. Для Индии также характерны значительные диспропорции между накоплением и потреблением, которые воспроизводятся во многом из-за сохраняющейся бедности значительной части населения. В Бразилии и ЮАР, напротив, динамика ВВП определяется в первую очередь состоянием внутреннего спроса, тогда как показатели накопления и сбережения в них относительно невелики. В России дефицита сбережений в целом не наблюдается, однако имеющиеся финансовые ресурсы недостаточно эффективно используются на нужды инвестирования, вследствие чего экономике свойственна сильная зависимость от экспорта минеральных продуктов.

Всем странам БРИКС присущ также ряд общих социально-экономических проблем, в число которых входят неразвитость ряда важнейших общественных институтов, крупный размер теневого сектора, высокий уровень коррумпированности государственного аппарата, значительное социальное расслоение, усиливающаяся деградация экологических систем в районах промышленного

производства и добычи сырья. Указанные трудности серьезно ухудшают состояние предпринимательского климата в государствах БРИКС, отражением чего служат их невысокие позиции в международных рейтингах условий ведения бизнеса. Так, в рейтинге Doing Business Россия занимает лишь 28-е место среди 190 стран, Китай – 31, Индия – 63, ЮАР – 84 и Бразилия – 124.

Уязвимые места экономик БРИКС отчетливо проявились в период пандемии–2020. На начальном этапе некоторые эксперты выражали надежду на «расщепление» экономических циклов в развитой и развивающейся частях мира, полагая, что на фоне рецессии в западных странах СФР смогут сохранить автономную динамику роста и выступить альтернативным «локомотивом» для всего мирового хозяйства. Этого, однако, не произошло. Экономики всех стран БРИКС в 1 и 2 кварталах 2020 г. испытали резкое снижение ВВП. И если, по данным Организации экономического сотрудничества и развития, в 2020 г. Китай сумел сохранить положительную динамику ВВП (вторая оценка, на уровне 2,3%), то в Индии (–6,9%), ЮАР (–7,0%), Бразилии (–4,1%) и России (–3,0%) его объем сократился.

Благодаря реализации крупных антикризисных программ, а также улучшению глобальной конъюнктуры положительная динамика ВВП государств БРИКС (в Китае – во втором квартале) в 3 и 4 кварталах начала восстанавливаться.

Однако последовавшее ужесточение финансовых условий приведет в этих странах к замедлению темпов роста ВВП в 2022–2023 гг. после восстановительного роста в 2021 г. В целом же точки переломов в прохождении внутрихозяйственных циклов в ведущих странах СФР в последние годы по-прежнему совпадали с изменениями конъюнктуры в развитых странах, что побуждает отвергнуть гипотезу о «расщеплении» их экономических циклов.

Вследствие недостаточно диверсифицированной структуры национального производства, в которой непропорционально большую роль играют производство и экспорт топливно-энергетических ресурсов, Россия оказывается сегодня едва ли не самой уязвимой среди стран БРИКС для возможного ухудшения внешней конъюнктуры. Более того, как показывают невысокие темпы прироста ВВП России в 2013–2019 гг., накопившиеся в экономике отраслевые и секторальные диспропорции не позволяют ей набрать высокую динамику даже в условиях относительно благоприятной ценовой ситуации на международных рынках сырья. Все это делает задачу модернизации и структурной перестройки отечественного хозяйства, направленной на обеспечение его устойчивого и сбалансированного развития, как никогда актуальной.

Решение указанной задачи потребует определенной корректировки национальной экономической политики. Сегодня она в России, в отличие от других стран БРИКС, сконцентрирована преимущественно на поддержании макроэкономической стабильности. При всей безусловной важности этой цели,

в перспективе основные усилия государства следовало бы направить на стимулирование качественных сдвигов в отечественном хозяйстве, в том числе на наращивание выпуска высокотехнологичной и научноемкой продукции, повышение производительности труда, увеличение доли инвестиций в основной капитал в ВВП, подъем малого и среднего инновационного бизнеса. Переход к политике модернизации и промышленного развития, в свою очередь, предполагает более активное, последовательное и системное использование государством широкого спектра инструментов поддержки приоритетных отраслей и секторов экономики, включая налоговые и таможенные льготы, различные формы государственно-частного партнерства, предоставление кредитов, гарантий и инвестиций через федеральные и региональные институты развития.

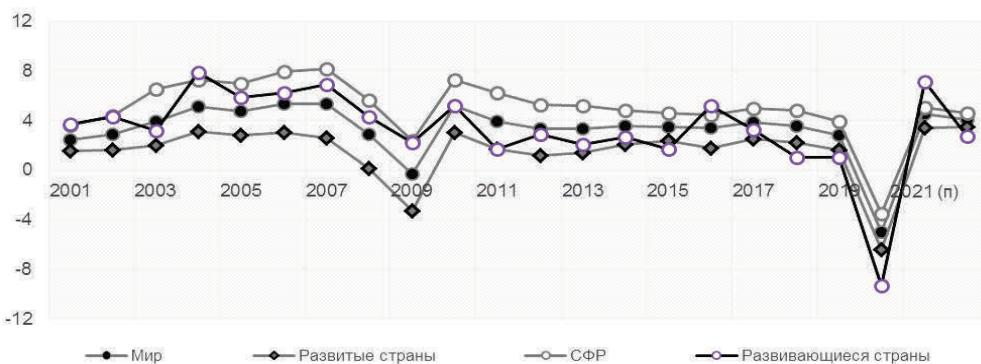
Дополнительные возможности для ускорения процессов структурной перестройки экономики РФ открывает ее политическое и экономическое сближение с ведущими развивающимися государствами – участниками интеграционного объединения БРИКС. В частности, оно создает предпосылки для расширения экспансии отечественного бизнеса на рынках этих стран, особенно в таких сегментах, как энергетика, аграрное производство, металлургия, транспортное и специальное машиностроение, финансово-банковская деятельность. Укрепление торгового и инвестиционного сотрудничества в указанных областях, где Россия обладает определенными конкурентными преимуществами, будет способствовать формированию новых «полюсов роста» в отечественной экономике и усилению позиций страны на международных рынках несырьевой продукции.

**Усиление влияния развивающихся стран в мировой экономике и финансах в 2000–2020 гг.** Одной из главных тенденций развития мирового хозяйства, как отмечалось выше, в 2000–2020 гг. стал активный экономический подъем СФР (соответствует термину *emerging market*, предложенному специалистами Международного валютного фонда и Организации экономического сотрудничества и развития, рис. 4). За короткий срок данные государства смогли заметно укрепить свои позиции в глобальном производстве, торговле и финансах, потеснив традиционных лидеров – развитые страны. Совокупная доля СФР в мировом ВВП (по ППС в постоянных ценах 2015 г.) достигла в 2020 г., по оценкам IHS Markit, 55,8%. СФР характеризует ряд общих признаков, главные из которых – это сочетание высоких темпов экономического роста с активной трансформацией хозяйства и общества. Этим СФР отличаются от наименее развивающихся стран, многие из которых пребывают в состоянии, близком к стагнации.

Усиление позиций СФР явилось и следствием, и одним из механизмов развернувшейся в мировом хозяйстве структурной и институциональной перестройки. Внедрение информационных технологий резко снизило транспортные

и коммуникационные издержки и тем самым придало новое ускорение начавшемуся еще в 1960-е годы процессу перемещения обрабатывающих производств из стран развитого центра на мировую периферию. Либерализация международных торговых и финансовых потоков, происходящая главным образом под эгидой Всемирной торговой организации, предоставила СФР новые возможности для сбыта продукции на внешних рынках и привлечения иностранных инвестиций. Эти возможности были использованы благодаря проведенным в СФР реформам, создавшим новые стимулы для хозяйственной деятельности внутри национальных экономик и покончившим с их былой относительной отчужденностью от мирового рыночного пространства.

В свою очередь, либерализация экономики новых крупнейших развивающихся стран укрепила потенциал мирового хозяйства за счет вовлечения в международный оборот их производственных мощностей и особенно огромных трудовых ресурсов. Как следствие, в глобальной экономике в целом повысились темпы прироста ВВП и стали более продолжительными периоды бескризисного развития. Основными бенефициарами этих изменений в конечном итоге стали СФР, сумевшие благодаря улучшению мировой конъюнктуры нарастить промышленный потенциал и усилить присутствие на внешних рынках.



**Рис. 4. Темпы прироста ВВП (по ППС в постоянных ценах 2015 г.) по группам стран (%, г/г).**  
Источник: IHS Markit.

Конкретный состав группы СФР различные аналитические центры определяют по-разному. Но во всех классификациях к ним относят, прежде всего, Китай, Индию, Россию и Бразилию. Данные государства не просто входят в первую мировую десятку стран по размеру ВВП (по ППС в постоянных ценах 2015 г.), но и постепенно усиливают в ней свои позиции.

Новизна нынешней структуры глобальной экономики состоит в том, что развитые страны, оставаясь лидерами по уровню благосостояния, измеряемому показателем ВВП на душу населения, а также по технологическим

и финансовым возможностям, сосуществуют и тесно взаимодействуют с относительно бедными, но очень купными экономиками, которые теперь также оказывают значительное воздействие на ситуацию в мире ввиду своих размеров.

**Новые механизмы международного экономического взаимодействия.** По данным Организации экономического сотрудничества и развития и IHS Markit, вклад развитых стран в глобальный экономический рост (ВВП по ППС в постоянных ценах 2015 г.) с 1995 г. по 2000 г. составил 54,1%, или 1,8 п.п., с 2000 г. по 2008 г. он уменьшился до 26,7%, или 1,1 п.п., а с 2008 г. по 2020 г. он упал до 13,5%, или 0,3 п.п. Вклад СФР, составлявший в течение первых двух вышеуказанных периодов, соответственно, 45,0% (1,6 п.п.) и 65,4% (2,7 п.п.), в 2008-2020 гг. увеличился до 82,7% (2,1 п.п.), из которых более 70% пришелся на Китай, Индию и Бразилию (рис. 5). Иначе говоря, мировой экономический рост почти на  $\frac{3}{4}$  было заслугой данных стран.



**Рис. 5. Вклад в темпы прироста ВВП (по ППС в постоянных ценах 2015 г.), по группам стран, п.п.**  
С 1996 по 2000 г. использованы агрегированные показатели Организации экономического сотрудничества и развития; с 2000 г. по 2020 г. – данные IHS Markit.

Источники: Организация экономического сотрудничества и развития и IHS Markit.

Доля СФР в мировом экспорте (по данным платежных балансов), по оценкам IHS Markit, увеличилась с 23,7% в 2002 г. до 39,6% в 2020 г. Причем ее рост в значительной степени происходил за счет увеличения товарных потоков между самими СФР. Напротив, доля развитых стран в мировом экспорте снизилась с 73,0% до 57,5% соответственно. В структуре товарного экспорта СФР в середине 1980-х годов обрабатывающая промышленность впервые вышла на лидирующие позиции, опередив сырьевые отрасли, а в конце 2019 г. ее доля превышала 75%.

Экспортная ориентация и устойчивые профициты счета текущих операций платежных балансов большинства СФР способствовали быстрому накоплению международных резервов. По оценкам IHS Markit, к концу 2020 г. совокупные международные активы (за исключением золота) СФР достигнут 6,2 трлн долл. США, или 53,8% общемирового объема (рис. 6). Для сравнения, в 2002 г. соответствующий показатель составлял 903,4 млрд долл. США (или

36,4%). Данные средства вкладываются главным образом в государственные ценные бумаги западных стран, обладающие высоким инвестиционным рейтингом. Так, на середину 2020 г. СФР являлись держателями 29,2% (в том числе Китай – 15,3%) совокупного объема выпущенных казначейских облигаций США, выступая тем самым ключевыми кредиторами экономики США.

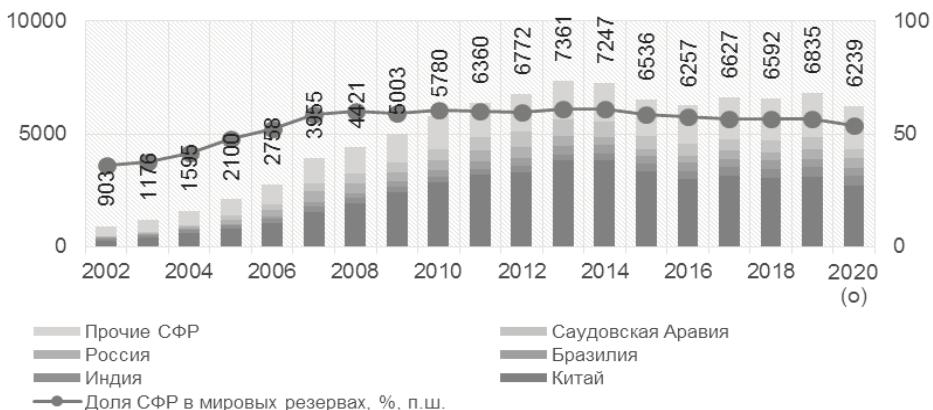


Рис. 6. Крупнейшие СФР-держатели международных активов (за исключением золота), млрд долл. США.

Источник: IHS Markit.

**Повышение роли СФР в системе глобальных инвестиционных потоков.** Экономические успехи СФР, а также проводимые их властями рыночные реформы обусловили повышение инвестиционной привлекательности данных стран и переориентацию на них значительной части международных финансовых потоков. Этому также способствовала либерализация валютного регулирования и трансграничного движения капитала, осуществленная многими СФР во второй половине 1990-х – начале 2000-х годов, в том числе во исполнение принятых ими в рамках ВТО обязательств по снятию барьеров и ограничений на торговлю банковскими, страховыми и прочими финансовыми услугами.

Повышение инвестиционной привлекательности СФР и открытости их финансовых рынков обеспечило в 2009–2020 гг. резкое увеличение притока в них иностранного капитала. По данным Организации экономического сотрудничества и развития, объем притока прямых иностранных инвестиций развивающимися странами «Большой двадцатки» в 2019 г. составил 349,9 млрд долл. США, в 2,0 раза превысив показатель 2005 г. Капитал поступал в основном от частных инвесторов.

Во многих ведущих СФР, в частности Бразилии, ввоз иностранного капитала, объем которого достигали почти 4% ВВП, стал одним из ключевых факторов ускорения экономического роста. В то же время в крупнейших развивающихся странах – Китае и Индии – данный показатель находился

в пределах 2,0% – 3,0% ВВП (рис.7), подтверждая вывод о том, что быстрый подъем экономики этих государств в посткризисный период опирался преимущественно на внутренний спрос.

Если СФР в 2000–2020 гг. импортировали почти исключительно частный капитал, то его экспорт в основном осуществлялся по государственным каналам (в основном за счет суверенных инвестиционных фондов).

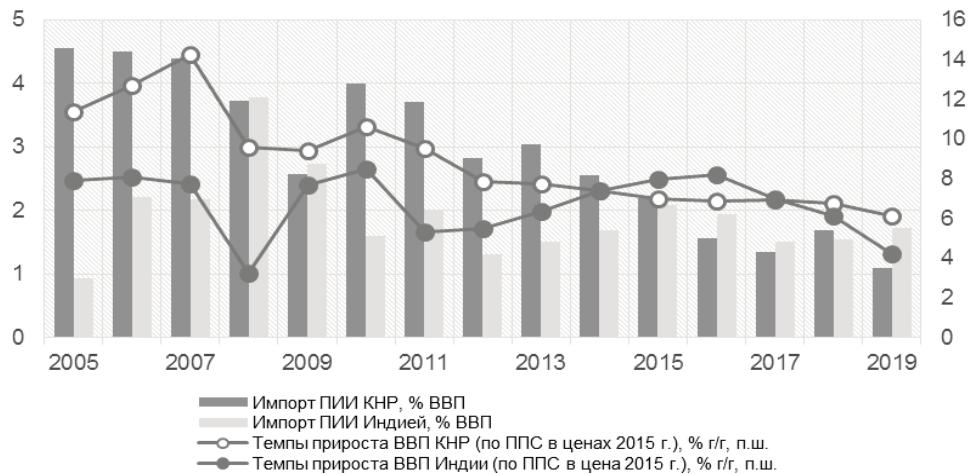
В 2007 г., в условиях развивающегося кризиса ипотеки subprime в США и усиления турбулентности на мировых рынках капитала, СИФы ряда развивающихся стран привлекли к себе всеобщее внимание, совершив несколько масштабных сделок с крупными пакетами акций ведущих американских и европейских финансовых институтов. Фонды из этих стран и раньше достаточно активно вкладывали средства в акции, направляя в них, по разным оценкам, в среднем около 40% активов, однако по своему характеру это в основном было портфельное инвестирование, когда приобретаемые пакеты акций составляли менее одного процента капитала компании-эмитента. Сделки с относительно крупными акционерными пакетами, в результате которых покупатель получал бы возможность оказывать влияние на компанию, выпустившую акции, носили единичный характер. Большая их часть совершалась арабскими фондами, а также сингапурским Temasek Holdings, который в 2005 г. приобрел в Китае 5,1% China Construction Bank Corp. за 2,5 млрд долл. и 5% Bank of China за 1,6 млрд долл., а в 2006 г. – 11,55% британского Standard Chartered Bank за 4 млрд долл.<sup>1</sup>

Во второй половине 2007 г. – начале 2008 г. суверенные фонды из Сингапура, Саудовской Аравии, ОАЭ, Кувейта и Китая инвестировали в капитал ведущих американских и европейских банков, наиболее пострадавших от ипотечного кризиса в США, в общей сложности более 55 млрд долл. США, войдя, таким образом в число их крупнейших акционеров<sup>2</sup> (таб. 1). Фактически фонды воспользовались трудностями указанных институтов, которые в условиях

<sup>1</sup> По словам американского профессора И. Ярда, в эпоху приватизации, глобализации и «победы рынка» создание суверенных фондов представляет собой парадокс. Как показал опыт, только суверенные фонды проявили готовность помочь терпящим бедствие гигантам западного бизнеса. 27 ноября 2007 г. фонд из Абу-Даби ADIA объявил о приобретении за 7,5 млрд долл. 4,9% капитала крупнейшего банка в мире «Citigroup». Несколько позже сингапурский фонд GIC внес 10 млрд долл. в капитал швейцарской банковской группы UBS, занимающей второе место в мире. В декабре 2007 г. китайский фонд CIC за 10 млрд долл. приобрел 9,9% капитала ведущего американского инвестиционного банка «Morgan Stanley». В целом за несколько недель до начала 2008 г. суверенные фонды инвестировали в финансовый сектор Запада более 60 млрд долл. Однако в условиях рецессии 2009 г. они понесли значительные потери от своих вложений. Так, сингапурский фонд GIC потерял 55% своих вложений в капитал швейцарского банка UBS, а фонд Абу-Даби ADIA – 40% вложений в «Citigroup». Такой дорогой стала плата суверенных фондов за взятие «финансовых крепостей» [De discrete..., 2007].

<sup>2</sup> Суверенные фонды воздерживаются от инвестиций в такие высокорисковые и сложные инструменты, которые лежали в основе финансового кризиса 2007-2009 гг. Хотя из-за непрозрачности фондов точные данные о составе их портфелей отсутствуют, можно полагать, что большая часть их ресурсов вложена в акции, облигации и в такие гибридные инструменты, как конвертируемые облигации.

глобального кризиса ликвидности, по сути, не имели иных серьезных альтернатив, кроме СИФов, для оперативного восполнения огромных финансовых потерь по ипотеке *subprime*<sup>3</sup>. Для фондов инвестиции в крупнейшие международные банки, безусловно, носили стратегический характер, позволяя им существенно укрепить свои позиции в глобальной финансовой системе.



**Рис. 7. Импорт прямых иностранных инвестиций Китаем и Индией, % ВВП**

Источник: Организация экономического сотрудничества и развития.

Помимо инвестиций в капитал банков, в 2007–2008 гг. СИФы из развивающихся стран совершили еще целый ряд заметных сделок по покупке долей участия в известных финансовых институтах, в том числе Лондонской фондовой бирже (ЛСЕ), американской бирже NASDAQ, скандинавской бирже OMX, американских фондах прямых инвестиций Blackstone и Carlyle<sup>4</sup>. Около двух третей капиталовложений в зарубежные банки и другие финансовые институты в 2012 г. – начале 2020 г. поступило из суверенных фондов стран Азии (из них 13% из Китая), еще одна треть – из ближневосточных СИФов. Больше других стран – около 30 млрд долл. – на эти цели инвестировал Сингапур через свои два СИФа.

Приобретение суверенными фондами доли в капитале крупных западных компаний и банков, испытывающих трудности в условиях кризиса, вызвало

<sup>3</sup> Окончательные выводы о результатах подобной политики делать пока преждевременно, можно предположить, что она отражает приспособленческую стратегию суверенных фондов, а не их стремление способствовать спасению международной банковской системы.

<sup>4</sup> В сентябре 2007 г. катарский фонд QIA приобрел 20% акций Лондонской биржи, а государственный холдинг «Bourse Dubai» – о приобретении 19,9% капитала американской биржи НАСДАК. Среди других значительных приобретений, осуществленных в 2007 г., можно назвать покупку дубайским фондом «Istithmar» за 942,3 млрд долл. сети крупных магазинов «Barneys» в Нью-Йорке. В июле 2007 г. китайский банк «China Development Bank» вместе с сингапурским фондом «Temasek» приняли участие в размере 13 млрд евро в капитале английского банка «Barclays» [L'essor..., 2007].

неоднозначную реакцию. Как заявил один из западных аналитиков, «должны ли мы соглашаться на то, чтобы коммунисты или террористы становились собственниками наших банков?» Другие на это отвечали: «Поскольку мы находимся в отчаянном положении, не имеет значения, кто будет вести дела». В целом, если банки были не против «массивных, пассивных и терпеливых» инвестиций из стран Азии и Ближнего Востока, то многие западные политические деятели и СМИ проявляли беспокойство по поводу растущих инвестиций суверенных фондов. На Западе все чаще проявлялись признаки усиления протекционизма в отношении иностранных инвестиций. Так, Комитет по иностранным инвестициям США (Committee on Foreign Investment) получил право рекомендовать президенту «блокировать иностранные инвестиции, которые могут создавать угрозу для национальной безопасности страны» [13].

Однако потребность в ликвидных средствах заставляет Запад проявлять определеннуюдержанность в отношении суверенных фондов. В этих условиях наблюдалась следующая эволюция: если до финансового кризиса 2007–2009 гг. инвестиции суверенных фондов «членами очень закрытого клуба высоких финансов» (цит. по [8]) не приветствовались, то сегодня они допускаются в капитал ведущих компаний и банков. Правда, при этом им навязываются определенные условия (например, отсутствие представительства в правлениях, определенный процент участия в капитале и т.д.), что явно противоречит принципам дерегулирования и является признаком усиливающегося протекционизма. «Они нас не любят, но они хотят наших денег», — сказал о западных компаниях и банках министр финансов Норвегии (цит. по [4]). Резкие изменения в отношении западных политиков к суверенным фондам стали наблюдаться осенью 2007 г., когда встал вопрос о спасении терпящих бедствие западных банков. Вместе с тем особое беспокойство на Западе по-прежнему вызывает то, что, осуществляя свои инвестиции, суверенные фонды могут преследовать не только финансовые, но и политические и стратегические цели, т.е. перестать быть пассивными инвесторами, а начать активно участвовать в принятии решений<sup>5</sup>.

Деятельность суверенных фондов может способствовать ускорению экономического развития стран их происхождения, повышению уровня занятости и благосостояния населения, приобретению новейших технологий и управленческого опыта [9]. Вместе с тем быстрое возрастание их роли в сфере международных финансов создает дополнительные риски для мировой финансовой системы. Кроме того, по мнению некоторых политиков, расширение вложений суверенных фондов в капиталы частных компаний «может сковать их творческие силы»

<sup>5</sup> Подобные попытки направлены на то, чтобы повысить эффективность суверенных фондов, обеспечить прозрачность их финансовых целей и потенциально позитивное влияние на международные рынки капиталов. Они призваны способствовать расширению инвестиционной базы фондов за счет ценных бумаг, не эмитированных государством (таких как облигации и акции частного сектора, вложения в активы стран с развивающимися рынками, в сырьевые отрасли и т.д.), а также более эффективной диверсификации и распределению рисков в мировых масштабах.

[15]. Так, президент Эстонии Т. Х. Ильвес назвал суверенные фонды «новой формой государственного капитализма», который может свести на нет успехи процесса приватизации в странах с переходной экономикой [11]. Все эти и другие соображения лежат в основе требований разработать меры по регулированию деятельности фондов, сохранив при этом открытый характер мировой финансовой системы<sup>6</sup>.

Таблица 1

## Вложения суверенных фондов в капитал ведущих западных банков в 2007–2008 гг.

Западный банк	Страна	Суверенный фонд	Страна	Дата	Сумма (в млрд долл.)
Barclays	Великобритания	Temasek	Сингапур	25.07.2007	2,05
Barclays	Великобритания	China Development Bank	Китай	25.07.2007	3,08
Barclays	Великобритания	QIA	Катар	31.10.2008	11,74
Citigroup	США	Abu Dhabi Investment	ОАЭ	26.11.2007	7,5
Citigroup	США	GIC	Сингапур	15.01.2008	8,9
Citigroup	США	KIA,	Кувейт	15.01.2008	5,6
Credit Suisse	Швейцария	QIA	Катар	16.10.2008	8,71
Merill Lynch	США	Temasek	Сингапур	24.12.2007	4,4
Merill Lynch	США	KIC, KIA	Ю. Корея, Кувейт	15.01.2008	8,6
Merill Lynch	США	Temasek	Сингапур	24.02.2008	0,6
Merill Lynch	США	Temasek	Сингапур	28.07.2008	0,8
Morgan Stanley	США	China Investment Corp.	Китай	19.12.2007	5,58
UBS	Швейцария	GIC	Сингапур	10.12.2007	9,75
UBS	Швейцария	Фонд не определен		10.12.2007	1,77
Unicredit	Италия	Libyan Investment Authority	Ливия	17.10.2008	1,61

Источники: ЕЦБ (<http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scrops/ecbocp91.pdf>) и Банк Франции ([https://publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/focus-01\\_2008-11-28\\_en.pdf](https://publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/focus-01_2008-11-28_en.pdf))

<sup>6</sup> В начале 2000-х годов быстрый рост фондов из-за непрозрачности их деятельности и планов стал восприниматься принимающими их инвестиции странами как угроза. С началом финансового кризиса 2007-2009 гг. инвестиции фондов в западные банки стали приветствоваться. Некоторые специалисты, например, члены финансовой комиссии Сената США, посчитали, что «суверенные фонды играют стабилизирующую роль в международной финансовой системе» [7]. Ряд экспертов увидели в инвестициях фондов проявление новой формы финансового капитализма, при котором государство играет существенную роль.

Мнения экспертов о дальнейшем развитии инвестиционной стратегии суверенных фондов развивающихся стран сегодня разделились. Ряд аналитиков считает, что период «крупных покупок» близится к завершению, и вскоре эти СИФы вернутся к традиционной консервативной политике, ориентированной главным образом на портфельное инвестирование в акции и высоконадежные долговые инструменты.

Многие специалисты, однако, полагают, что наблюдаемое резкое увеличение инвестиций СИФов из развивающихся государств в крупные пакеты акций ведущих западных корпораций, в частности, финансовых, является не просто краткосрочной тенденцией, стимулированной благоприятной для них ситуацией на рынке [12]. Оно отражает постепенный переход указанных СИФов к более агрессивной стратегии размещения средств, нацеленной как на увеличение доходов от инвестиций, так и на более активное продвижение интересов своих стран в мировой экономике и финансовом секторе. Данная смена инвестиционной парадигмы фондов, в свою очередь, определяется отмеченным выше усилением позиций ведущих развивающихся государств в современной глобальной экономике, предполагающим, в том числе, расширение внешней экспансии их национальных финансовых институтов, включая СИФы [1].

Крупнейшим мировым экспортером капитала в 2019 г. стал Китай, что было обусловлено стремительным ростом положительного сальдо счета текущих операций платежного баланса и объема международных резервов (рис. 8). По данным ОЭСР, в 2019 г. на КНР приходилось 8,5% глобального вывоза прямых иностранных инвестиций. В число ведущих экспортёров ресурсов входили также нефтедобывающие страны Персидского залива, Россия и некоторые другие СФР.

Активное наращивание масштабов экспорта капитала позволило СФР в 2005-2019 гг. увеличить в 3,0 раза свою долю в объеме международных потоков капитала (с 4,9% в 2005 г. до 14,7% в 2019 г.). Тем не менее по-прежнему сохраняется и даже в ряде случаев усилилась зависимость многих СФР от импорта финансовых ресурсов, что делает их экономику весьма уязвимой к неблагоприятным внешним воздействиям.

Доминирующие позиции в глобальных финансах до кризиса по-прежнему сохраняли ведущие западные государства, в первую очередь США, на которые в 2019 г. приходилось 18,4% мирового импорта прямых иностранных инвестиций, а также Великобритания, Германия и Франция. Как показал кризис 2020 г., сохраняющийся серьезный дисбаланс между резко увеличившимся вкладом СФР в мировое производство и их второстепенной ролью в финансовой сфере представляет угрозу как для самих указанных государств, так и в целом для поддержания глобальной экономической стабильности.



**Рис. 8. Счет текущих операций платежного и экспорт ПИИ КНР (млрд долл. США).**

Источники: *State Administration of Foreign Exchange (SAFE), National Bureau of Statistics of China (NBS), Организация экономического сотрудничества и развития.*

**БРИКС: от мечты к реальности.** Еще в 2001 г. эксперты американского инвестиционного банка Goldman Sachs объединили четыре крупнейшие СФР – Бразилию, Россию, Индию и Китай в группу БРИК<sup>7</sup>.

В 2006 г. в Нью-Йорке (США) на полях Генассамблеи ООН состоялась первая встреча в рамках БРИК. Страны выразили намерение продолжать контакты в ходе международных форумов. В 2008 г. в Японии состоялась встреча глав государств и правительств четырех стран, в ходе которой была достигнута договоренность о взаимодействии по актуальным экономическим проблемам.

С 2009 г. (главы государств на первом официальном саммите в Екатеринбурге сформулировали цель объединения – развитие последовательного, активного и открытого диалога, а также сотрудничества между странами) лидеры четырех государств проводят регулярные саммиты, постепенно складываются структуры экономического сотрудничества указанных государств и согласования ими интересов в отношениях с остальными странами, прежде всего с Западной Европой и США. После присоединения в 2011 г. пятого участника – ЮАР – данную группу государств стали называть БРИКС и при сохранении имеющихся тенденций экономической динамики к 2050 г. суммарный ВВП (по ППС в постоянных ценах 2015 г.) стран БРИКС будет в 2,4 раза

<sup>7</sup> Принято считать, что отправной точкой создания объединения является 2001 г., когда в докладе банка Goldman Sachs «Мечтая вместе с БРИК. Путь к 2050 году» впервые появился термин (англ. BRIC). Таким образом, были обозначены четыре страны с наибольшим на тот момент потенциалом экономического роста – Бразилия, Россия, Индия и Китай. Термин получил распространение среди финансовых компаний, которые с начала двухтысячных годов стали создавать инвестиционные фонды, специализирующиеся на операциях с ценными бумагами этих государств. В 2006 г. американская компания Dow Jones Indexes ввела биржевой индекс «БРИК-50», охватывавший по 15 ведущих компаний Бразилии, Китая, Индии и пять российских, акции которых были наиболее ликвидны на мировых биржах.

больше (или 46,2% мирового ВВП), чем у развитых стран – членов «Большой семерки» (рис. 9).

Поступательное развитие стран БРИКС в 2010–2019 гг., сохранение частью из них положительной динамики и во время пандемии побуждают некоторых аналитиков из международных организаций (в частности, Организации экономического сотрудничества и развития) рассматривать указанные страны как альтернативные источники глобального экономического роста на фоне затянувшихся трудностей и низких темпов экономического роста в развитых странах.



Рис. 9. Прогноз ВВП (по ППС в постоянных ценах 2015 г.) стран БРИКС и «Большой семерки» (трлн долл. США).

Примечание: с 2020 по 2050 г. – прогноз.

Источники: Организация экономического сотрудничества и развития, IHS Markit и расчеты автора.

**Создание новой интеграционной группировки.** В группе из пяти стран не существует ни секретариата, ни устава, ни других официально установленных норм. Государства объединились для создания модели нового мира, которая позволит им выбрать путь развития [6].

Официальные саммиты проводятся ежегодно в одной из стран объединения. Соблюдается определенная очередность: Бразилия – 2014 г., Россия – 2015 г., Индия – 2016 г., Китай – 2017 г., ЮАР – 2018 г., Бразилия – 2019 г., Россия<sup>8</sup> – 2020 г. Председателем объединения является страна-организатор саммита, она обеспечивает координацию всей текущей деятельности.

<sup>8</sup> Саммит БРИКС должен был состояться 21–23 июля 2020 года в Санкт-Петербурге, но из-за эпидемиологической обстановки, связанной с распространением коронавирусной инфекции, перенесён.

В настоящее время в рамках этого объединения действуют более 20 форматов. Среди них направления – энергоэффективность, изменение климата, деятельность международных финансовых институтов.

В 2015 году завершился процесс создания пула валютных резервов, предназначенного для использования в чрезвычайных ситуациях, и начал функционировать «Банк развития БРИКС» с акционерным капиталом в 100 млрд долл. США. Банк призван финансировать проекты в области инфраструктуры и устойчивого развития в государствах БРИКС и развивающихся странах.

**БРИКС+.** Особенность БРИКС состоит в том, что каждый член объединения одновременно является ведущей экономикой на своём континенте или в регионе в рамках соглашения о региональной интеграции. Россия – в СНГ, Бразилия – в МЕРКОСУР – общем рынке стран Латинской Америки, ЮАР – в Сообществе развития Юга Африки, Индия – в Южно-Азиатской ассоциации регионального сотрудничества, Китай – в Шанхайской организации сотрудничества. Страны в указанных региональных интеграционных группировках, являющиеся партнёрами БРИКС, могут образовать БРИКС+ [6].

Китайское руководство в 2017 г. пригласило к диалогу в расширенном формате представителей 28 государств – Индонезии, Малайзии, Филиппин, Камбоджи, Египта, Нигерии, Эфиопии, Кении, Аргентины, Чили, Мексики и других стран. Предполагается, что с помощью БРИКС+ будет сформирован широкий круг компаний объединения, сотрудничающих с ним на постоянной основе.

**Новый банк развития БРИКС.** В сотрудничестве стран БРИКС перспективным направлением является развитие сферы энергетики и финансов, так как объединение открывает инвестиционные возможности. Важную роль в этом играет «Новый банк развития БРИКС».

Основная задача организации заключается в кредитовании проектов устойчивого развития в государствах – членах БРИКС, а также развивающихся странах. С 2016 г., когда банк начал свою операционную деятельность, был одобрен 21 проект на общую сумму 5,1 млрд долл. США. Из них пять – в Китае, ещё пять – в Индии, другие пять – в России, четыре – в Бразилии, два – в ЮАР.

В 2016 г. были утверждены первые семь проектов, в том числе по возобновляемым источникам энергии на сумму, превышающую 1,5 млрд долл. США. Один из них – строительство в Карелии двух ГЭС стоимостью 100 млн долл. США и суммарной мощностью 50 МВт. «Белопорожская ГЭС-1» и «Белопорожская ГЭС-2» входят в Кемский каскад ГЭС.

Проект малых гидроэлектростанций стал первым в России, который профинансировал «Новый банк развития БРИКС». Строительство объекта началось в 2016 г. Здесь применены новейшие технологии, которые повышают срок эксплуатации оборудования и КПД станций. При этом большая часть оборудования, включая турбины и электрогенераторы, производится в России. В конце

прошлого 2019 г. был успешно проведён пробный запуск гидроагрегатов на обеих гидроэлектростанциях.

В 2018 г. Банк одобрил четыре инфраструктурных проекта в Бразилии, Индии, Китае и Южной Африке на сумму свыше 1 млрд долл. США.

Согласно ежегодному докладу New Development Bank. Annual Report 2019, в операционном портфеле «Нового банка развития БРИКС» находится 51 проект общей стоимостью 14,9 млрд долл. США.

Банк получил высокие кредитные рейтинги AA+ от S&P и Fitch, открыв для себя доступ к международному рынку облигаций. В 2018 г. банк поддержал установку объектов возобновляемой энергии с совокупной генерируемой мощностью 1,5 тыс. МВт.

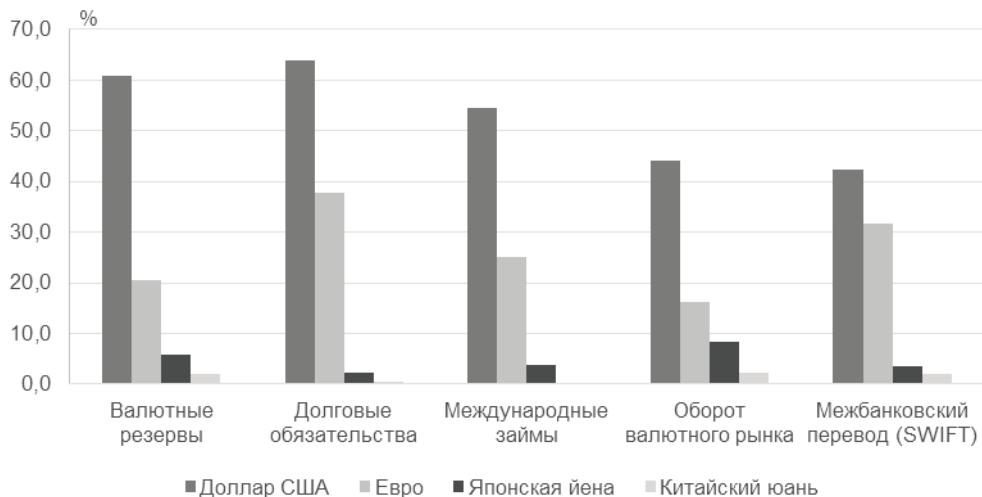
В утвержденной стратегии развития на 2017–2021 гг. указывается, что общий объем одобренных банком кредитов к 2021 г. может составить от 32,0 млрд долл. США до 44,0 млрд долл. США.

Инвестиционное сотрудничество стран объединения в рамках «Нового банка развития БРИКС», по мнению экспертов, позволит не только повысить степень защиты инвестиций, но также способствует аккумуляции средств на проекты, которые представляют интерес для нескольких стран.

**Интернационализация валют стран СФР.** За последнее полтора десятилетия ведущие развивающиеся страны сумели существенно укрепить свой экономический потенциал, превратившись в новые полюсы роста мировой экономики. Быстрый рост экспортных доходов и иностранных инвестиций позволил этим странам заметно улучшить состояние платежных балансов, накопить крупные валютные резервы и значительно повысить внутреннюю финансовую стабильность. Это, в свою очередь, способствовало последовательной отмене валютных ограничений, широко использовавшихся развивающимися государствами для поддержания устойчивости национальных валют и защиты внутреннего финансового рынка в условиях слабых платежных балансов.

В настоящее время в мировой валютной системе доминируют 3 валюты: доллар США, евро и японская иена (рис.10). В указанных валютах проводится более 80% расчетов в международной торговле, а также номинируется порядка 90% официальных резервных активов и мировых долговых обязательств. Господство в валютной сфере является одним из главных факторов сохранения лидирующих позиций развитых государств в международных финансах, давая им возможность замыкать на себе основные глобальные потоки капитала. Кроме того, США на протяжении уже многих лет активно используют статус доллара как ключевой мировой валюты для финансирования хронического дефицита счета текущих операций платежного баланса (рис.11), размещая среди иностранных инвесторов свои долговые обязательства. Постоянно с 2012 г. растущий корпоративный и государственный долг достигший 78,3 и 101,6% ВВП к концу 1 квартала 2020 г. соответственно (рис.12), представляют значительную угрозу

для стабильности экономики других государств, в том числе СФР, широко применяющих доллар как для обслуживания внешнеторговых контрактов, так и во внутренних финансовых трансакциях. Это делает задачу интернационализации валют стран БРИКС и формирования поликентрической мировой валютной системы еще более актуальной.



**Рис. 8. Доля национальных валют в официальных резервах, мировой торговле, международных заимствованиях и долговом рынке, 2019 г.**

Источник: Европейский центральный банк.

Полная или частичная либерализация валютного законодательства обеспечила условия для продвижения валют крупнейших развивающихся стран. По-степенно развиваются международные рынки этих валют, они начинают применяться при организации трансграничного кредитования и эмиссии долговых ценных бумаг. Под влиянием растущей нестабильности валютной системы и усиливающейся волатильности курсов ключевых мировых валют наметилась также тенденция вовлечения денежных единиц развивающихся стран во внутрирегиональную, в том числе приграничную торговлю.

Текущие масштабы использования валют развивающихся государств в международном обороте пока, однако, очень невелики и далеко не соответствуют возросшему вкладу этих стран в мировое производство и экспорт. Так, по данным Банка международных расчетов, совокупная доля валют России, Китая, Индии, Бразилии, и ЮАР (страны БРИКС) в общем обороте глобального валютного рынка в 2019 г. составляла 9,3%, при том, что общий вклад указанных государств в глобальный ВВП (оценка за 2020 г., по ППС в постоянных ценах 2015 г.) оценивался в 34,6% (рис. 13 и рис. 14).

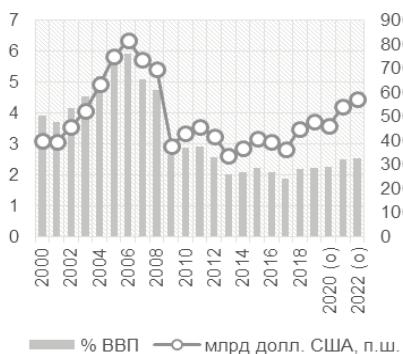


Рис. 11. Дефицит счета текущих операций платежного баланса США



Рис. 12. Корпоративный и государственный долг США, % ВВП

Источники: Организация экономического сотрудничества и развития, ФРС США и Банк международных расчетов.

Причины слабой интернационализации национальных валют развивающихся стран очевидны. Сырье, импортируемое указанными государствами, традиционно котируется в долларах США. Отечественные компании предпочитают оперировать в долларах, принимая, таким образом, на себя валютный риск. Существуют некоторые ограничения на международные финансовые операции в национальных денежных единицах. Финансовые возможности нерезидентов в плане управления рублевыми и иными активами крайне ограничены из-за неразвитости рынка капитала. Наконец, общеэкономическая среда, включающая налоговую и законодательную системы, не благоприятствует использованию валют стран БРИКС нерезидентами.

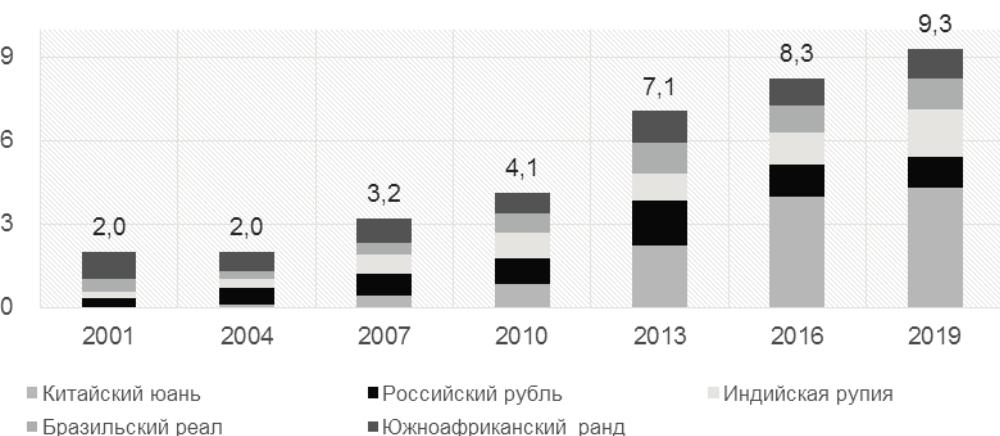


Рис. 9. Доля валют стран БРИКС в общем обороте валютного рынка.

Источник: Банк международных расчетов.

В перспективе, по мере преодоления этих барьеров, следует ожидать значительного повышения роли национальных валют крупнейших развивающихся государств в обслуживании международной торговли и трансграничных потоков капитала, что позволит им занять заметное место в современной валютной системе, более соответствующее значению их стран для глобальной экономики.

Однако было бы преждевременно рассчитывать на то, что уже в ближайшие годы страны БРИКС смогут добиться баланса сил в валютно-кредитных отношениях с США и Евросоюзом, преодолев их многолетнее доминирование в мировых финансах. Достижение такого баланса станет возможным лишь по мере превращения денежных единиц стран БРИКС во влиятельные резервные активы, способные потеснить доллар США и евро в обслуживании мирохозяйственных связей, а также по мере создания в этих странах крупных международных финансовых центров, которые могли бы на равных конкурировать с Лондоном или Нью-Йорком.

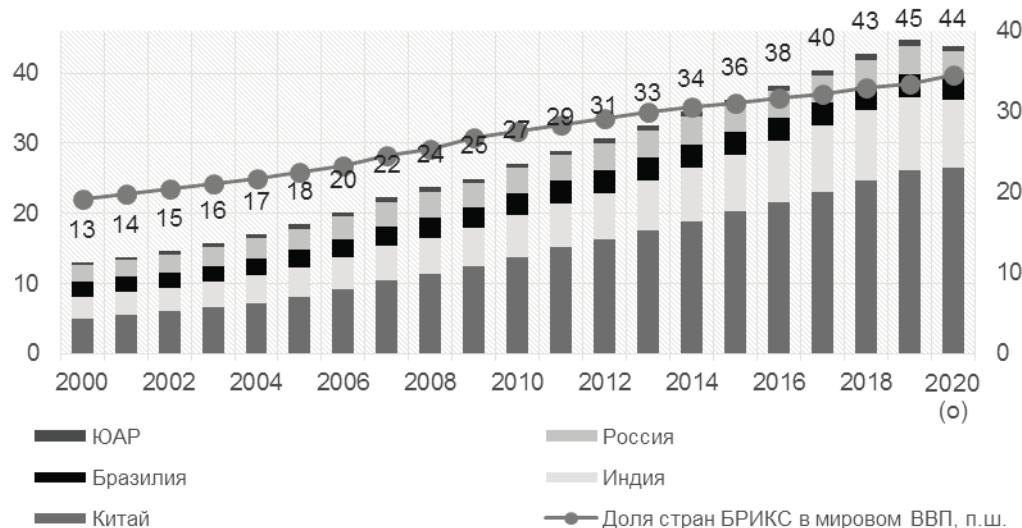


Рис. 14. Удельный вес стран БРИКС в мировом ВВП (по ППС в постоянных ценах 2015 г.).

Источники: Организация экономического сотрудничества и развития, IHS Markit и расчеты автора.

Такому развитию в немалой степени способствовало бы углубление многосторонних торговых и инвестиционных связей в рамках БРИКС. Россия также могла бы воспользоваться наметившимся сближением с партнерами по БРИКС для расширения экспансии на их рынки не только топливно-энергетическими товарами, но и несырьевыми и неэнергетическими. Очевидно, что это придало бы дополнительный импульс процессам модернизации и структурной перестройки отечественной экономики.

Можно предположить, что укрепление позиций стран БРИКС в глобальных финансах в среднесрочной перспективе будет сопровождаться повышением их вклада в глобальное производство и торговлю. Как показал кризис – 2020, необходимым условием устойчивого развития СФР выступает укрепление их позиций в глобальных финансах, которое позволило бы обеспечить стабильный, независящий от состояния мировой конъюнктуры приток иностранных инвестиций, сократить объемы бегства капитала и в конечном итоге сформировать надежную ресурсную базу для долгосрочного инновационного роста государств БРИКС. Решение этой задачи требует реализации широкого комплекса мер, направленных в том числе на формирование крупных МФЦ в БРИКС, ускорение процессов интернационализации национальных валют, а также создание действенных механизмов государственного регулирования трансграничных финансовых потоков. В частности, государства могли бы стимулировать импорт и экспорт инвестиций по наиболее значимым для стран БРИКС направлениям, предоставляя, главным образом через институты развития, кредиты, гарантии и т.д., финансовую поддержку приоритетным международным проектам и сделкам. Фондирование подобных операций было бы целесообразно преимущественно за счет средств, привлекаемых институтами развития на внутреннем и внешних рынках капитала путем выпуска долговых ценных бумаг.

\*\*\*

Многосторонний диалог в рамках БРИКС начался в период мирового финансового кризиса, и координация усилий стран пятёрки вылилась прежде всего в совместные инициативы по реформированию глобальной системы финансового регулирования. По мнению руководства объединения, существующая международная валютно-финансовая архитектура устарела. Фактическое доминирование США и стран Евросоюза при принятии решений в Международном валютном фонде и Всемирном банке вошло в противоречие с усилившейся ролью БРИКС в мировой экономике и финансах. Финансовый кризис 2007–2009 гг. в США лишний раз показал проблематичность ситуации, когда национальная денежная единица определённой страны, пусть и самой мощной в финансовом отношении, выступает одновременно в качестве мировой резервной валюты.

По итогам антикризисных саммитов Большой двадцатки в Питтсбурге (США) и Сеуле (Республика Корея) странам БРИКС удалось добиться перераспределения квот в свою пользу в уставном капитале МВФ. Их совокупная доля увеличилась на 3.35 п.п. с 11.49 до 14.84%. Кроме того, в апреле 2010 г. было утверждено перераспределение долей голосов при принятии решений во Всемирном банке, в результате чего наиболее ощутимый выигрыш получили Китай и Индия.

Однако выдвигаемые некоторыми странами БРИКС предложения об использовании их валют в качестве резервных, о включении таких валют (кроме китайского юаня) в корзину SDR или конструировании новой наднациональной валюты пока не выглядят достаточно обоснованными. Среди государств объединения режимы регулирования, близкие к полной конвертируемости национальной денежной единицы, имеют только Бразилия, Россия и ЮАР. Валюты трёх стран используются как средство международных расчётов в отношениях с соседними государствами. Впрочем, то же можно сказать и о валютах Индии и Китая, где переход к полной конвертируемости рассматривается властями только как перспективная цель, к достижению которой следует двигаться через ряд промежуточных этапов.

Страны БРИКС уже приняли ряд решений по использованию национальных валют в межгосударственных расчётах. На саммите 2012 г. в Дели (Индия) подписаны Генеральное соглашение об общем порядке открытия кредитных линий в национальных валютах БРИКС и Многостороннее соглашение о подтверждении аккредитивов.

Как показал кризис 2020 г., необходимым условием устойчивого развития выступает последовательное укрепление позиций стран с формирующимиися рынками в глобальных финансах, которое обеспечивает стабильный, независящий от состояния мировой конъюнктуры приток иностранных инвестиций, сокращает бегство капитала и, в конечном итоге, позволяет создать надёжную ресурсную базу для долгосрочного инновационного роста стран содружества. Это потребует принятия широкого комплекса мер, направленных в том числе на формирование крупных международных финансовых центров в странах БРИКС, ускорение процессов интернационализации национальных валют, создание действенных механизмов государственного регулирования трансграничных финансовых потоков. В частности, государства могли бы стимулировать импорт и экспорт инвестиций по наиболее значимым для стран БРИКС направлениям, предоставляя, главным образом через институты развития, кредиты, гарантии и другие виды финансовой поддержки приоритетным международным проектам и сделкам. Фондирование подобных операций целесообразно проводить преимущественно за счёт средств, привлекаемых институтами развития на внутреннем и внешних рынках капитала путём выпуска долговых ценных бумаг.

### Литература

1. ВТБ. Российский капитал в системе глобальных инвестиционных потоков: новые тенденции и возможности // Экспертно-аналитический журнал. 2008. Июнь.
2. ВТБ. Трансформация глобальной экономики: роль ведущих развивающихся стран // Экспертно-аналитический журнал. 2013. Июнь.
3. Грибова Н. Китайский юань включен в корзину резервных валют МВФ, 2016 (ссылка доступа - <https://riss.ru/analitycs/35524/>).

4. Миловзоров А. Восточные деньги пугают Запад // Ежедневная электронная газета Utro.ru от 26 марта 2008 г. (<http://www.utro.ru/articles/2008/03/26/726281.shtml>).
5. Петров М., Плисецкий Д. Трансформация глобальных финансов // МЭ и МО. 2010. № 7. С. 3–22.
6. ЦДУ ТЭК. ТЭК в фокусе стран БРИКС // ТЭК России. 2020. № 8. С. 14–28.
7. Blancheton B., Jegourel Y. Les Fonds Souverains: un Nouveau Mode de Régulation du Capitalisme Financier? // Rev. de la regulation. 2009. № 5. Mode of access: <http://regulation.reviews.org/index7461.html>.
8. De discrètes cagnottes publiques aux ambitions mouvantes // Mondeéconomie. P., 2007. – 2 oct.
9. Faggio G. Foreign Direct Investment and Wages in Central and Eastern Europe. Hamburg: HWWA, 2003. 32, [4] p. (FLOWENLA discussion paper / Hamburgisches WeltWirtschafts-Arch.; 10). Bibliogr.: p. 30–32.
10. L'essor des Fonds Souverains Ravivré les Protectionnismes // Mondeéconomie. P., 2007. 2 oct.
11. Redon J., Thaler J. Fonds Souverains: Le Retour du Capitalisme d'Etat // Problèmes écon. 2008. № 2951. P. 20–23.
12. Sovereign Wealth Funds and Long-Term Investing / ed. by Bolton P., Samama F., Stiglitz J. Columbia University Press, 2012. 288 P.
13. Une Menace Pour la Stabilité Financière // Problèmes écon. 2008. № 2951. P. 16–19.
14. Wes M., Lankes H. FDI in Economies in Transition: M. a. as versus Greenfield Investment // Transnat. corp. 2001. Vol.10. № 3. P. 113–129.
15. Yasemin, Yalta A. Effect of Capital Flight on Investment: Evidence from Emerging Markets // Emerging Markets Finance and Trade. November/December 2010. Vol. 46. Issue 6. P. 46–51.

**Dmitrii Kondratov** (e-mail: dmikondratov@yandex.ru)

Grand Ph.D. in Economics,

Leading Researcher at the Institute of Economics, Russian Academy of Sciences (RAS)  
(Moscow, Russia)

## **BRICS IN THE CONTEXT OF GLOBAL INSTABILITY: NEW CHALLENGES AND DEVELOPMENT PROSPECTS**

The large-scale transformation of the global economy that is currently taking place, primarily due to the economic growth of the leading developing countries, lays the foundations for the multipolar world with new centers of power— BRICS countries (Brazil, Russia, India, China and South Africa). Due to their increasing industrial and financial strength, these countries are among the key players in international markets for goods, services and capital, with significant and sometimes decisive impact on their functioning. However, it would be premature to say that in the coming years, the BRICS countries will be able to achieve a balance of power in monetary relations with the United States and the European Union, while overcoming the long-term dominance of the latter in global finance. Achieving such a balance will only be possible. Achieving such a balance will only be possible after the BRICS countries have created large international financial centers that can compete on equal terms with London or New York and their monetary units have become influential

reserve assets that can push aside the US dollar and the Euro in servicing global economic relations.

**Key words:** BRICS, world monetary system, supranational world currency, gold, exchange rate regime, international monetary fund, regional currencies, international reserves, global crisis, internationalization of currencies.

**DOI:** 10.31857/S020736760014571-7

© 2021

**Алина Книппель**

магистрант кафедры «Менеджмент и финансы производственных систем»  
Волгоградского государственного технического университета (Волгоград, Россия)  
(e-mail: knippel\_a@mail.ru)

**Ирина Чеховская**

кандидат экономических наук, кафедра «Менеджмент и финансы производственных систем» Волгоградского государственного технического университета (Волгоград, Россия)  
(e-mail: chehovskaia\_irina@mail.ru)

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Статья содержит анализ представлений об инвестиционном потенциале нефтегазовых предприятий. Методология работы включает в себя статистический анализ финансовых показателей крупнейших субъектов нефтегазового сектора российской экономики (ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «Газпром» и ПАО НК «Роснефть»), а также предложения по выработке ряда мероприятий для совершенствования системы оценки инвестиционной деятельности подобных предприятий. По результатам проведенного исследования делается вывод о том, что наиболее привлекательным с точки зрения инвестиционного потенциала является ПАО НК «Роснефть».

**Ключевые слова:** инвестиционный потенциал, нефтяная промышленность, инвестиции, нефть, финансы, коэффициент Тобина.

**DOI:** 10.31857/S020736760014572-8

Инвестиционный потенциал является одним из важнейших экономических показателей, способных отразить эффективность инвестиционной деятельности нефтегазовых предприятий России. Политика развития инвестиционного потенциала должна включать в себя стратегию выработки приоритетных направлений компании, в рамках которой будут реализованы инвестиционные проекты. Привлечение инвестиций является главной задачей в рамках обеспечения устойчивого роста потенциала нефтегазовых компаний. На российском нефтегазовом рынке действуют как частные, так и институциональные инвесторы, в том числе крупные корпорации, международные объединения и др. Многообразие инвестиционных потоков порождает необходимость оценки эффективности вложений капитала в дело нефтепроизводителей.

Исследованиями в области проблем оценки инвестиционного потенциала субъектов нефтегазового сектора российской экономики занимается множество отечественных авторов. Следует отметить работы О. Буториной [2],

А. Бытовой [3], А. Дмитриева [5], И. Озовой [10], С. Пупенцовой [11], А. Сазонова [14] и других [15]. При этом на сегодняшний день не в полной мере оценено влияние на инвестиционный потенциал подобных компаний глобальных факторов, включающих экономический кризис, во многом спровоцированный пандемией коронавирусной инфекции. Настоящая работа призвана оценить текущее положение российских нефтегазовых компаний и на основе статистических данных выявить основные направления дальнейшего их развития. Методология данной работы включает в себя статистический анализ показателей инвестиционного потенциала нефтегазовых предприятий (на примере ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «Газпром» и ПАО НК «Роснефть») с использованием коэффициентного метода и показателя  $q$ -Тобина.

В экономической литературе «инвестиционный потенциал» трактуется по-разному, единого определения на сегодняшний день не существует. Так, А. Ледницкий [6] в соавторстве с С. Куприяном и И. Сильвановичем рассматривал инвестиционный потенциал как «совокупность материально-технических и финансовых ресурсов, которые при определенных условиях способны трансформироваться в инвестиционные ресурсы». Е. Шваков с А. Троцковским [18] в своей статье рассмотрели термин «инвестиционный потенциал» в расширенном формате: «источники, средства, возможности и запасы, которые могут быть приведены в действие или использованы для решения какой-либо задачи и определенных целей». С. Суслов определял инвестиционный потенциал как «совокупность объективных предпосылок и условий, необходимых для долгосрочных вложений собственных средств в предприятие, организацию, страну или регион». Большинство ученых сходится во мнении, что инвестиционный потенциал должен учитывать микроэкономические характеристики как по отраслям, так и по отдельным предприятиям. Н. Гуськова [4] в соавторстве с И. Krakovskaya в своей работе говорит, что, помимо макроэкономических факторов, следует учитывать «потребительский спрос, а также насыщенность территории факторами производства». Таким образом, некоторые рассматривают инвестиционный потенциал как совокупность инвестиционных ресурсов, некоторые – как комплекс показателей, отражающих эффективность инвестиционных процессов на предприятии. Данные показатели позволяют выявить, способна ли компания реализовать свои инвестиционные проекты без обращения к заемному капиталу. Оценка инвестиционного потенциала также отражает возможность воспроизведения основных фондов без дополнительных финансовых вложений.

Обобщая упомянутое, можно сказать, что инвестиционный потенциал представляет собой совокупность инвестиционных ресурсов предприятия, от которых зависит возможность достижения стратегических целей. Цели предприятия характеризуют динамику и направления его развития. Исходя из этого, мы можем проследить взаимосвязь стратегии компании с ее инвестиционным потенциалом.

В нефтегазовых компаниях сегодня особое внимание уделяется стратегическому менеджменту, который ориентируется на энергетическую стратегию РФ до 2035 года [13].

Чтобы полноценно оценить инвестиционный потенциал компаний, необходимо учитывать такие факторы, как наличие интеллектуальных ресурсов, в т.ч. в виде инвестиционных проектов. Инвестиционный потенциал может напрямую зависеть от возможности предприятия преобразовывать внутренние ресурсы в инвестиционный капитал. На возрастании уровня инвестиционного потенциала может благоприятно сказаться создание дочерних организаций, т.к. таким образом предприятие может увеличить масштаб своей инвестиционной деятельности и вложить инвестиционные средства в собственное развитие и модернизацию.

Существует ряд схожих показателей, среди которых выделяют «инвестиционную привлекательность», «инвестиционную деятельность» и «инвестиционный климат», однако большинство авторов придерживается четкого разграничения данных терминов. По мнению авторов, термин «инвестиционный потенциал» входит в состав «инвестиционного климата» [6]. Согласно федеральному закону 39-ФЗ [19], инвестиционная деятельность рассматривается как «размещение капитала (инвестиций) в экономику страны и осуществление практических действий в целях извлечения прибыли и достижения иного благотворного эффекта». Инвестиционная привлекательность позволяет рассмотреть стимулы инвестирования в анализируемые объекты. Инвестиционный потенциал выявляет возможности компании в рамках инвестиционных процессов. Инвестиционный климат является более широким определением, характеризующимся прямым взаимодействием как с потенциалом, так и с факторами инвестиционной привлекательности.

Факторы инвестиционной привлекательности принято разделять на внешние и внутренние. Ключевая особенность внешней среды заключается в ее изменчивости, обусловленной рыночной неопределенностью и сопутствующими рисками. Следовательно, в современных рыночных условиях менеджерам компаний важно быстро адаптироваться ко всем изменениям. М. Портер в своих трудах акцентировал внимание на важности способности организации не зависеть не только от прямой конкуренции, но и от ролей потенциальных поставщиков, конкурентов и потребителей.

Текущая обстановка на нефтегазовом рынке России представлена попытками восстановления своих прежних позиций после глобального шока. Исходя из результатов прошлой сделки стран ОПЕК+, с 6 марта 2020 г. Россия придерживается условий нового соглашения. По итогам сделки, цены на нефть упали более, чем в 2 раза. Начиная с 1 мая 2020 г., страны ОПЕК+ предполагали снижение объемов добычи нефти. Согласно договоренностям, 23 страны решили сократить добывчу нефтяных ресурсов в совокупности на

9,7 миллионов баррелей в сутки в мае-июне 2020 г. Кроме этого, 9 стран вне ОПЕК+ высказались о планах сокращения добычи на 3,6 миллиона баррелей в сутки. С августа 2020 г. планировалось замедление добычи до 7,7 миллиона баррелей в сутки на период до конца года, а в дальнейшем – до 5,8 миллиона на период до мая 2022 г. Точной отсчета для сокращения принято считать октябрь 2018 г., хотя соглашение было заключено в начале 2019. С августа 2020 г. исходя из нового соглашения, страны ОПЕК+ планировали увеличить добычу нефти на 2 миллиона баррелей в сутки. По словам министра энергетики России, такое решение должно было способствовать увеличению объемов добычи нефти российскими компаниями на 400 тыс. баррелей в сутки. Благодаря этому Россию ждет рост поступлений в бюджет страны от собираемых налогов и таможенных пошлин от нефтяных и газовых компаний. В рамках соглашений ОПЕК+, с мая по июнь Россия сократила добычу нефти на 19%. Далее страны альянса уменьшили темп снижения добычи, и с августа по декабрь сокращение должно составить около 13,8% от плановых уровней 2020 г. [9].

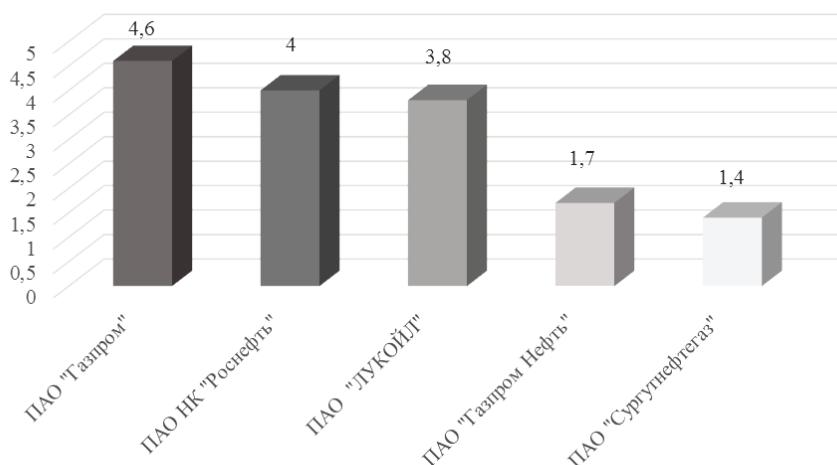
Эти события привели к снижению цен на нефть и дестабилизации российской валюты. Снижение курса рубля может привести к росту процентных ставок по привлекаемым и размещаемым средствам и уменьшению цен на российские финансовые инструменты. Резкое снижение цен на нефть приводит к сокращению доходов от её экспорта. Спрос на нефть по-прежнему не пришел к докризисному уровню.

Основной объем нефтедобычи, составляющий 84,7% по данным Минэнерго [16] на 01.01.2020 г., формируется крупнейшими нефтяными холдингами. Среди газо- и нефтегигантов России можно отметить ПАО НК «Роснефть», ПАО «Газпром», ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «Сургутнефтегаз» и др. В целом по состоянию на начало 2020 г. добычей нефти и газового конденсата занимались 292 организации. На рисунке 1 представлен рейтинг российских нефтегазовых компаний по уровню их капитализации.

Данный рейтинг выстраивает ряд предприятий по уровню их капитализации. Первое место среди российских нефтяных компаний занимает ПАО «Газпром», стоимость которого составляет 4,6 трлн руб. На втором и третьем местах расположились компании ПАО НК «Роснефть» и ПАО «ЛУКОЙЛ», капитализация которых составляет 4 трлн руб. и 3,8 трлн руб. соответственно. Четвертое место занимает дочерняя компания лидера рейтинга, ПАО «Газпром Нефть» со стоимостью в 1,7 трлн руб. Последнее место в пятерке отечественных лидеров занимает ПАО «Сургутнефтегаз», стоимость которого составляет 1,4 трлн руб.

Согласно данным Минэнерго [16], основной прирост объемов добычи на сегодняшний день обеспечивается Уральским федеральным округом и Дальневосточным федеральным округом. В Уральском федеральном округе добыча нефти увеличилась в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных

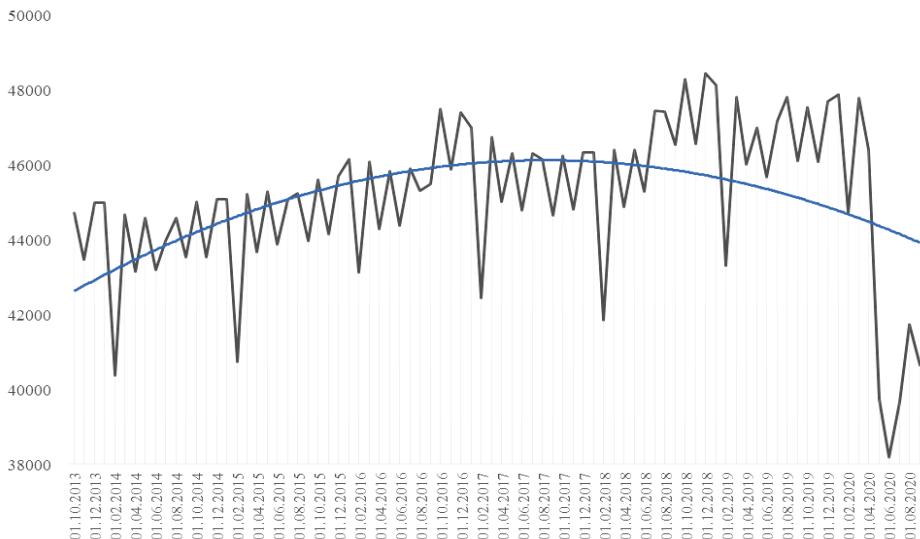
округах, и в Тюменской области. В Дальневосточном федеральном округе добыча нефти и газового конденсата увеличилась в Сахалинской области, включая шельф, и в Республике Саха. В данной ситуации нельзя не согласиться с мнением А. Мастерова [8], который считает, что «на фоне возрастающих потребностей мировой экономики в топливных ресурсах добыча нефти на лучших месторождениях снижается, а потери не компенсируются открытием и вводом в строй новых месторождений, имеющих аналогичную структуру запасов и сопоставимые условия их добычи». Динамика объемов добычи нефти и газового конденсата представлена на рис. 2.



**Рис. 1. Рейтинг нефтегазовых компаний с наибольшей стоимостью (трлн руб.).**

Источник: составлено авторами по материалам [12]

Согласно данным рис. 2, в последние месяцы наблюдается нисходящая динамика объемов добычи нефти. Следует отметить, что первые глобальные признаки спада приходятся на начало 2014 года. С 2014 по 2015 годы кризисная ситуация оставалась стабильной, но уже к началу 2015 года можно заметить резкий скачок уровня добычи к отрицательным показателям. Следует отметить, что падения показателей добычи нефти снижались каждый раз в начале наступившего нового года, однако в дальнейшем, ситуация оказывалась стабильной. А. Дмитриев [5] в рамках своего исследования отмечал, что «кризисные явления оказывают куда более сильное влияние на стоимостную оценку экспортированного сырья, нежели на натуральную», с чем невозможно не согласиться. С марта 2020 года, в свете распространения коронавирусной пандемии и прочих сопутствующих событий, объемы добычи нефти с учетом газового конденсата существенно снизились.



**Рис. 2. Динамика добычи нефти с учетом газового конденсата (тыс. т.).**

*Источник:* составлено авторами по материалам [16].

Каждый год нефтегазовые компании сталкиваются с огромным количеством трудностей, в т.ч. и кризисными явлениями. Однако известным на весь мир корпорациям удается легко маневрировать в подобной обстановке. Инвестиционный потенциал таких компаний оказывается на высоком уровне. Рассмотрим такой метод оценки инвестиционного потенциала, как коэффициент q-Тобина [1].

Коэффициент q-Тобина представляет собой отношение реальной стоимости компании к количеству средств, необходимых для создания идентичного производства. Данный показатель был разработан американским экономистом, обладателем Нобелевской премии Дж. Тобином в 1969 году. Показатель позволяет оценить инвестиционную привлекательность предприятия, в результате чего можно выявить тенденции развития инвестиционного потенциала. Формула расчета коэффициента Тобина представлена ниже:

$$q = \frac{P}{A}, \quad (1)$$

где:

q – коэффициент Тобина;

P – капитализация компании;

A – величина ее чистых активов.

При  $q > 1$  рыночная стоимость будет превышать балансовую. Высокое значение данного показателя свидетельствует о высокой инвестиционной

привлекательности компании. Подобное значение свидетельствует о широких возможностях для привлечения инвестиционного капитала.

При  $q = 1$  балансовая и рыночная стоимость чистых активов совпадает. Инвестиционное состояние компании находится в равновесии, поскольку у компании нет основания изменять величину чистых активов.

При  $q < 1$  рыночная стоимость меньше балансовой, что говорит о недооценке компании [17].

В нижеприведенной таблице 1 отражена динамика значения показателя  $q$ -Тобина для ведущих российских нефтегазовых компаний в период 2015–2019 гг.

Таблица 1  
Анализ коэффициента  $q$ -Тобина крупнейших нефтегазовых компаний

		ПАО "ЛУКОЙЛ"	ПАО "Газпром"	ПАО НК "Роснефть"
2015	Чистые активы, млрд руб.	3231,00	9322,00	2886,00
	Капитализация, млрд руб.	1995,00	3222,00	2681,00
	<b><math>q</math>-Тобина</b>	<b>0,62</b>	<b>0,35</b>	<b>0,93</b>
2016	Чистые активы, млрд руб.	3221,00	11095,00	3309,00
	Капитализация, млрд руб.	2934,00	3659,00	4269,00
	<b><math>q</math>-Тобина</b>	<b>0,91</b>	<b>0,33</b>	<b>1,29</b>
2017	Чистые активы, млрд руб.	3483,00	11629,00	3619,00
	Капитализация, тыс руб.	2836,00	3089,00	3089,00
	<b><math>q</math>-Тобина</b>	<b>0,81</b>	<b>0,27</b>	<b>0,85</b>
2018	Чистые активы, млрд руб.	4066,00	13300,00	4053,00
	Капитализация, млрд руб.	3748,00	3634,00	4584,00
	<b><math>q</math>-Тобина</b>	<b>0,92</b>	<b>0,27</b>	<b>1,13</b>
2019	Чистые активы, млрд руб.	3965,00	14105,00	4517,00
	Капитализация, тыс руб.	4028,00	4454,00	3845,00
	<b><math>q</math>-Тобина</b>	<b>1,02</b>	<b>0,32</b>	<b>0,85</b>

Источник: составлено авторами по материалам [20].

В 2015 году коэффициенты компаний «ЛУКОЙЛ» и «Газпром» составили 0,65 б. п. и 0,35 б. п. соответственно. Так, в 2015 году стоимость компаний можно считать недооцененной. Однако состояние «ЛУКОЙЛА» оценивается выше такового у «Газпрома». Наиболее высокого значения достигла оценка ПАО НК «Роснефть», составившая 0,93. Инвестиционное состояние этой компании почти находится в равновесии между чистыми активами и ее капитализацией. К 2016 году двум компаниям удалось значительно увеличить значение коэффициента. Так, для ПАО «ЛУКОЙЛ» показатель вырос на 0,29 б.п., достигнув значения в 0,91. Инвестиционный потенциал компании возрос, что позволило ей привлечь новых инвесторов. Показатель «Роснефти» увеличился на 0,36 б. п., составив 1,29. Данное значение оказалось самым высоким для всех компаний за рассматриваемый пятилетний период. В 2017–2018 годы

показатели компании ПАО «Газпром» составляли 0,27 б. п. К 2019 году состояние компании улучшилось, ввиду чего значение коэффициента достигло уровня 0,32 б.п. Коэффициент ПАО «ЛУКОЙЛ» демонстрировал восходящую динамику с 2017 по 2019 годы. В 2019 году компании удалось выйти на уровень крайне высокой инвестиционной привлекательности с показателем в 1,02 б. п. В 2018 году значение коэффициента для ПАО НК «Роснефть» увеличилось относительно прошлого периода, составив 1,13. К 2019 году показатели «Роснефти» вернулись к значениям 2017 года, достигнув 0,85 б. п. При этом, проведя анализ коэффициентов компаний, можно сделать вывод, что среди рассматриваемых вариантов ПАО НК «Роснефть» обладает наиболее высоким уровнем инвестиционного потенциала.

Таким образом, инвестиционный потенциал определяет текущее состояние и перспективы дальнейшего развития компании. Важно своевременно проводить объективную и всестороннюю оценку, позволяющую точно выявить возможности предприятия в целях использования его сильных сторон, а также преодоления недостатков.

### **Литература**

1. Белагуров А.О., Соколянский В.В., Терехов В.И. Коэффициент  $q$ -Тобина как один из показателей инвестиционной привлекательности компаний ИТ-сектора экономики // Экономика и управление народным хозяйством. 2016. №4 (137). С. 74–78.
2. Инвестиционная привлекательность компаний: сущность, сопоставление Буторина О.В., Шишкина И.В. методик оценки // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2017. №2. С. 206–221.
3. Бытова А.В., Скипин Д.Л., Быстрова А.Н. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия: методический аспект // Российское предпринимательство. 2017. Т. 18. № 22. С. 3577–3592.
4. Гуськова Н.Д., Краковская И.Н., Слушкина Ю.Ю. Инвестиционный менеджмент // М.: КНОРУ. 2016. 438 с.
5. Дмитриев А.С. Российские нефтепроизводители в дискурсе устойчивого развития экономики / А.С. Дмитриев, А.С. Книппель // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2020. № 10. С. 24–29.
6. Инвестиционный потенциал предприятия и их составляющие [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://investicii-v.ru/investicionnij\\_potencial/](https://investicii-v.ru/investicionnij_potencial/) (Дата обращения: 17.10.2020)
7. Ледницкий А.В., Куприян С.В., Сильванович И.А. Подходы к определению и оценке инвестиционного потенциала предприятия // Труды БГТУ. Серия 5: Экономика и управление. 2018. №1. С. 119–125.
8. Мастеров А.И. Государственное стимулирование формирования инвестиционного спроса в российской нефтегазовой промышленности // Экономика. Налоги. Право. 2018. № 6. С. 91–98.
9. Нефть в мире быстро дорожает после заседания комитета ОПЕК+ [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://www.vesti.ru/finance/article/2422516> (Дата обращения: 22.10.2020).
10. Озова И.М. Инвестиционная привлекательность предприятия / И.М. Озова, Л.Р. Газиева, З.Р. Катчиева // Вестник Академии знаний. 2019. № 35 (6). С. 373–376.

11. Пупенцова С.В., Титов А.Б., Ливинцова М.Г. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия в условиях неопределенности и риска // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2020. Т. 2. № 1. С. 210–217.
12. Пятерка ведущих нефтегазовых компаний России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://oilcapital.ru/article/general/30-06-2020/pyaterka-veduschihih-neftegazovyh-kompaniy-rossii> (Дата обращения: 22.10.2020).
13. Распоряжение Правительства РФ от 9 июня 2020 г. № 1523-р [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/w4sigFOiDjGVDYT4IgsApssm6mZRb7wx.pdf> (Дата обращения: 22.10.2020).
14. Сазонов А.А. Методы оценки и анализа экономической эффективности инновационной деятельности предприятия / А.А. Сазонов, В.В. Колосова, Ю.А. Внучков // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2018. № 2. С. 180–187.
15. Самсонов А.В., Васильев И.В. Анализ инвестиционной привлекательности предприятий нефтегазовой отрасли в России // Московский экономический журнал. 2020. № 2. С. 439–450.
16. Статистика. Министерство энергетики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/activity/statistic> (Дата обращения: 20.10.2020).
17. Теория q-Тобина и ее применение в современной российской экономике [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://spravochnick.ru/ekonomika/teoriya\\_q-tobina\\_i\\_ee\\_primenenie\\_v\\_sovremennoy\\_rossiyskoy\\_ekonomike/](https://spravochnick.ru/ekonomika/teoriya_q-tobina_i_ee_primenenie_v_sovremennoy_rossiyskoy_ekonomike/) (Дата обращения: 20.10.2020).
18. Шваков Е.Е. Инвестиционный потенциал промышленного предприятия, его оценка, формирование и развитие / Е.Е. Шваков, Е.Е. Троцковский // Финансы и кредит. 2016. № 3. С. 54–64.
19. Федеральный закон "О рынке ценных бумаг" от 22.04.1996 N 39-ФЗ. – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
20. Фундаментальный анализ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://smart-lab.ru/> (Дата обращения: 21.10.2020).

**Alina Knippel** (e-mail: knippel\_a@mail.ru)

Master's degree student of the department «Management and Finance of production systems» (Volgograd, Russia)

**Irina Chekhovskaya** (e-mail: chehovskaia\_irina@mail.ru)

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department «Management and finance of production systems» (Volgograd, Russia)

## **INVESTMENT POTENTIAL OF RUSSIAN OIL AND GAS COMPANIES IN THE CONTEXT OF ECONOMIC CRISIS**

The article contains an analysis of the ideas about the investment potential of oil and gas enterprises. The author's methodology includes a statistical analysis of financial indicators of the largest entities in the oil and gas sector of the Russian economy (PJSC LUKOIL, PJSC Gazprom and PJSC NK Rosneft), as well as proposals for developing a number of measures to improve the system for evaluating the investment

activities of such enterprises. Based on the results of the study, it is concluded that Rosneft is the most attractive in terms of investment potential.

**Key words:** investment potential, oil industry, investments, oil, finance, Tobin's coefficient.

**DOI:** 10.31857/S020736760014572-8

© 2021

**Валерий Гандель**

руководитель проектного офиса (PM&E Office), генеральный представитель по Европе  
Nozomi Marketing & Engineering Pte. Ltd. (Токио, Япония)  
(e-mail: gandel@mail.ru)

**Борис Кузнецов**

управляющий директор Nozomi Marketing & Engineering Pte. Ltd. (Токио, Япония)  
(e-mail: mskexport@gmail.com)

**Ирина Королева**

кандидат экономических наук, заместитель директора по стратегическому развитию  
Проектного института № 6 (Москва, Россия)  
(e-mail: tereschenkoira@bk.ru)

## **НОВАЯ ПАРАДИГМА В МАЛОЭТАЖНОМ ДОМОСТРОЕНИИ**

В статье освещается структура потребительского спроса на рынке индивидуальной недвижимости, описаны строительные технологии на основе prefab housing (строительство домов из сборных заводских конструкций) и переход от технологий on-site manufacturing – возведение домов непосредственно на стройплощадках к современным методам строительства – off-site manufacturing домостроению.

**Ключевые слова:** индивидуальный застройщик, жилищные условия, инвестиционный порог, офсайт, он-сайт, пре-фаб, заводское домостроение, гибкая архитектура, экономический рычаг, «короткие» деньги, «длинные» деньги.

**DOI:** 10.31857/S020736760012469-4

В последние полтора-два десятилетия в странах Юго-Восточной Азии и Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) интенсивно формируется новый сегмент коночных потребителей со стабильно растущими требованиями к качеству жизни.

Указанный сектор рынка активно формируется потребителями в возрасте 25–35 (20–40) лет, которые «укрепились» в качестве среднекценовых потребителей продуктов и товаров длительного пользования – холодильники, стиральные машины, высококачественные телевизоры и домашние кинотеатры, кондиционеры, мотороллеры, микро- и малолитражные бюджетные автомобили, отдых на трех-четырех звездочном уровне и т.п. Эта категория потребителей у маркетологов получила название «Iphone's users» – поколение, которое высоко ценит сочетание широких возможностей, простоты и функционального удобства.

Вопрос улучшения жилищных условий они рассматривают в первую очередь с позиции возросшей материальной обеспеченности. В этом потребительском секторе доминирует неудовлетворенное желание «подогнать жилье под себя» со стремлением проживать в своем социальном слое, «в своем кругу», который однороден по менталитету и уровню доходов.

Эта категория потребителей уже не удовлетворена качеством жизни в существующих дешевых (доступных по цене) жилищах из примитивных материалов (даже традиционных – например из бамбука), в которых, помимо собственно жилищных условий (эргономика помещений, внутренняя планировка), практически всегда отсутствуют запроектированные инженерные сети, звукоизоляция, малоэффективно качественное использование современных систем рекуперации воздухообмена, кондиционирования, теплосбережения и т.д.

Прямое эффективное обращение к данному сегменту («iPhone's users») и организация активных современных коммуникаций (Internet, облачные ИТ-платформенные решения на этой основе в сфере услуг и торговли, платежные системы, коммуникационные системы и т.п.) с конечным покупателем такого типа создает так называемый «pull»-эффект<sup>1</sup>, когда покупатель начнет «вытягивать товар» из дистрибуторской сети.

Предложения, существующие сегодня на рынке индивидуальной недвижимости и применяемые в этом секторе строительные технологии приемлемого качества, имеют высокий инвестиционный порог<sup>2</sup>, который данная категория потребителей преодолеть не в состоянии.

В домостроении, с одной стороны, налицо большой потенциальный спрос населения на дешевое, комфортное и экологически благоприятное жилье. С другой стороны, налицо отсталость в домостроительной отрасли, которая берет начало в нерациональной экономической политике предыдущих 25 лет, состоящей из двух усугубляющих друг друга тенденций.

Первая тенденция заключается в системном проявлении невнимания к развитию технологий и материалов лесопромышленного комплекса, в том числе к технологиям и производствам глубокой переработки древесины.

Вторая тенденция – активная поддержка и лоббирование железобетонного и блочного строительства на всех уровнях и перекос градостроительной политики в сторону высотного строительства.

---

<sup>1</sup> В pull-стратегии производитель принимает на себя основную ответственность за создание спроса на уровне конечных покупателей при помощи рекламной деятельности и личных продаж, направленных непосредственно на конечного покупателя. Характерным признаком pull-стратегий является интенсивное распределение. В pull-стратегии реклама и меры по стимулированию сбыта часто доминируют в бюджете маркетинговых коммуникаций.

<sup>2</sup> Инвестиционный порог формируется таким финансовым эффектом как «ценовые ножницы», который выражается в постоянном росте цен на жилье, опережающем рост доходов. Ценовые ножницы представляют главную проблему технологического тупика в строительстве, потому что этот финансовый эффект формирует высокий инвестиционный порог для создания новой семьи и нового бизнеса, который необходимо преодолеть новому поколению для дальнейшего развития человеческого общества. Причем с каждым новым поколением высота этого инвестиционного порога постепенно возрастает и особенно актуальна для развивающихся стран АТР, Китая, Бразилии и так далее, потому что там отсутствуют механизмы дешевого ипотечного кредитования, в отличие от развитых стран мира, таких как США, Япония и страны Западной Европы. (Кузнецов Б.Л., Общие концептуальные замечания по вопросу вложения инвестиций в отрасль индустриального деревянного домостроения; Токио, 2014).

В результате, из-за высокого инвестиционного порога и отсутствия альтернативы, эта категория потребителей вынуждена либо оставаться в неудовлетворительных жилищных условиях, либо менять приоритеты жизненного уклада, семейных и родовых традиций, круга общения, оставлять привычную среду обитания, менять социально-личностную энергетику, «влезая» в долгосрочные долги и кабалу дорогих ипотечных кредитов только ради приобретения крыши над головой в виде покупки квартиры в многоквартирном доме. Такое жилье зачастую приобретается с заведомо заниженными потребительскими ожиданиями – дорого, небольшая площадь; как следствие, высокая скученность, санитарно-гигиеническая неустроенность и многое другое. Все это особенно негативно для молодежи и молодых семей на фоне долгового горизонта, который составляет в среднем 12–15 лет, т.е., «взяв» ипотеку в 25 лет, окончательный расчет с кредиторами произойдет к 40(!) годам.

Таким образом, даже психика формируется ущербной, в постоянной «привязанности» к выплате долгов вне зависимости от личных доходов, состояния здоровья, необходимости «поднятия» детей (которые, кстати, также живут с психологическим прессингом нестабильности, глядя на родителей) и внешней текущей финансовой ситуации в экономике государства. Это особенно актуально для развивающихся стран, где практически отсутствует поддержка государства и заемщик остается один на один с кредитором. Государство при этом бездумно поддерживает не личность, а финансовые и фискальные институты, перекладывая свою несостоинность и недальновидность на индивидуальные «плечи» гражданина-заемщика, стимулируя дополнительно потребительское кредитование граждан, которое к тому же в основной своей массе полностью необеспеченное. При этом при возникновении у заемщика трудностей с погашением кредитных долгов, государство (в первую очередь в развивающихся странах) принимает сторону кредитных организаций, поддерживая их бюджетными «вливаниями» (а это деньги все тех же заемчиков-налогоплательщиков), «кэптивной» судебной системой и т.п. инструментами линейно-штабной системы государственного управления. Такое состояние можно охарактеризовать как «отсутствие тыла» у личности и полная зависимость от внешних негативных факторов без возможности гармоничного развития в позитивной среде.

Все это влечет за собой крайне негативные последствия, как для конкретного государства, так и для общества в целом – экономически и социально необоснованной миграции, социальной неустроенности, снижению качества жизни, системному снижению эффективности трудовых ресурсов и производительности труда, что, в свою очередь, приводит к перекосам в экономике страны.

Противоположный подход государства в жилищном строительстве можно видеть в развитых экономиках категории «А» – это страны Северной Америки и Западной Европы, а также в экономиках, перешедших в своем развитии

во второй половине XX века на траекторию «А» – Япония, Южная Корея, Гонконг, Тайвань, Сингапур и отчасти в стартующих в этом направлении странах модернизации – Малайзия, Китай, Таиланд, Шри-Ланка, Индонезия, Индия)<sup>3</sup>. В этих странах стимулирование государством именно жилищного строительства (не только многоэтажного, но и индивидуального жилья) и прецельное снижение ставок ипотечного кредитования и первичного ипотечного взноса, «вытягивает» за собой всю экономику, позволяя на 1 вложенный доллар в жилье дать толчок синергетическому эффекту производства товаров в других отраслях на 7-10-15(!) долларов.

В социально-экономическом плане владелец стабильного индивидуального жилья, не отягощенный непомерными долгами, защищенный государством, стремится обустроить свое жилище, прилежащую территорию и свою семью, приобретает самые разнообразные товары и услуги, начиная от материалов для строительства, ремонта, мебели, бытовой техники, инженерного оборудования, садового инвентаря и т.д., стремится к качественной здоровой среде обитания, качественному отдыху и питанию, заботится о собственном здоровье. Индивидуальное жилье приводит увеличению количества детей, укреплению своего социального статуса и т.д. Тем самым обеспечивается рост более широкого спектра потребительского спроса (в том числе и на товары длительного пользования), а в перспективе и на дополнительное жилье или расширение существующего. Кроме того, формируются дополнительные каналы «высвобождения времени» для граждан (в данном случае гражданин – это специфичный экономический ресурс – трудовой ресурс), т.е. создание фонда свободного времени<sup>4</sup>, а это тот «лифт»<sup>5</sup>, который способен перенести и чаще всего переносит человека на более высокий уровень социальной структуры с возрастающими требованиями к качеству жизни и к структуре окружающей среды.

В настоящее время уже сложилась и активно развивается парадоксальная ситуация. Указанная выше категория потребителей (*«iPhone's users»*) неуклонно растет в пропорциях, близких к трендам роста развивающихся экономик, но для этих потребителей в развивающихся странах полностью отсутствует предложение в сегменте индивидуального жилья первичного спроса с приемлемым инвестиционным порогом в пригородах, развитых сельскохозяйственных и животноводческих регионах, малых и средних городах с малоэтажной застройкой и т.п. Эта категория потребителей сегодня уже составляет от 35 до 45% населения.

Внутренняя площадь жилища **первичного спроса** равна примерно 52 кв. м – это минимум жилищных потребностей для молодой семьи из двух человек

---

<sup>3</sup> Юлия Бекетова Режим доступа: <https://republic.ru/posts/1972187>

<sup>4</sup> Тимонина И.Л. Опыт зарубежной модернизации. Государство и регионы в Японии: эволюция экономических отношений // Общественные науки и современность. 2000. № 3. Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/611/562/1216/004tIMONINA.pdf>

<sup>5</sup> см. Режим доступа: <http://studopedia.org/1-124313.html>

(возможно, с маленьким ребёнком), а также для так называемой неполной семьи, которых сейчас полно в мире. То есть, это **первоначальная величина инвестиционного барьера**, которая обеспечивает необходимый уровень условий жизни и воспроизводства.

Мощнейший рынок доступного жилья такого первичного спроса и гибкой архитектуры ближайших десятилетий для реализации парадигмы малоэтажной застройки (по-английски – «suburb»<sup>6</sup>) – это средний класс (middle class) и бедные люди (poor people) в Азиатско-Тихоокеанском Регионе (АТР), включая Китай (для реализации проекта «Шелковый путь»), где проживает ~ 4 млрд человек (потенциальный неудовлетворенный платежеспособный спрос на такое жилье составляет более 200 миллионов домов) и Африка – около 1 млрд человек, где большая половина населения моложе среднего возраста, а обеспеченность доступным жильем крайне низкая (в трущобных пригородах крупных городов население может доходить до миллиона человек).

Как показывает анализ различных публикаций, посвященных среднесрочным перспективам развития мирового рынка жилищного строительства, значительная часть экспертов сегодня сходится во мнении, что важнейшей тенденцией ближайших десятилетий станет переход от технологий on-site manufacturing – возведение домов непосредственно на стройплощадках, к off-site manufacturing домостроению – Modern Methods of Construction (MMC, современные методы строительства в британской терминологии). Впрочем, обще принятой классификации off-site manufacturing строительства в специальной литературе пока еще не существует.

Схожая с британской MMC-классификация сборно-модульных методов строительства имеется и в Соединенных Штатах. В американской версии чаще используется вариант factory built housing ( заводское домостроение), а также более универсальный термин prefab housing (строительство домов из сборных заводских конструкций).

Под современными методами строительства (MMC) понимается большая группа технологий и процессов, которые объединены расчетами, конструированием, сборкой (в том числе модульной) и монтажом основных элементов будущих домов в производственных цехах фирм-изготовителей, а не на строительных площадках, включая наличие развитых форм логистических цепочек на всех этапах создания строения от проектирования, расчетов и комплектации инженерными сетями, оконечными приборами и устройствами, бытовой техникой и т.д. – всем необходимым для высокоеффективной эксплуатации

<sup>6</sup> «suburb» – зона жилой застройки за пределами административных границ города, но тесным образом связанная с ним экономически, политически и социально. Такими пригородами окружены все большие города США, Японии, Китая, Европы. С конца 1960-х число их жителей в целом превышает как число жителей собственно городов, так и число жителей сельской местности. В 1990-х годах, например, в пригородных зонах (suburbs) проживало около 46% населения США!

здания. Это понятие может включать очень широкий спектр типов и видов конструкций и конструктивных элементов, вплоть до 100%-й «офф-сайт» сборки в цехах завода полностью готового к проживанию дома для вывоза его на стройплощадку и установки на фундамент.

Основная международная тенденция в этом направлении — **индустриализация домостроения**. Суть индустриальных строительных технологий состоит в том, что значительная часть технологического процесса формирования дома переносится в цеха завода. Строительные же элементы для домов изготавливаются промышленным способом в заводских условиях по единому образцу, унифицируются и стандартизируются, что существенно облегчает контроль качества. Непосредственно на стройплощадке происходит только сборка и/или монтаж составных частей дома. За счет этого могут достигаться высокие темпы строительства, к тому же стройка может не останавливаться в зимние месяцы. Снижается «вес» человеческого фактора: на стройплощадке, по сути, нужны не строители, а только монтажники-сборщики конструкций.

Как минимум последние 20 лет совершается этот переход от «архаичных» методов возведения домов непосредственно на стройплощадках («он-сайт») к сборному или модульному («офф-сайт») домостроению. Этот тренд является одним из наиболее значимых в последние 10–15 лет и по прогнозам он будет продолжать набирать актуальность еще не менее 20–30 лет.

В настоящее время развитие индустриального домостроения идет по двум основным направлениям.

Первое направление все более напоминает автомобильный конвейер, на котором из произведенных промышленным способом панельных или модульных элементов собираются модули, то есть происходит практически полный перенос сборочных работ со стройплощадки на завод.

Второе направление развития домостроения заключается в максимальном «пре-фабе» и унификации сборочных элементов домов (индустриальном массовом производстве комплектующих) для быстрой и удобной сборки на строительной площадке.

Среди специалистов международного рынка технологий домостроения идет дискуссия по вопросу, какое из этих двух направлений индустриализации домостроения возьмет верх. Внимательное рассмотрение последних тенденций технологического развития индустриального домостроения достаточно определенно указывает на то, что скорее всего они постепенно сольются в общую тенденцию по мере того, как утвердится оптимальное решение, позволяющее преодолевать главные недостатки каждого из этих двух подходов и пока еще существующие общие недостатки.

С точки зрения сравнительной себестоимости строительства сборных домов/модульно-сборных домов и домов, возводимых по традиционным технологиям (панельным, блочным и т.п.), сегодня prefab houses высокого качества

иногда несколько проигрывают классическим подходам к строительству по цене. Это связано с временными факторами, поскольку «пре-фаб»-технологии – еще достаточно новое явление в домостроительном бизнесе. Они (по сравнению с традиционными технологиями строительства) находятся на восходящем отрезке технологического цикла, и этап их адаптации и усовершенствования еще не завершен. Производители домостроительной prefab-продукции находятся на начальном этапе инновационного цикла, а это значит, что они сделали значительные капитальные вложения в оборудование, производственную и строительную оснастку, в разработку маршрутно-операционных технологий (в производстве и на строительной площадке), которые пока ложатся на себестоимость конечной продукции.

#### ПАРАДИГМА «XX век»

##### Характеристики строительства с использованием «он-сайт» технологий

**«Он-сайт» технологии домостроения** – основные конструктивные элементы создаются непосредственно на строительной площадке из мелкоштучных строительных материалов (кирпич, блоки и др.), вяжущих материалов с армированием (железобетон и др.), отдельных готовых конструкций и их соединений (панелей, ригелей, балок, ферм и др.). Большая часть потребительской стоимости здания, как функционального объекта, создается в процессе строительства. Часто встречающимся признаком этих технологий является проведение большого объема так называемых «мокрых работ».

##### Характеристики:

- ✓ Длительные сроки строительства и сезонность работ;
- ✓ Зависимость от большого количества поставщиков стройматериалов;
- ✓ Дорогостоящие и сложные строительно-монтажные работы;
- ✓ Высокий удельный вес материалов (высокие затраты на транспорт, подъемно-транспортные механизмы и погрузочно-разгрузочные работы);
- ✓ Высокие риски незавершенного строительства и продаж (быстрый демонтаж с последующим частичным/полным использованием конструкций для нового строительства невозможен).

#### ПАРАДИГМА «XX век»

##### Многоэтажное и высотное строительство с использованием «он-сайт» технологий

##### Мировая практика:

Доминирование такого подхода наблюдалось в 70-х - 80-х годах прошлого столетия, но преимущественный интерес потребителей жить в собственном доме оказывал сдерживающее влияние на многоэтажное и высотное строительство.

##### Россия:

Активно развивалась последние 20 лет. В результате такого подхода усилилась урбанизация малых и средних городов, произошел переход от преобладающей низкозаделанной и индивидуальной застройки к многоэтажной и высотной застройке, произошло резкое сокращение доли жилой недвижимости усадебного типа, что оказало негативное влияние на уклад жизни в средних и малых городах, граждане потеряли возможность вести приусадебное хозяйство, семьи стали менее устойчивы в социально-экономическом плане.

#### ПАРАДИГМА «XXI век - Гибкая Архитектура»

##### Характеристики строительства с использованием индустриальных «префаб» технологий

**Индустриальные технологии домостроения** – метод промышленного производства большого количества одинаковых изделий, алгоритмизация и формализация всех процессов, приводящих к сокращению количества агрегатов, технологических операций и переделов, снижение себестоимости единицы готовой продукции.

**«Префаб» технологии домостроения** – основные элементы конструктива создаются на домостроительном комбинате (ДСК) промышленным способом из различных строительных ресурсов (древесина, металла, гипса, песка, извести, полимеры, железобетон и др.), и завозятся на строительную площадку для сборки, монтажа и установки.

##### Характеристики:

- ✓ Короткие сроки сборки;
- ✓ ДСК - единый поставщик домокомплектов;
- ✓ Низкие затраты на строительство и транспорт;
- ✓ Низкие риски незавершенного строительства и продаж (короткие сроки сборки позволяют собирать дом под конкретного заказчика, кроме того, в случае проблем с продажами или отказа покупателя, домокомплект или сборно-разборные конструкции могут быть использованы для нового строительства).

#### ПАРАДИГМА «XXI век - Гибкая Архитектура»

##### Малоэтажное и индивидуальное строительство с использованием индустриальных «префаб» технологий

##### Мировая практика:

Активно развивалась в мире последние 20 лет; низкоплотный тип жилой застройки – является наиболее востребованным видом жилой застройки в современных городах.

##### Россия:

«Префаб» технологии в малоэтажном и индивидуальном домостроении только начинают развиваться; они преимущественно представлены технологиями деревянного панельного домостроения и ЛСТК, применение которых ограничено сегментами загородной недвижимости. Это связано не только с сокращением индивидуального и малоэтажного жилого сектора, но и с тем, что представленные на российском рынке технологии имеют ряд существенных недостатков, не отвечают требованиям индустриализации или являются устаревшими.

Главная задача объемно-модульного «пре-фаба» — снять логистические ограничения перевозки крупногабаритных модулей (снизить транспортные издержки, увеличить логистический радиус, постараться придать международную оборотоспособность продукции объемно-модульного домостроения).

Главная задача сборного «пре-фаба» — предельно упростить и ускорить процесс сборки при сохранении высокого качества собранного дома, не меньшего, чем в условиях заводской сборки.

Фактически, это дилемма, которая обусловила появление и развитие в мире двух направлений: объемно-модульного «пре-фаба» и «пре-фаба» для ускоренной сборки на месте строительства.

И у них одна цель — найти оптимальное решение, которое бы позволяло снизить **сроки и расходы** на строительство и при этом не удорожать этапы транспортировки и производства при сохранении качества. И практика показывает, что это решение не может заключаться только в одних конструктивных вопросах, но и в технологических, логистических, монтажно-сборочных, организации бизнес-процессов.

Здесь следует особо обратить внимание на инвестиционные затраты — prefab-технологии существенно дороже в производственной части по сравнению с «традиционными» низкоС производительными производствами «классических» строительных материалов и компонентов для применения в on-site процессах на стройплощадке. Prefab технологии требуют принципиально новой организации производства — высокой индустриализации технологических и операционных процессов с возможностью их частичной или полной автоматизации, наличия высокотехнологичного специализированного **капиталоемкого** оборудования с ЧПУ и роботизированных комплексов. Это необходимо для достижения максимальной производительности труда и минимизации производственных издержек — снижения себестоимости этапа pre-fab как минимум до уровня издержек «классических» технологий производства стройматериалов за счет практически полного исключения ручного труда и обеспечения высочайшей точности изготовления изделий.

Аналогичные процессы происходили в автопроме, самолето- и кораблестроении, производстве микроэлектроники, компьютеров, телефонов, аудио- и видео аппаратуры, где типизация процессов и модульность применения конструкций (даже уникальных и единичных в своем исполнении, но полностью разработанных на программно-технологическом обеспечении с компьютерным BIM-моделированием (Building Information Modeling или Building Information Model) — информационное трехмерное моделирование/ проектирование здания)) стали важнейшим звеном научно-технической революции (НТР) современного этапа, привели к технологическому прорыву в этих отраслях и теперь называются Hi-Tech или «высокие технологии» и технологии Индустрии 4.0.

По оценкам всемирно известного канадского архитектора Ави Фридмена, «уже спустя десять лет роль и функции жилищно-строительных фирм заметно преобразятся. Жилые дома будут возводиться по технологиям, напоминающим автомобильный конвейер, из унифицированных панельных или модульных компонентов, спроектированных при помощи компьютеров».

Типичной картиной станет массовая подгонка предлагаемых моделей будущих жилых домов под индивидуальные требования заказчиков (*mass customization*) по японскому образцу. В современной Японии, лидере мирового жилищного домостроения, очень большое внимание уделяется жилищному строительству, которое ориентируется на конкретных заказчиков, например, среднестатистический японский домостроитель предлагает до 300(!) различных вариантов стандартного дизайна для фасадов и планов этажей (планировок) здания.

Как полагает Фридмен, «жилищно-строительные фирмы будут продавать на рынке «пакетные решения», модульные комплекты, собранные в заводских условиях в соответствии с предварительно выбранной заказчиками планировкой и транспортируемые в практически готовом виде непосредственно на место сборки».

Лидирующие позиции в секторе сборно-модульного домостроения на сегодняшний момент занимают шведские жилищно-строительные компании: история шведского сборного домостроения насчитывает уже более 75 лет, и сегодня в Швеции в среднем около 90 % новых домов строятся по prefab технологии. В Скандинавии признанным лидером в этом секторе является шведская фирма Alvsbyhus, продающая примерно 1500 сборных домов в год (ее годовой объем продаж – 125 млн долларов США).

Очень агрессивно сегодня продвигает за рубежом свои сборные концепт-дома (пока в основном в соседних скандинавских странах) и транснациональный шведский гигант IKEA, создавший совместное предприятие с другой известной шведской фирмой-застройщиком Skanska. Первый дом серии BoKlok (в переводе со шведского live smart, т.е. «живи умно») был построен ими в 1997 году, а уже в 2006 году IKEA сдала только в одной Швеции около 800 таких домов. В настоящее время IKEA выходит на британский и немецкий рынки и уже поставляет туда первые образцы своих сборочных домов.

IKEA предлагает два базовых варианта сборных домов: экономичную одноэтажную villa (данная серия поставляется только внутри Швеции) и более популярный двухэтажный L-образный дом с деревянной облицовкой, состоящий из шести комнат. Причем шведская компания стремится не только предлагать потенциальным клиентам варианты дизайна домов, но и возводить на их базе компактные жилые комплексы (таунхаусы).

Также довольно сильные позиции занимают в этом секторе и канадские домостроители (за период с 1994 по 2004 год общий объем продаж сборных

домов в Канаде вырос на 65%). Отметим, что даже «продвинутая» Япония, которая располагает целой сетью полностью автоматизированных сборочных домостроительных фабрик (таких, например, как Toyota's Prefab Housing Corporation), импортирует до 40% сборочных домов именно из Канады (ведущий экспортер сборных домов в Канаде – компания Britco)<sup>7</sup>.

Современная история XX века явно показала, что общества (страны, экономики, государства, компании) с большей капиталоёмкостью производства в долгосрочном периоде имеют тенденцию к более высокому уровню жизни. Примеры: Германия, Япония с полностью уничтоженной промышленностью после второй мировой войны, страны АТР, которые 20-25 лет назад взяли курс на индустриализацию промышленности и создание высококонкурентного развитым экономикам инвестиционного климата – Азиатские драконы (Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг), Азиатские тигры (Таиланд, Малайзия, Индонезия, Филиппины).

Prefab housing технологии смогут стать наиболее экономически эффективными в комбинации с off-site manufacturing сборкой и on-site монтажом на стройплощадке при резком повышении производительности труда и выполнении трех главных требований:

первое – производство типизированных/унифицированных строительных конструкций полной заводской готовности;

второе – максимальная автоматизация производственных процессов на основе оборудования с элементами машинного интеллекта (Индустря 4.0);

третье – обеспечение максимальной точности изготовления всей номенклатуры изделий.

Тем самым гарантируется сопряжение посадочных и последующая сборка, снижение логистической нагрузки на пути конструкций от завода к стройплощадке (идеальный вариант, когда конструкции становятся стандартным товаром) и минимизация трудовых, технологических и временных затрат на on-site операции на стройплощадке (идеальный вариант, когда монтаж конструкций при сборке домостроений осуществляется исключительно стандартными болтовыми соединениями с использованием гаечных ключей и гайковертов).

Реализация первого условия – это возможность стандартизации технологических операций и их формализация, а следовательно, максимально возможное снижение издержек и себестоимости. Выполнение второго условия позволяет снизить влияние пресловутого «человеческого фактора» в производстве, а его снижение гарантирует реализацию третьего требования – обеспечение максимальной точности конструкций, что, в свою очередь, опять

<sup>7</sup> По материалам: режим доступа: [http://rusdb.ru/dom/researches/inno\\_rdb/#3](http://rusdb.ru/dom/researches/inno_rdb/#3), Инновационное бюро «Эксперт», Виньков А., Имамутдинов И., Медовников Д., Оганесян Т., Розмирович С., Хазбиев А., Щукин А.

снижает влияние «человеческого фактора», но теперь уже на строительной площадке при сборке монтируемых конструкций.

Таким образом, очевидный плюс prefab houses (по крайней мере, тех их современных разновидностей, которые предлагаются сегодня компаниями-лидерами сборно-модульного рынка жилищного строительства) — это гарантия единого заводского контроля качества всех составных элементов домов на всех этапах создания дома, т.е. минимизация возможного влияния пресловутого «человеческого фактора» при непосредственном возведении объектов строительством (в данном случае — монтажом конструкций болтовыми соединениями).

Согласно оценкам британских специалистов, при эффективном использовании технологий MMC имеется возможность почти четырехкратного(!) увеличения совокупного объема строительства жилых домов по сравнению с традиционными on-site методиками (при одинаковом уровне трудозатрат непосредственно настройплощадке(!)).

Главное рыночное преимущество сборных домов по сравнению с традиционными домами заключается в резком сокращении сроков строительства. После того как все детали планировки будущего дома согласованы с заказчиком и смоделированы на компьютере с оптимизацией жизненного пространства внутри дома и вокруг него, его составные части собраны на фабрике (стандартный срок завода исполнения индивидуального заказа — 3-4 месяца, непосредственное сооружение дома «на месте» может быть осуществлено менее чем за месяц). Таким образом, полный срок строительства (от момента получения заказа до окончательной сдачи объекта заказчику) в среднем составляет около полугода (и это включая собственно изготовление конструкций как таковых).

Немалую роль в популярности сборно-модульных домов, в частности на Западе, играет, разумеется, и экологический аспект — практическое отсутствие строительного мусора на стройплощадке, использование заводами-изготовителями «зеленых» стройматериалов и т.д.

Однако все эти преимущества могут быть сведены к минимуму очень существенным общим недостатком всех представленных сегодня prefab технологий как таковых. Он заключается в том, что после согласования с заказчиком всех деталей планировки будущего дома его составные части требуют разработки чертежей деталировок, их расчета и, что самое главное и негативное — постановки всего набора конструкций на производство(!) для их изготовления.

Таким образом, каждый новый заказ требует «индивидуального пошива» — размещения данного уникального изделия (дома в виде разбрасовки, т.е. его составных конструкций) в производство (постановка на производство) что, по сути организации производственной операционной технологии, представляет собой примитивное стапельное производство (хотя и современное, универсальное производство), которое не может быть индустриальным в принципе, а по маршрутизации производственных процессов (от сырья до готового дома)

является сходящимся типом производства. Продукция такого производства – это либо уникальные «штучные» изделия – каждый комплект конструкций для дома изготавливается сугубо под конкретного заказчика (это дорого и долго – 3–4 месяца) и может быть востребован в очень узком сегменте рынка – элитное жилье, либо в лучшем случае – мелкосерийные изделия – однотипные дома (только по типовому проекту), которые могут удовлетворить потребности, опять же, узкой и специфичной ниши рынка социального жилья. Все это полностью исключает как индустриализацию и массовость производства, так и автоматизацию технологических операций и снижение себестоимости. И, что самое важное, технологически ограничивая разнообразие на конечном этапе производства, когда конструкции конкретного дома уже поставлены на производство на эти 3–4 месяца, а производственные мощности и производительность труда имеют строго конечные параметры, резко снижаются маркетинговые возможности (заужается спросовая ниша) и реакция на потребительский спрос (невозможность удовлетворения спроса в других или вновь открывшихся сегментах рынка). Также ухудшается реакция на конъюнктуру исходного сырья, материалов и комплектующих, поскольку переобучение персонала на ручных операциях и их большое количество в технологии (т.к. в стапельном универсальном производстве исключена автоматизация) резко усложняют внедрение новых операционных технологий (хотя и позволяют оперативно их маршрутизировать, что, однако, требует высокой квалификации сборщиков), а это напрямую приводит к высоким производственным издержкам и, как следствие, существенно повышает себестоимость конечного продукта.

Таким образом, текущее состояние и внедрение на рынок существующих *prefab houses* возможно только для развитых экономик с наличием спроса либо в дорогих сегментах домостроения, либо при заинтересованности государства в дешевом типовом домостроении в больших объемах, что также возможно только при наличии «длинных» дешевых денег в экономике.

Несмотря на активную пропаганду многочисленными сторонниками сборно-модульных домов разнообразных достоинств этого вида жилищного строительства, у него имеется и целый ряд очевидных недостатков.

Так, пока весьма ограничены возможности выбора клиентами «экстерьера» (архитектурно-планировочных решений, прим. автора) здания (минимальный уровень общего конструкционного разнообразия), очень слабо развит также сегмент элитного сборного домостроения. Основной целевой рынок «сборщиков» – безусловно, семьи с низким и средним уровнем дохода (скажем, условный диапазон суммарных годовых доходов таких целевых семей, называемый руководством IKEA, составляет 22,250–51,920 евро).

Отнюдь не является сильной стороной сборно-модульного домостроения и базовая экономическая составляющая вопроса. С точки зрения сравнительной себестоимости строительства сборных домов и домов, возведимых по традиционным технологиям (панельным, блочным и т.п.), *prefab houses* в своем

большинстве, как это ни странно, пока в среднем несколько проигрывают конкурентным методикам. Согласно недавнему исследованию британского домостроительного рынка, проведенному в 2005 году UK National Audit Office, в среднем себестоимость строительства жилых домов по методикам ММС оказалась на 20-25% выше, чем у стандартных панельных домов. В то же время авторы данного исследования уточняют, что этот разрыв по себестоимости практически нивелируется с ростом этажности жилых домов<sup>8</sup>.

Устранение указанных системных недостатков существующих современных строительных технологий, ориентированных на prefab строительство, можно реализовать на базе основополагающего принципа, который лежит в сфере организации производства строительных конструкций на заводе-производителе, основанном на поточном конвейерном массовом производстве типовых унифицированных стандартизированных и сертифицированных изделий (имеющих типовые конструктивные характеристики), которые представляют собой элементы конструктора для домостроения, из которых можно собрать дом с любым «экстерьером» (конструктивным разнообразием, см. выше), любой площади и этажности с неограниченным выбором потребительских свойств и характеристик и обеспечивает применение широкого спектра маркетинговых инструментов и формирования складских запасов готовой продукции завода-производителя и сети дилеров.

При таком подходе к организации цикла factory built housing (заводское домостроение) может обеспечиваться максимальная на сегодняшний день эффективность реализации этого основополагающего принципа.

Производство принципиально нового продукта на болтовых соединениях должно представлять собой поточный конвейерный тип массового производства элементов конструктора для домостроения. При индустриальном массовом производстве типовых унифицированных сборочных единиц, представляющих собой принципиально новый продукт на болтовых и/или коннекторных сборках, срок исполнения заказа в производстве сводится к сроку формирования элементов домокомплекта и их отгрузки с компьютеризированного склада-робота, что занимает не 3-4 месяца, а несколько часов, поскольку каждые 58(!) секунд может быть произведена одна prefab-панель. В пересчете на квадратный метр – каждые 98 минут производственного времени изготавливается количество конструкций, из которых за 2(!) дня настройплощадке off-site manufacturing может быть собрана «коробка» дома площадью в 100 кв. метров.

При этом достигается, как и при любом массовом производстве, минимальная себестоимость и максимальная добавленная стоимость конечной продукции. Эти параметры улучшаются при использовании эффекта масштаба

<sup>8</sup> Режим доступа: [http://rusdb.ru/dom/researches/inno\\_rdb/#3](http://rusdb.ru/dom/researches/inno_rdb/#3), Инновационное бюро «Эксперт», Виньков А., Имамутдинов И., Медовников Д., Оганесян Т., Розмирович С., Хазбиев А., Щукин А.

(укрупнения) и организации производства в виде производственного кластера, включающего основные смежные типы производств, для сборки дома «под ключ» по принципу «Вселяйся и Живи!».

Все процессы осуществляются на основе облачных платформенных ИТ-решений (ОПР) – начиная от планировки будущего дома, его архитектурной разработки, инженерных сетей и их комплектации, сборки и выдачи спецификаций на комплект конструкций, поставки всех материалов и комплектующих смежных производств, отделочных материалов, сантехники, бытовых приборов, всех компонентов домохозяйства и т.д., и до организации работ на строительной площадке, сборки и сдачи дома «под ключ» заказчику, сопровождения дома на протяжении всего жизненного цикла и его утилизации. На базе ОПР также осуществляется акцепт заказа, его оформление и оплата. И это все вне зависимости от места нахождения заказчика и места расположения завода, складов конструкций и всех поставщиков и т.д. Таким образом, дом становится простым товаром длительного пользования (как, например, автомобиль) и снимается самый главный недостаток строительной индустрии – территориальная локальность домостроения и его крайне низкое логистическое плечо.

По своей сути, это совершенно новая модель, новая парадигма<sup>9</sup> в производственно-строительной отрасли малоэтажного домостроения и в ее бизнес-процессах, из которой возникают конкретные, но уже совершенно новые традиции. И эта модель на сегодняшний день потенциально сформирована спросом конечных потребителей (*«Iphone's users»*) в странах с развивающейся экономикой и принимаемая большинством людей, поскольку она обеспечивает развитие принципиально новой модели сфер жизни и деятельности человека и отраслей, опирающихся на малоэтажное жилье.

Новая модель построения технологии сводит к полному отсутствию для заказчика времени ожидания на изготовление домокомплекта – клиент приходит к продавцу и в режиме реального времени покупает готовое изделие – дом(!). Общий срок выполнения заказа, включая формирование заказа, логистику и монтаж конструкций в готовый дом на фундаменте «под ключ» (*«Вселяйся и Живи!»*), сводится к 10–15 дням(!)<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Парадигма (от др. греч. παράδειγμα, «пример, модель, образец» <παραδείγματος — «сравниваю») в философии науки – означает совокупность явных и неявных (и часто не осознаваемых) предпосылок, определяющих научные исследования и признаваемых на данном этапе развития науки, а также универсальный метод принятия эволюционных решений, гносеологическая модель эволюционной деятельности.

<sup>10</sup> Такой принцип «строительства» дома можно сравнить с покупкой автомобиля, как полноценного готового к эксплуатации изделия, с той лишь разницей, что «финишная сборка» дома Complex NOZOMI HBF осуществляется не на конвейере в цехах завода, а на территории покупателя. Этот подход «диктуется» логистикой поставок комплектующих. «Модернизация» дома осуществляется сродни автомобилю, когда у регионального дилера покупаются интересующие владельца опции – они все сертифицированы, имеют четко определенные условия применения и эксплуатации и позволяют владельцу улучшать потребительские свойства изделия на свое усмотрение, но в строгом соответствии с требованиями эксплуатации и безопасности.

Это становится возможным в новой парадигме, поскольку реализация любого типа заказов домокомплекта осуществляется без размещения заказа в производство (без постановки каждого изделия на производство), поскольку, как указывалось выше, из унифицированных конструкции (панелей, балок, стоек и т.д.) со склада готовой продукции завода-производителя/дилера на основе архитектурно-планировочных решений и компьютерного BIM-моделирования (Building Information Modeling или Building Information Model – информационное трехмерное моделирование/проектирование здания) и ИТ-платформы, осуществляется простая комплектация заказа по штрих-кодам комплектующих, укладка выбранных конструкций и систем здания в контейнеры, оформление сопроводительных документов и отправка заказчику по существующим логистическим маршрутам.

Таким образом, для завода-производителя максимально снижаются риски конструктивных нестыковок и их доработки «по месту» во время строительства-монтажа (все конструкции стандартизованы и изготовлены с высокой точностью); полностью отсутствует необходимость работать с заказчиком по предоплате для снижения рисков выкупа готового дома из производства (как в случае дома, изготовленного для конкретного покупателя).

Десятилетние исследования и анализ потребительских рынков Японии, США, Канады, Скандинавии, Китая, Восточной Европы, Центральной и Юго-Восточной Азии, применяемых в малоэтажном домостроении технологий позволяют оценить совокупную емкость рынка только в Азиатском регионе и Океании в 200 миллионов кв. м с выраженным инвестиционным порогом для индивидуального застройщика в пределах 15-20 тысяч долларов США.

Для удовлетворения этого колоссального потенциального спроса, уже существуют реальные предложения по производству принципиально новых продуктов на коннекторно-болтовых соединениях, например, технология деревянного домостроения Complex NOZOMI HBF («Complex Nozomi Home Building Factory», далее по тексту – Комплекс HBF).

Технология Комплекс HBF, помимо описанных выше конкурентных преимуществ в технологической, производственной, логистической и операционно-управленческой сфере, обладает еще и тем ключевым конкурентным преимуществом, что позволяет преодолевать покупателю исключительно низкий инвестиционный порог при покупке дома с одновременным удовлетворением всех характеристик спроса покупателя, реализуя еще одно ключевое проявление prefab housing ближайшей перспективы, такое как возможность для покупателя собирать свой дом (как изделие, готовое к сборке) собственными руками под руководством супервайзера или вообще самостоятельно по методичке (такой, своего рода, конструктор Lego для взрослых), начиная с любой площади и этажности дома с возможностью развивать дом по своему желанию. Для удовлетворения этой, уже сформировавшейся, потребности

покупателя, продукт Комплекс НВФ помимо индустриальности, обладает совокупностью новых эволюционных решений, объединенных в новое понятие «гибкая архитектура».

Назревшие проблемы и существующие разработки определили необходимость дифференциации архитектуры на статическую и динамическую.

Статическая архитектура – это проектирование, строительство и эксплуатация здания без изменений на протяжении всего срока его существования.

Динамическая архитектура в широком смысле связана с изменяемостью здания – движением, перемещением или трансформацией здания или его отдельных частей с целью его модернизации.

Исследователи выделяют два вида изменяемости: строительную и архитектурную.

Строительная изменяемость – это возможность приспособления здания к новым условиям эксплуатации путем функционально-пространственных или конструктивно-технологических мероприятий. Ее подразделяют на внешнюю и внутреннюю.

Первая предусматривает либо перемещение здания, либо его расширение. Вторая предполагает существование двух форм (универсальной и вариабельной) функционирования здания. Универсальное здание характеризуется многоцелевым использованием без конструктивных изменений, а вариабельное имеет возможности быстрого и легкого членения внутреннего пространства.

В основе строительной изменяемости лежит трансформация – совершенствование имеющихся физических свойств сооружения с помощью конструкций.

Архитектурная изменяемость подразумевает рассмотрение проектируемого объекта как сложной развивающейся системы.

Рассмотрение архитектурных объектов в развитии позволяет спрогнозировать будущую реконструкцию и сделать ее действеннее. В этом случае проектирование становится средством моделирования не только технических и конструктивных, но и социальных, экологических, организационных и других систем. При этом они приобретают приспособляемость, гибкость, развиваемость и экономичность. На этом уровне очень четко встает вопрос качества, так как главная проблема совершенствования заключается не в физическом росте, а в общих метафизических изменениях сооружения.

В основе архитектурной изменяемости лежат эволюция и адаптация – процессы приспособления имеющихся архитектурно-планировочных структур к новым условиям<sup>11</sup>.

Также выявлена потенциальная возможность технологии Комплекс НВФ в международной кооперации и разделении труда на основе региональной специализации производства, сбыта, финансирования, кредитования конечного

---

<sup>11</sup> УДК 725. 2; Москалева А.В. Гибкость в архитектуре общественных зданий / научный руководитель канд. архитектуры Гайкова Л. В. // Сибирский федеральный университет.

потребителя во взаимосвязанном процессе специализации отдельных стран, фирм и предприятий на производстве тех или иных компонентов продукта — домостроительного конструктора или его составных частей — панелей, перекрытий, стоек, крепежа, элементов и систем внутренних инженерных сетей, встроенной мебели, бытовых приборов и т.д. и т.п. — всего того, что входит в комплектацию современного дома и домохозяйства, а также в предоставлении услуг с кооперированием производителей для совместного создания конечной продукции — современного дома на основе ОПР Комплекса НВФ. Это позволяет добиться реализации прорывных экономических интересов и достижения комплексных экономических целей во взаимосвязанных направлениях — производственном, территориальном и социально-экономическом. «Экономический рычаг» составляет 1 к 15.

Следует обратить внимание, что на текущий момент промышленные предложения для данного сектора рынка домостроения практически отсутствуют, конкуренции нет и вхождение на рынок свободно.

В ответ на запросы рынка и для производства продукта Комплекс НВФ разработана собственно технология Комплекс НВФ, спроектированы технологические линии и специализированное оборудование, скомпонованы маршрутная и операционная технологии (в производстве и в строительстве/монтаже дома), рассчитано машинное время, разработана техническая документация домостроительных комбинатов и кластеров на их основе, разработана конструкторско-технологическая и комплектовочная документация элементов «домостроительного конструктора» нового продукта Комплекс НВФ.

Помимо чисто технико-технологических аспектов Комплекс НВФ, разработаны маркетинговые инструменты по продвижению и сбыту продукта Комплекс НВФ, опирающиеся на регулярный мониторинг и анализ банковского сектора потребительского кредитования, товарных потребителей и инвестиционного финансирования для создания производств. Проводятся исследования тенденций в строительном и девелоперском секторе, анализируются тенденции товарной логистики (в секторе товаров длительного пользования) и многое другое.

Продукт Комплекс НВФ, с начала разработки в 2006 году и по настоящее время, прошел апробацию в ряде стран с различными потребительскими предпочтениями, природно-климатическими условиями и географическими факторами, в том числе в Японии, Северном и Восточном Китае, Малайзии, на Алтае.

Таким образом, новый продукт Комплекс НВФ (включающий элементы конструктора сборного «пре-фаба» — панели, балки, стойки, узлы, крепежи, типовые и уникальные комплекты под любые архитектурно-планировочные решения и т.п.), полностью адаптирован к обращению на международных товарных рынках с учётом региональных специфик и обладает уникальными принципиально новыми потребительскими свойствами.

Стоит обратить внимание, что продукт Комплекс НВF также обладает уникальными товарными свойствами (характеристиками) массового универсального стандартизированного продукта.

Использование технологии Комплекс НВF в малоэтажном домостроении позволяет в развивающихся экономиках использовать комплекс именно товарных характеристик продукта Комплекс НВF для кредитования «короткими» деньгами в жилищном секторе (потребительское кредитование под реальный обеспеченный залог в виде конструкций Комплекса НВF, которые позиционируются как товар длительного пользования, полностью готовый к эксплуатации, имеющий все необходимые сертификаты, гарантийные обязательства производителя и т.д.).

Подводя итог, можно сказать, что прорывные решения в строительной отрасли должны одновременно обладать сложным взаимосвязанным комплексом финансово-экономических, производственно-технологических, архитектурно-конструкторских, транспортно-логистических, объемно-весовых, строительно-монтажных, маркетинговых, теплоэнергетических, экологических, эксплуатационных и потребительских свойств и характеристик в течение всего жизненного цикла – от заготовки сырья, производства, эксплуатации и вплоть до утилизации продукта потребления, а также организации всего комплекса бизнес-процессов. И, что самое важное и сложное, весь этот комплекс должен выполнить ключевое условие и решить ключевую задачу – обеспечить для потребителя (покупателя домокомплекта, дома, домовладения) уровень цен не выше инвестиционного порога при соблюдении всех необходимых стандартов и требований в жилищном строительстве на международных рынках, включая вопросы энергоэффективности и сейсмоустойчивости.

Такие решения могут быть обеспечены только теми технологиями, которые выступают эффективным интегратором всего этого комплекса свойств, характеристик, требований и условий и которые могут сделать домостроение доступным для массового покупателя, одновременно максимально удовлетворяя его потребительские предпочтения.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что из всего спектра технологий домостроения только крупносерийные и массовые производственные технологии «пре-фаб» в совокупности со строительными технологиями «офф-сайт» способны обеспечить необходимый прорыв.

**Valery Gandel** (e-mail: gandel@mail.ru  
Head of the project office (PM&E Office),  
General Representative for Europe  
Nozomi Marketing & Engineering Pte. Ltd. (Tokyo, Japan)

**Boris Kuznetsov** (e-mail: mskexport@gmail.com)  
Managing Director, Nozomi Marketing & Engineering Pte. Ltd. (Tokyo, Japan)

**Irina Koroleva** (e-mail: tereschenkoira@bk.ru)  
PhD in Economics, Deputy Director for Strategic Development  
Design Institute No. 6 (Moscow, Russia)

## A NEW PARADIGM IN A LOW-RISE HOUSING CONSTRUCTION

The article highlights the structure of consumer demand in the individual real estate market. Construction technologies based on "prefab housing" (construction of houses from prefabricated factory structures) are described. The transition from on-site manufacturing technologies (erection of houses directly at construction sites) to modern construction methods ("off-site manufacturing" house building) is described.

**Keywords:** individual developers, living conditions, the investment threshold, off-site, on-site, pre-fab, prefab housing, factory building construction, flexible architecture, economic, financial leverage, "short" money, "long" money.

**DOI:** 10.31857/S020736760012469-4

## **Требования к рукописям, представляемым для публикации в журнале «Общество и экономика»**

Содержание статьи должно соответствовать тематическим направлениям журнала, обладать научной новизной и представлять интерес для специалистов по соответствующей проблематике.

Объем рукописи не должен превышать 1,5 авторского листа (60 тыс. знаков).

Текст статьи представляется в формате Microsoft Word в соответствии со следующими параметрами: шрифт Times New Roman, размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5. Иллюстративный материал должен быть представлен в форматах **tiff, eps**. Отсканированные изображения должны быть с разрешением не менее 300 дпि для тоновых изображений и не менее 600 дпि для штриховых изображений (графики, таблицы, детали, выполненные чертежными инструментами).

Список литературы приводится в конце статьи в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания.

Статью должны сопровождать аннотация (5–10 строк) и ключевые слова на русском и английском языках.

К статье должны прилагаться **сведения об авторе** (авторах) с указанием Ф.И.О. (полностью), ученой степени, ученого звания, места работы, должности, сл. и дом. телефонов, электронного адреса.

Рукописи подлежат рецензированию.

Плата за публикацию с аспирантов не взимается.

Рукописи следует присыпать по адресу: [socpol@mail.ru](mailto:socpol@mail.ru)

### **Приглашаем авторов для быстрой и удобной подачи статей в журналы РАН воспользоваться редакционно-издательским порталом RAS.JES.SU:**

1) пройти процедуру регистрации (указать Ф.И.О., e-mail и задать пароль);

2) в меню «**Мои публикации**» станет активна кнопка «**Заявка на публикацию**», нажав на которую, Вы автоматически попадёте на страницу, где будет предложено внести всю необходимую информацию о статье;

3) можно оставить краткий комментарий в поле «**Комментарии для редактора**». Статья будет отправлена в редакцию сразу же после нажатия кнопки «**Отправить редактору**».

Подробная инструкция размещена по ссылке: <https://ras.jes.su/submit-paper-ru.html>

### **Оформить подписку на журнал “Общество и экономика” можно следующими способами:**

1. на печатную версию журнала можно подписаться на сайте ГАУГН-Пресс во вкладке Журналы РАН <https://press.gauhn.ru/journals-ras/oie/>;

2. на электронную pdf-версию журнала оформить подписку можно на сайте журнала <https://oie.jes.su/> или на редакционно-издательском портале Журналы РАН <https://ras.jes.su/oie>;

3. через подписной каталог Почты России.

Подписано к печати 20.04.2021 г.  
Тираж 150 экз. Зак. 12/4а. Цена свободная  
70\*100<sup>1</sup>/16. Уч.-изд. л. 17.5

---

Учредители: Российская академия наук,  
Международная ассоциация академий наук

Адрес редакции: 117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д.32, офис 1027.

Тел. (499)-128-79-16

E-mail: [socpol@mail.ru](mailto:socpol@mail.ru)

---

Издатель: Российская академия наук

20 экз. распространяется бесплатно

Исполнитель по контракту № 4У-ЭА-069-20

ООО «Интеграция: Образование и Наука»

105082, г. Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1, пом. 1314

Отпечатано в ООО «Институт Информационных технологий»

# ГАУГН-ПРЕСС

«ГАУГН-ПРЕСС» осуществляет свою деятельность на базе Государственного академического университета гуманитарных наук (ГАУГН) и научно-исследовательских институтов Российской академии наук социогуманитарного профиля в рамках их сетевого взаимодействия.



## КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

- формирование учебно-методических комплексов
- развитие научной периодики
- внедрение новых стандартов научной коммуникации



## ПРИНЦИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- интеграция науки и образования
- модульный характер актуализации гуманитарного знания
- сетевое взаимодействие научных и методических центров

## НАУЧНАЯ И УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА



## СЕТЕВАЯ ПЕРИОДИКА



По вопросам приобретения научной и учебной литературы, печатных изданий журналов Российской академии наук, а также оформления подписки на сетевую периодику обращаться по адресу [press@gaugn.ru](mailto:press@gaugn.ru)



### БАКАЛАВРИАТ

Экономика  
Экономическая логистика  
Менеджмент организаций  
Менеджмент в СМИ и рекламе



### МАГИСТРАТУРА

Экономика и управление наукой,  
технологиями и инновациями  
Общий и стратегический  
менеджмент



### АСПИРАНТУРА

Экономика

ЦЭМИ РАН — крупнейший центр отечественной и мировой экономической науки, собравший под своей эгидой целое созвездие блестящих ученых с мировыми именами. Теоретические дисциплины преподаются ведущие ученые, а практические занятия — специалисты бизнес-школ и консультанты по управлению, маркетингу и финансам.

Студенты факультета с первых дней могут проходить стажировки в ведущих научных институтах, принимать участие в различных проектах, международных симпозиумах и конференциях.

Выпускники факультета получают фундаментальную экономическую подготовку, умение квалифицированно разбираться во всех разделах и современных течениях экономической иправленческой науки, что дает им дополнительные преимущества для трудоустройства в органах государственного управления, коммерческих и консалтинговых компаниях, исследовательских центрах, рекламных и информационных агентствах, а также в сфере науки и высшего образования.

## 5 ПРИЧИН ПОСТУПИТЬ В ГАУГН



### ВЫДАЮЩИЕСЯ ПРЕПОДАВАТЕЛИ

Ученые из научно-исследовательских институтов РАН, включая академиков, членов-корреспондентов, докторов и кандидатов наук.



### ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ

Выпускники востребованы на рынке труда. Контракты с будущими работодателями устанавливаются во время практики.



### МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Некоторые лекции читают приглашенные специалисты из других стран. Большое внимание уделяется языковой подготовке.



### УДОБСТВО

Факультеты находятся в Москве в непосредственной близости от метро. Обучение в магистратуре и аспирантуре в основном проходит в вечернее время. Подать документы можно онлайн.



### СТУДЕНЧЕСКАЯ ЖИЗНЬ

Студенты ГАУГН могут участвовать в многочисленных студенческих клубах «Что? Где? Когда?», Клуб политического анализа, Китайский разговорный клуб и др.).