

УЧРЕЖДЕНИЕ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ РАН

УСЛУГИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ответственные редакторы
Л.С. Демидова
В.Б. Кондратьев

**Москва
ИМЭМО РАН
2010**

УДК 330.123.6

ББК 65.6

Услу. 755

Серия "Библиотека Института мировой экономики и международных отношений"
основана в 2009 году

Ответственные редакторы: Л.С. Демидова, В.Б. Кондратьев

Авторский коллектив: к.э.н. Л.С. Демидова (Введение, гл. 1, 5, 6, 7, 16, Заключение), д.э.н. В.Б. Кондратьев (гл. 2), чл. –корр. РАН Н.И. Иванова (гл.3), д.э.н. Н.П. Иванов (гл. 4), д.э.н. И.М. Осадчая (гл. 5), д.э.н. В.П. Караваев (гл. 8), д.п.н. И.М. Куклина (гл. 9), д.э.н. Я.М. Миркин (гл. 13), к.э.н. М.Б. Кольчугина (гл.10), Шульцева В.К. (гл. 11), к.э.н. И.С.Онищенко (гл. 12), к.и.н. Э.С. Гребенщиков (гл. 14), к.э.н. И.В. Кириченко (гл. 15).

В подготовке рукописи к изданию принимала участие М.А. Малинина

Услу 755

Услуги в современной экономике / Отв. ред. – Л.С. Демидова В.Б. Кондратьев. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – с. 342,

ISBN 978-5-9535-0246-7

Работа представляет комплексное исследование многоплановой трансформации сектора услуг и его отраслей в развитых странах за три последних десятилетия. Определяются технологические, институциональные, структурные, внешнеэкономические причины новых тенденций и явлений. В центре анализа – качественные и структурные аспекты преобразований. В результате усложнение функций и изменения ряда родовых черт производства услуг, развития новых и обновления традиционных отраслей кардинально меняются основные характеристики сектора и возрастает его социально-экономическая роль. На центральное место в его составе, как и во всем хозяйстве, выдвинулись наукоинтенсивные услуги – информационные, профессиональные, финансовые и др. и социальные услуги – здравоохранение, образование, социальная помощь. Сектор услуг в новом формате ориентирован на потребности постиндустриального развития и вносит решающий вклад в его ключевые параметры – рост производства, занятости, эффективности и конкурентоспособности хозяйства, развитие человека, качество жизни и социальных отношений, стимулирует прогресс технологий, инновационную активность. Результаты анализа проецируются на ситуацию в секторе услуг России.

Services in the modern economy. The study represents a comprehensive analysis of the many-sided transformation of the service sector industries in developed economies in the last three decades. Authors consider moving forces – technological, Institutional, external – behind new tendencies and processes. Special emphasis is placed on the qualitative and structural aspects of the changes. The functional complication, modification of some basic features of service production, rapid expansion of the new and renewal of traditional services led to the transformation of the main characteristics of service sector and noticeably raised its economic and social role. Big group of R&D-intensive services – informational, professional, business, financial, health, education etc. – were drawn to the central positions in the sector as in all economy. The service sector in its modern format is oriented to the challenges of the postindustrial development and contributes greatly to its key parameters such as growth of economy, employment, efficiency, competitiveness, human development, quality of life and social relations, stimulating technological and other innovations. Results of researches concerns also perspectives of development and modernization of service sector in Russia.

Публикации ИМЭМО РАН размещаются на сайте <http://www.imemo.ru>

ISBN 978-5-9535-0246-7

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
Введение	4
Раздел I. <u>Новые тенденции и структурные сдвиги в производстве услуг</u>	10
Глава 1. Динамика и структура сектора услуг	10
Глава 2. Интеграция нематериальных и вещных элементов современного производства	43
Глава 3. Инновационное развитие и сектор услуг	57
Глава 4. Занятость в секторе услуг	85
Глава 5. Реформы услуг государства	110
Глава 6. Тенденции динамики производительности	132
Глава 7. Глобализация рынков услуг	152
Глава 8. Прямые иностранные инвестиции на рынках услуг	178
Раздел II. <u>Преобразования в отраслях услуг</u>	194
Глава 9. Услуги некоммерческого сектора	194
Глава 10. Система образования	214
Глава 11. Инфокоммуникационный комплекс	236
Глава 12. Информационные услуги	261
Глава 13. Услуги финансовой сферы	287
Глава 14. Услуги страхования	302
Глава 15. Розничная торговля	318
Глава 16. Сектор услуг в российской экономике	338
Заключение	354

Введение

Важнейшая структурная характеристика современной развитой экономики – высокая доля или преобладание в ее составе многочисленных видов и отраслей услуг. Это – результат фундаментальной закономерности – опережающего роста нематериальных элементов общественного производства в ходе его исторической эволюции.

В длительной ретроспективе позиции услуг в хозяйственной структуре расширялись непрерывно, хотя и неравномерно, за исключением периодов войн или других крупных катастроф, отвлекавших ресурсы на другие цели. Этот сдвиг в структуре экономики – не простое перераспределение ресурсов и продукции в направлении услуг, а процесс качественного порядка, обусловленный постоянным усложнением потребностей населения, производства, общества и расширением возможностей их удовлетворения. В ходе поступательного движения сектора услуг постоянно умножались его функции, усиливалось воздействие отраслей на экономику, социальную сферу и многие другие аспекты жизнедеятельности общества. В каждой из стран количественные и структурные параметры сектора, как и его доля в хозяйстве, определялись общими условиями развития, совершенствовались по мере вызревания внутренних предпосылок. К концу первого десятилетия XXI в. доля услуг в мировом ВВП достигла 70%, в ВВП развивающихся стран – превысила 50%; в хозяйстве развитых странах этот сектор занимает доминирующие позиции, составляя 72–75% ВВП.¹

Разработка проблематики сферы услуг ведется в Институте длительное время, начиная с публикации в 70-х гг. прошлого века коллективных монографий «США: сфера услуг» (М. Наука, 1971), «Особенности процесса накопления капитала в развитых капиталистических странах» (М. Наука, 1979) «Сфера услуг в Японии» (М. Наука, 1975) и ряда других. В пионерных и смелых для того времени исследованиях ученых Института Е.А.Громова, В.В.Зубчанинова, Я.А. Певзнера, В.Б. Рамзеса, С.М. Загладиной и других содержались выводы о растущих масштабах и роли нематериального производства, теоретической несостоятельности господствующей в советском обществе того времени трактовки характера труда в услугах, как непроизводительного, о неразрывном единстве двух сфер хозяйства, как первостепенного условия его динамизма и эффективности и т.д. Исследование этой темы было продолжено в коллективной монографии «Сфера услуг США: новые явления и тенденции» (М. Наука, 1985), публикациях по проблемам развития сектора и его отраслей в отдельных странах, где прослеживался процесс дальнейшего расширения, функционального и структурного усложнения и повышения хозяйственной значимости третичного сектора в зарубежных странах.

Интерес к этой проблематике в настоящее время диктуется масштабами, глубиной и характером преобразований отраслей услуг на протяжении трех последних десятилетий (до наступления финансового кризиса). Системный кризис 70-80-х гг. прошлого века завершил по существу индустриальную эпоху, а переход экономики и общества развитого мира на постиндустриальную стадию придал новые импульсы динамике сектора услуг, его развитию, как системообразующего сектора хозяйства. Многосторонняя трансформация в последующие три десятилетия резко усиливает воздействие услуг практически на все стороны современного развития. Более того, преимущественно в услугах концентрируются

¹ World Development Report. 2009. P. 210.

новые тенденции и изменения, отличающие новую фазу общественного развития от индустриальной.

В самом деле, услуги преобладают в структуре информационно-коммуникационного комплекса, крупного и инновационного компонента технологической базы постиндустриальной экономики. Усиливается роль инвестиционной функции сектора: нематериальные формы накопления в единстве с материальными инвестициями в возрастающей степени определяют ход и результаты воспроизводственного процесса. Отрасли услуг динамично и в многообразных формах интегрируются в экономику знания: высокими темпами растут расходы на научные исследования и разработки (ИР), ряд их наукоинтенсивных видов, действующих в инновационном режиме, наряду с индустрией высоких технологий, входит в движущее ядро современного хозяйства. Быстро расширяется сфера производства научного знания, а целый ряд услуг выполняет функцию освоения и распространения его результатов. С услугами связаны наиболее серьезные подвижки в процессе глобализации: они не только опосредуют внешнеторговый оборот, но и значительно пополняют объемы трансграничного движения продукта, капитала, рабочей силы и т.п. Выполнение отраслями услуг функций развития человеческого капитала и научного обеспечения производства выдвигает их в современной экономике в ряд главных источников экономического роста, первостепенного условия эффективности и конкурентоспособности стран на глобальном рынке. От масштабов и качества сервисных отраслей ныне критически зависит социальный и гуманитарный прогресс общества: развитие человека, качество жизни населения и социальный климат в отдельных странах и в мире.

В постиндустриальной экономике более рельефно выражена одна из основополагающих характеристик производства, определяющая его эффективность, – все более глубокая интеграция двух форм его форм – вещной и нематериальной. Постоянно усложняются межотраслевые связи двух секторов: в услугах повышаются уровень и качество материального оснащения и обеспечения, расходы на услуги становятся все более крупной статьёй общих издержек отраслей материального производства. Идет процесс интенсивного взаимопроникновения и взаимовлияния двух форм продукта в производственных процессах, в рамках хозяйственных объединений, фирм и других структур; неразделимы они в новых технологиях, в частности в составе информационно-коммуникационного комплекса.

В предлагаемой читателю монографии содержится анализ масштабной трансформации сектора в последние десятилетия, выводящей его на новую траекторию развития. Исследуются факторы ускорения роста, изменения в характере продукта и результативности производства, основные направления и эффекты воздействия на параметры постиндустриальной экономики.

Современный сектор услуг структурно крайне разнороден, представлен множеством видов деятельности, которые объединяются рядом общих характеристик. В отличие от материального производства продукт труда во многих услугах не принимает предметную форму, выступает в виде полезного эффекта, а производство и потребление часто совпадают во времени и пространстве. Следует отметить, что под влиянием ИКТ, усложнения производства и других факторов более или менее четкие в прошлом различия между вещным продуктом и услугой заметно размываются, и целый ряд услуг частично утрачивает такую родовую характеристику, как неотделимость процессов производства и потребления. Сегодня профессиональные, финансовые, медицинские, образовательные,

рекреационные и другие услуги в одних случаях остаются фиксированными по месту и во времени, в других – передаются на расстояние в режиме реального времени, в том числе в виртуальном пространстве. Это обстоятельство наряду с появлением многих новых видов сервиса и дифференциацией традиционных усиливает значительный и в прошлом разнородный в классификации хозяйства и прежде всего самого сектора услуг в научной литературе и публикациях государственных учреждений, международных организаций и т.п. и порождает острую дискуссию по этой проблематике². Тем не менее, в официальных системах национальных счетов и статистики сохраняется прежний подход: производство подразделяется на крупные сектора – первичный, вторичный и третичный, причем последний отличается наиболее быстрой дифференциацией и обновлением отраслевого состава.

В монографии сектор услуг рассматривается в широком охвате, в соответствии с отраслевой классификацией, принятой в системах национальных счетов, службах финансовой отчетности и статистики большинства развитых государств и международных организаций. В его состав входят следующие крупные отраслевые группы: транспорт и связь; розничная и оптовая торговля; операции с недвижимостью, услуги финансовой сферы и страхования; профессиональные и деловые услуги; услуги массового питания и гостиничного сектора; бытовой сервис и сфера развлечений; социально-культурные услуги; услуги государственного аппарата и некоммерческих организаций. К разряду услуг относится и научная деятельность, однако ее выделение в отраслевую группу крайне затруднено раздробленностью ИР между бизнесом, государственными и другими организациями, высшими учебными заведениями. В отраслевых классификациях эта сфера представлена частично, преимущественно небольшими по масштабам услугами специализированных фирм, занятых научными разработками, научных лабораторий, экспериментальных служб и т.п. Отрасли услуг, таким образом, не образуют единого комплекса, тем не менее, все это функциональное и структурное многообразие объединяется в крупное хозяйственное подразделение не только формой конечного продукта в виде конкретной деятельности, но и целым рядом общих черт и закономерностей, не свойственных материальному производству, а их изучение имеет наибольший научный и практический интерес.

Данное исследование концентрируется на исследовании экономических аспектов сектора услуг и построено на материалах развитых стран, где услуги достигли крупных масштабов, и оказывают особенно сильное влияние на хозяйство и социальные процессы. В работе над монографией использован обширный массив зарубежных научных публикаций, как общего характера, так и касающихся тех или иных сторон развития рассматриваемого сектора и его отдельных отраслей.

² При обсуждении концепции и методологии системы национальных счетов в развитых странах предлагается перейти на трехзвенную классификацию хозяйственной деятельности и продукции, разделяя их на вещные и невещные продукты и услуги (*tangible goods, intangible goods, services*) или на вещные продукты, информационные продукты и услуги (*goods, information products, services*). В последнее время в рамках сектора все чаще обособляются сетевые отрасли и собственно услуги, а первые наряду с здравоохранением, образованием образуют инфраструктурное подразделение хозяйства. По разным критериям разграничиваются виды деятельности и научных публикациях. Теоретики постиндустриализма Г.Канн (H.Kahn) и Д.Белл (D.Bell) и другие исследователи выделяют в общественном производстве четыре сектора, при этом в последний каждый из них включает разный набор услуг – финансовых, страховых, социальных. Актуальная проблема гармонизации и унификации разных подходов по-прежнему ждет своего решения.

Следует отметить, что после всплеска в 60–70е гг. разработка проблематики экономики услуг долгое время не привлекала должного внимания научного сообщества, не в последнюю очередь из-за скудости и ненадежности статистической базы. В последние годы отмечается всеобщее повышение интереса к изучению самых разных аспектов сферы услуг, как крупного и системообразующего сектора современного хозяйства. Научные подразделения международных организаций, национальных государственных служб, известные научные учреждения и исследователи в развитых странах (OECD, EC, World Bank, International Monetary Fund, International Labour Organization, World Trade Organization, U.S. National Bureau of Economic Research, Brookings Institution и т.д.) включают в тематику работ широкий спектр проблем сервисной экономики - методологических подходов к категории нематериального производства и накопления, определения их масштабов и структуры, механизмов воздействия на инновации, процесс глобализации и т.п. Большое место отводится изучению производительности и эффективности на уровне сектора и отдельных отраслей, разработке и тестированию измерителей, стимулов и ограничителей роста. Особенно активно проводятся межстрановые сопоставления и т.п.

В центре научных исследований – отраслевая тематика, особенно малоизученные, сложные и крайне актуальные вопросы экономики социальных услуг – здравоохранения, образования, культуры, а также государственного (общественного) и некоммерческого секторов. Для изучения проблематики развития услуг особую ценность представляют крупный массив конкретной информации и научные разработки по США: страна неизменно лидирует по ключевым параметрам развития сектора, которые служат ориентирами для других стран.

Изучение многофункциональной и многоотраслевой сферы весьма осложняется, как уже отмечалось, несовершенством отраслевых классификаций, где услуги во многих странах представлены к тому же весьма скромно, своевременно не выделяются быстро растущие и перспективные отрасли. Серьезны дефекты статистики: неполнота или просто отсутствие важнейших данных, их несопоставимость по странам, и просто неспособность многих общепринятых индикаторов, разработанных применительно к специфике материального производства, адекватно отобразить стремительно меняющийся и сложный мир нематериальных субстанций. Благодаря интенсивной работе на национальном и международном уровнях в последние годы положение в этой области улучшается, но такие дефекты, как недостаточность и противоречивость информации, как и ее несопоставимость по странам сохраняются, порождая расхождения во взглядах исследователей по тем или иным ключевым вопросам, важным для разработки экономических программ и политики. Трудности во многом связаны и со стремительным развитием принципиально новых процессов и явлений, в частности в виртуальном пространстве (операции в Интернете, конвергенция моделей информационных сервисов, издательский и медиа-бизнес, новые технологии в медицине), требующих осмысления, новых подходов и измерителей. Исследователи часто расходятся в интерпретации различных новаций и включают в научный оборот однотипные категории под разными терминами: по-разному определяются, например, современная стадия развития экономики, содержание таких категорий, как «неосязаемые активы», «интеллектуальный капитал», «нематериальный капитал», отрасли «высоких технологий» и т.п. Такого рода неопределенности и разночтения присущи и данной работе.

Главная цель предлагаемой монографии – изучение новых тенденций и явлений в развитии сектора услуг в последние три десятилетия, лежащих в основе его многоплановой трансформации. Анализируется комплекс факторов – новые технологии, прежде всего ИКТ, институциональные реформы, структурно-организационные изменения, которые в тесном взаимовлиянии существенно усилили в рассматриваемый период действие долгосрочных источников опережающего роста сектора услуг и его общехозяйственную роль. Определяются важнейшие стороны трансформации услуг: переход отраслей на современную технологическую базу, функциональное усложнение производства, изменение под влиянием ИКТ природы продукта, интеграция в экономику знания, глобальные рынки, сращивание с материальной сферой хозяйства. Оценивается влияние преобразований на главные параметры сектора и отдельных отраслей, а также на результативность производства, измеряемую индикаторами производительности ресурсов и другими эффектами.

Другое направление исследования – определение вклада нематериального производства в постиндустриальную экономику: путей, механизмов и степени его воздействия на макроэкономическую динамику, структурные и качественные параметры хозяйства, на показатели экономической и социальной эффективности и конкурентоспособности национальных экономик. На материалах отраслей услуг раскрываются общие закономерности и движущие силы постиндустриального развития.

Важный аспект работы – анализ сектора услуг западных стран с позиций стратегии модернизации России. Вариант диверсификации экономики в направлении отраслей услуг не занимает в программах модернизации страны сколько-нибудь заметное место. Опыт развитых стран, между тем убеждает в том, что переход экономики на путь инновационного развития и достойная ее интеграция в мировое хозяйственное пространство при неразвитом секторе услуг маловероятны. Курс на реиндустриализацию также трудно реализовать в отсутствии развитых отраслей услуг, как традиционных, так и наукоинтенсивных, которые во многом определяют динамику и конкурентоспособность современной индустрии. В свете зарубежного опыта определяются наиболее серьезные изъяны российской сферы услуг и условия ее подтягивания к мировым стандартам. Российская тема в той или иной степени и форме присутствует практически во всех главах, поскольку авторы акцентируют внимание на тех сторонах зарубежной практики, которые необходимо учитывать при формировании в стране полноценной и эффективной сферы услуг.

В интересах более полного и всестороннего раскрытия темы исследования сектор услуг изучается в монографии на двух уровнях – агрегатном и отраслевом. В первом разделе анализируются общие для всех или большинства отраслей тенденции и процессы, во втором – отраслевая специфика метаморфозы рассматриваемого сектора. Рамки работы не позволяют охватить все или даже многие услуги (в классификации ВТО насчитывается около 160 их видов), основное внимание уделяется, поэтому, анализу крупных подразделений и отраслей. На примере ИКТ-комплекса и информационных услуг показаны отличительные черты новых отраслей услуг – инновационная природа, высокая динамика, технологическая и структурная специфика, роль в развитии рассматриваемого сектора, в информатизации производства и общества. Причины и формы стремительного развития услуг финансового блока, как и накопление немалых негативных эффектов, приведших к мировому кризису, – предмет исследования в соответствующих главах. В других главах раскрываются механизмы адаптации

сферы образования к требованиям постиндустриального развития, и феномен радикального обновления старейшей отрасли – розничной торговли, которая сегодня в целом ряде стран лидирует по динамике производительности и другим показателям, оказывает сильное воздействие на производство и сферу потребления. В работе отсутствует специальный анализ таких стратегических отраслей, как сфера здравоохранения, профессиональные и деловые услуги, но те или иные их стороны освещаются в главах первого раздела монографии.

На трансформацию услуг сильный отпечаток накладывает отраслевая и страновая специфика. Более интенсивно этот процесс выражен в экономике США, Великобритании, скандинавских стран, сравнительно слабее - в некоторых государствах ЕС, особенно южного региона. В монографии обобщается опыт многих стран, в том числе и с развивающимися рынками, выявляются наиболее существенные направления, тенденции и формы изменений.

Длительный и сравнительно благополучный для развитого мира период экономического роста был прерван кризисом глобального масштаба, который в той или иной степени поразил все отрасли услуг, хотя сектор в целом, за исключением финансовой сферы, понес меньшие потери, чем материальное производство. Кризисные явления не преодолены, и время покажет, сохранятся ли, что, на наш взгляд, наиболее вероятно, и на новом витке экономической динамики базовая закономерность преимущественного развития нематериального производства и его многостороннего воздействия на общественное развитие, или же мощный рывок сектора услуг в рассматриваемый период на фоне сравнительно монотонной многовековой эволюции был явлением временным и преходящим.

Авторский коллектив выражает искреннюю благодарность всем участникам обсуждения монографии за полезные советы и конструктивную критику.

Раздел I. НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В ПРОИЗВОДСТВЕ УСЛУГ

Глава 1. ДИНАМИКА И СТРУКТУРА СЕКТОРА УСЛУГ

На фоне векового опережающего движения производства услуг последние три десятилетия выделяются ускорением его динамики и укреплением позиций в структуре современной экономики: к началу второго десятилетия нового века в секторе услуг в развитых странах было сосредоточено 70–80% ВВП и общей численности занятых, более 2/3 капиталовложений и основного капитала, а также крупные объемы различных видов нематериальных активов. Еще более важна содержательная сторона развития сектора в рассматриваемый период. В результате многоплановых преобразований отрасли услуг поднялись на принципиально иной качественный уровень: изменились ряд родовых характеристик, ранее имманентно присущих производству услуг, его технологическая база, структурные пропорции, усложнились функции и т.д. На этой основе резко возросла общехозяйственная роль рассматриваемого сектора, усилилось его воздействие на источники и темпы роста современной экономики, ее структурные и воспроизводственные параметры, социальное развитие, конкурентные позиции стран в глобальной экономике. Предмет исследования в главе – новые явления и тенденции в отраслях услуг развитых стран, придавшие в последние десятилетия сильнейший импульс и динамике сектора, и его многостороннему обновлению. Рассматриваются также основные направления, формы и результаты воздействия на экономический рост и другие параметры современного развития.

1.1. Радикальные преобразования в сфере услуг

Расширение позиций сектора услуг в экономике, как одна из важнейших структурных закономерностей мирохозяйственного развития, обусловлена тесным взаимодействием фундаментальных закономерностей - поступательного движения производительных сил и «возвышения потребностей» по мере усложнения экономики и социальных условий, повышения уровня жизни, образования, культуры населения. В повседневности их действие проявляется в сравнительно быстром в тенденции росте потребительского и производственного спроса на услуги, как и социальных запросов населения. В каждый исторический отрезок времени влияние глубинных причин развития сектора услуг усиливалось или сдерживалось целым рядом экономических, технологических, социальных и т.п. факторов. В первые послевоенные десятилетия сильный импульс его динамике придавали такие массовые процессы, как автомобилизация, крупномасштабное вовлечение в производство женщин, урбанизация и перемещение жителей городских центров в пригороды. По мере взросления поколения, рожденного в первые послевоенные годы, систематически возрастали потребности населения в услугах образования, здравоохранения, социального обеспечения и обслуживания. На развитие этих сфер огромное влияние оказало формирование во многих странах «государства всеобщего благоденствия». Повышение ценности свободного времени также порождало дополнительный спрос со стороны населения на бытовой сервис, услуги культурно-развлекательного профиля и т.п. Под растущим давлением

конкуренции, особенно на глобальных рынках, бизнес всех отраслей все острее нуждался в услугах научной сферы, менеджмента, разного рода консалтинга, маркетинга, рекламы и т. п.

На количественные и другие параметры самого сектора услуг сильное влияние в первые послевоенные десятилетия оказала перестройка прежде крайне раздробленной рыночной структуры целого ряда отраслей. Крупный бизнес, и ранее занимавший видное место на рынках кредитно-финансовых услуг, транспорта, связи, киноиндустрии, довольно активно осваивал такие сферы, как розничная торговля и массовое питание, рекреация, гостиничный бизнес и т.д., используя в целях рыночной экспансии эффективные организационные модели – сетевые (цепные) системы, франчайз и т.п. Крупные фирмы завоевывали место на рынках новых услуг, часто стремительно вырастая из мелкого бизнеса.

Рассмотренные и ряд других долговременных традиционных причин и факторов расширения сектора услуг с конца 70-х гг. существенно дополнились воздействием новых процессов и явлений, которые сопровождали вступление развитой экономики в постиндустриальную стадию. Их совокупный результат – радикальные изменения целого ряда базовых, родовых характеристик, которые считались имманентно присущими производству услуг и его продукту. По странам ход и масштабы преобразований в рассматриваемом секторе заметно разнятся, тем не менее, на общем пестром фоне довольно четко прослеживается целый ряд новых тенденций и сдвигов, присущих большинству или многим видам услуг.

В комплексе инновационных по сути и универсальных перемен по значимости выделяется в первую очередь трансформация материальной базы рассматриваемого сектора – переход практически всех отраслей на современные технологии, сердцевину которых образуют информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). Совершившаяся в мире информационная революция для производства услуг имеет особое значение: если сфера действия предшествующих трансформационных технологий прорывного характера обычно ограничивалась отраслями материального производства, то информационные технологии действительно универсальны и востребованы во всех отраслях хозяйства. При этом принципиально важно, что в отраслях услуг они находят чрезвычайно благоприятную почву и, отвечая в полной мере специфике производства многих видов не вещного продукта, приносят особенно высокий эффект.

С ИКТ связан наиболее глубокий на протяжении всей эволюции сектора услуг прорыв по многим направлениям. Во многих отраслях ныне они образуют технологическую основу производственных процессов и операций. Перевод на электронные технологии и технические средства производства в услугах стало стратегическим направлением инвестиционной стратегии и практики бизнеса и других структур, а их эффективное использование – ключевым условием роста производства, рыночной экспансии, эффективности и конкурентоспособности. На рассматриваемые отрасли в настоящее время приходится основная или даже преобладающая часть общего спроса на компьютерную и информационную технику и технологии. Доля отраслей услуг в общих расходах мирового хозяйства на ИКТ в 2003-2007 гг. превышала, по оценкам, 75%. В США информатизация отраслей услуг в стране развивалась еще более интенсивно, и их доля в общих расходах бизнеса на компьютерное, периферийное оборудование и на софт в 2006 г. приближалась к 80%.³ Лидируют по затратам на ИКТ информационные и финансовые услуги, превосходящие по этому показателю обрабатывающую

³ Survey of Current Business 2003. Nov. P. 20. Statistical Abstract of the U.S 2009. P.502. табл. 8. главы 11 данной монографии.

промышленность. Не намного отстают от них профессиональные и деловые услуги, за которыми следуют здравоохранение, розничная торговля, аудит, инженерно-архитектурные и другие виды сервиса.

Воздействие ИКТ на рассматриваемую сферу особенно убедительно проявляется в создании и хозяйственном освоении Интернета, как инновационного механизма, само предназначение которого заключается в реализации широчайшего круга услуг. Интернет демонстрирует кардинально новую модель сервиса – выполнение операций в виртуальном пространстве и обладает колоссальным потенциалом развития и рыночной экспансии услуг, поскольку Сеть располагает глобальными возможностями для повышения их экономичности. Освоение Интернета, как и многих других прорывных инноваций особенно на начальных стадиях, идет стремительно, но далеко не просто, порождает множество проблем – технологических, экономических, социальных, правовых, этических и т.д. тем не менее через Интернет реализуются крупные объемы финансовых, информационных, профессиональных и деловых, образовательных услуг, торговли, медиа - бизнеса и т.д. Крупные и растущие объемы операций проводит через Интернет в целях сокращения транзакционных издержек бизнес всех отраслей хозяйства. Растет его популярность в удовлетворении потребительского спроса на самые разные услуги – от покупки товаров до услуг финансовой сферы, страхования, медицины, образования, рекреации; в виртуальное пространство переносится все более широкий круг услуг государства. В Интернете образовалось новое социальное пространство, весьма привлекательное для общения людей, расширения их контактов и взаимодействия.

Инновационный технологический прорыв оказывает сильнейшее влияние на многие параметры рассматриваемого сектора. Его отраслевой состав обогатился за счет нового блока услуг информационного профиля – коммуникационных, прежде всего мобильных видов связи, по созданию и предоставлению баз данных, обработке информационных потоков разного рода, разработке программного обеспечения (ПО), системной интеграции, обслуживанию и управлению компьютерных сетей и т.п. Стремительный прогресс ИКТ и их хозяйственного освоения сопровождался активной диверсификацией производства каждого из этих видов услуг.

Не менее значимый процесс – многоплановые изменения и функциональное усложнение традиционных видов услуг. Неузнаваемо преобразился финансовый сектор: резко возросли масштабы операций, разнообразие типов учреждений и набора услуг, появилось множество их новых видов, сформировались глобальные финансовые рынки. Радикально меняются материальная база, бизнес-процессы, организационно-управленческие принципы, методы обслуживания в торговле, на транспорте, в службе быта. На базе ИКТ перестраиваются образовательный процесс и методы, а компьютеры стали базовым материальным элементом всех видов обучения. На качественно более высокую ступень поднялась система охраны здоровья человека – профилактика и лечение заболеваний, фармакология, уход за пациентами и т.д. Высокие технологии утвердились в той или иной степени и в таких, казалось бы, далеких от техники видах деятельности, как библиотечное и музейное дело, театр, эстрада, масс-медиа, кинопроизводство и прокат и т.п.

Принципиальное значение для развития услуг имеет модификация под воздействием ИКТ ряда их родовых характеристик, таких как локальная привязанность производства, его совпадение с потреблением во времени и пространстве, невозможность для многих видов сервиса накопления, хранения,

передачи на расстояние. Снятие или смягчение такого рода временных и пространственных ограничений в производстве и реализации многих услуг означает возможность передачи продукта на расстояние на различных носителях, его потребления в режиме реального времени, сохранения в той или иной форме. Наибольшее влияние ИКТ оказывает на услуги, функцией которых является создание или передача той или иной содержательной информации - кредитно-финансовые, профессиональные и деловые, телекоммуникации, образовательные и ряд других. В ходе информационной революции оно распространялось на многие другие области – торговлю, транспорт, медицину, бытовой сервис, культурно-рекреационную сферу.

Технологический прорыв открывал для сектора услуг новые рынки, а рост масштабов производства способствовал экономии ресурсов и повышению эффективности. С устранением локальной привязанности и временных ограничений связаны стремительный в последние 2–3 десятилетия выход многих услуг в глобальное хозяйственное пространство и общее ускорение процесса глобализации. На новой технологической основе значительно повышается качество сервиса: расширился спектр вариантов потребительского выбора; более полно и точно учитываются предпочтения и запросы клиентуры; модели массового обслуживания дополняются или замещаются сервисом индивидуализированным и кастомизированным. Растущие потребности производства также удовлетворяются разнообразными услугами более сложного функционального содержания.

В числе первостепенных причин трансформации рассматриваемого сектора – институциональные изменения в ходе реформирования государства в развитых странах. Программами разгосударствления собственности, начало которым было положено в конце 70-х гг. в США и Великобритании, предусматривались в одних случаях демонтаж, в других - смягчение жестких систем регламентации хозяйственной деятельности, оправданных требованиями своего времени, но уже не соответствующих новым реалиям. Полное или частичное дерегулирование, как и приватизация, распространились на многие услуги, поскольку по причинам, известным в экономической теории, как провалы рынка (наличие информационной асимметрии, сильное воздействие экстерналий, монополизм, необходимость мер по социальной поддержке и охране здоровья населения, окружающей среды, обеспечению безопасности и т.п.), регулятивные ограничения на рынках услуг были более многочисленными и высокими, чем в промышленном и аграрном секторах. Накопившиеся к этому времени весьма серьезные дефекты государственного регулирования – излишне жесткая регламентация многих сторон деятельности, не всегда оправданная и часто диктуемая групповыми интересами, в сочетании с сильной локальной монополией - стали серьезным тормозом в развитии сектора услуг и, учитывая его крупные размеры, всей экономики. Высокие барьеры для вхождения на рынок новых производителей подавляли конкуренцию и другие стимулы к расширению бизнеса, повышению эффективности и качества обслуживания. Меры по ограничению размеров производства и набора сервисов, регулированию цен, времени работы предприятий, порядку их территориального размещения и т.д. не позволяли бизнесу в полной мере реализовать выгоды от масштабов операций или от синергии, усложняли и замедляли его адаптацию к требованиям рынка, прогрессу технологий, сдерживали инновации. Сравнительно более высоким уровнем регулирования в развитых странах выделялись транспорт, телекоммуникации, финансовые, профессиональные услуги и розничная торговля. В условиях прогресса технологий, изменений в характере спроса, совершенствования механизмов регулирования все более отчетливо проявлялись

неадекватность одних принципов и методов государственного вмешательства, устарелость других.

Программы приватизации и дерегулирования в разных странах заметно различались по темпам, масштабам и формам, при этом в англо-саксонских они отличались сравнительно большей интенсивностью и глубиной. В США на протяжении 2,5 десятилетий была реализована система мер по полной или частичной либерализации банковских услуг, дерегулированию транспортной инфраструктуры (авиа и автотранспорт, междугородные автобусные перевозки, железные дороги), отрасли телекоммуникаций, снят ряд ограничений в розничной торговле. Если в 1977г. на долю полностью регулируемых отраслей приходилось 17% ВВП, то уже к 1988 г. она снизилась до 6,6%⁴. Раскрепощение хозяйственного пространства приносило реальные плоды: на рынки вышло множество новых производителей; оживилась конкуренция, стимулируя инвестиции и инновационную деятельность; за счет новых сервисов расширялся их набор, улучшалось качество, существенно сокращались издержки и цены. На авиатранспорте количество компаний на внутренних маршрутах выросло с 15 в 1978г. до 32 в 2002г.; за счет снижения цен на авиабилеты только за 1977–1996 гг. на 40%, потребители ежегодно экономили около 14,8 млрд. долл.; возросла частота рейсов, расширился набор челночных и регулярных маршрутов. Значительно – за 1980–1999 гг. на 50% – снизились тарифы на железнодорожные грузоперевозки, а также на услуги автотранспорта. Еще более внушительным было удешевление услуг телекоммуникаций, особенно тарифов на дальние виды телефонной связи: с 1984 по 2000г. внутри штатов – на 54%, между штатами – на 64%.⁵

По пути институциональных перемен шли и другие страны. Одной из последних – только в конце прошлого века – в активную стадию дерегулирования вступила Япония. И здесь эти меры распространились преимущественно на услуги – электроснабжение (по национальной классификации отрасль относится к сектору услуг), телекоммуникации и автомобильный транспорт – и дали внушительный эффект. В каждой из отраслей отмечались рекордное снижение цен и резкий скачок спроса. В отрасли телекоммуникаций при 20-ти кратном росте количества мобильных телефонов цена на них упала на 60%. Оценивая потребительский эффект от реформы регулирования за 1995–2005 гг. в 17,6 трлн. иен, что равно 3,5% ВВП, эксперты подчеркивают, что наибольший эффект был получен в отраслях услуг. Упор на услуги сохраняется и в детально разработанной в 2007г. новой программе разгосударствления: среди 15 приоритетных сфер – образование и научные исследования, информационные отрасли, транспорт, здравоохранение, финансы и торговля⁶.

⁴ A .Alesma, S. Ardania, G. Nicoletti, F. Schiatarelli Regulation and Investment. NBER. Cambr. 2003. P. 2.

⁵ Economic Report of the President 2002. Wash 2002 P. 162, 163; OECD WP Product Market Competition and Economic Performance in the U.S. Paris. 2004. P.22.

⁶ R.S.Johns and T.Yoon Enhancing Productivity in the Service Sector in Japan. P.15,16.

Раскрепощение хозяйственной деятельности придало мощное ускорение производству услуг, но осуществлялось далеко не просто и приводило в ряде случаев к негативным последствиям. В США, например, в некоторых малонаселенных районах ухудшилось положение с транспортным и коммуникационным обслуживанием. К неоднозначным результатам в ряде стран приводили институциональные преобразования на железнодорожном транспорте. Но возникающие проблемы обычно становились объектом пристального внимания общества и со временем находили решение. В итоге политика приватизации и дерегулирования в рассматриваемом секторе, по оценкам экспертов, полностью себя оправдала, а в масштабах хозяйства способствовала более эффективной аллокации ресурсов и более полному удовлетворению потребностей производства и населения.

Мощным импульсом для развития многих услуг послужила крупномасштабная реструктуризация хозяйства ведущих стран в кризисные 70–80-е гг. Промышленные структуры, в первую очередь крупные – конгломераты, вертикально-интегрированные концерны – в целях повышения эффективности и конкурентоспособности и в поисках новых инвестиционных возможностей «выпрямляли» производственные линии, концентрировали внимание и ресурсы на основном или на новых производствах, освобождаясь в массовом порядке от непрофильных видов деятельности. В результате отпочкования активов такого рода, или практики аутсорсинга, на хозяйственное поле вышло множество самостоятельных фирм. В большей части они специализировались на сервисных операциях, и наиболее благоприятную среду нашли в сферах информатизации и компьютеризации, в профессиональных и деловых услугах – бухучета и аудита, консалтинга, научных исследований, занятости, логистики, маркетинга и рекламы, менеджмента, по связям с общественностью и т.п. Строго говоря, в ходе реструктуризации, особенно на ее начальном этапе, происходило простое перераспределение активов между двумя секторами хозяйства. Но отделившиеся структуры, опираясь на прогресс телекоммуникаций и логистики, как правило, быстро расширяли рыночные позиции, привлекали новую клиентуру, используя выгоды от масштабов и преимущества глубокой специализации. В расчете на многообещающие перспективы аутсорсинга эту сферу стало осваивать множество новых производителей. В результате реструктуризации хозяйства границы сектора услуг существенно раздвинулись за счет новых бизнесов, работающих на потребности производства.

За аутсорсингом сохраняется стимулирующая роль в развитии услуг и по завершении стадии активной реструктуризации индустриального сектора. Растет его использование в общественном секторе: государство, сокращая масштабы хозяйственной деятельности, приобретает по контрактам растущие объемы услуг у внешних поставщиков – бизнеса и некоммерческих организаций. По аутсорсингу частные фирмы выполняют во многих странах основные работы по информатизации государственных служб, включая использование Интернета, предоставляют аудиторские, бухгалтерские и другие услуги. Бизнесу передаются и такие сугубо бюрократические функции, как составление бюджетов разных уровней управления, сбор налогов, начисление заработной платы госслужащим и т.п. Частные и некоммерческие структуры все более активно привлекаются и к реализации государственных социальных программ, участвуют в управлении образовательными, медицинскими, пенитенциарными и другими учреждениями.

Перераспределение функций между основными секторами приводит к более рациональному использованию ресурсов: работники общественного сектора могут сосредоточиться на решении стратегических задач, а его контрагенты получают новые возможности расширения рынков. В ряду важнейших воздействий аутсорсинга на сектор услуг и все хозяйство – открытие рынков для нового бизнеса, прежде всего мелкого и среднего, способного найти место в удовлетворении, нередко только на первых порах, нишевого спроса.

Практика аутсорсинга интенсивно осваивается и компаниями самого сектора услуг. Углубляя специализацию или уходя с менее перспективных рынков, крупные фирмы освобождаются от тех или иных производств или создают отдельные подразделения, как правило, с высокой степенью автономии. Из состава аудиторских компаний часто выделяется консалтинг, в блоке информационных – более четко разграничиваются счетно-вычислительные услуги, разработка софта, услуги по системной интеграции, обслуживанию и управлению компьютерными сетями.

Следует отметить, что, несмотря на бурное развитие аутсорсинга услуг, в компаниях действуют по тем или иным причинам и разного рода соображениям, в частности стратегического порядка, собственные подразделения, которые чаще всего специализируются в области научных исследований (ИР), маркетинга, долгосрочного планирования и прогнозирования, разработки инвестиционных программ и т.п. Но при решении обычно более конкретных задач бизнес обращается к услугам сторонних поставщиков. Спрос современного производства на услуги удовлетворяются, таким образом, в самых разных формах, и компании принимают решения о целесообразности того или иного варианта – собственными силами или за счет аутсорсинга-, руководствуясь стратегией и рыночной конъюнктурой.

Развитие этой организационной модели сильно подтолкнуло интеграцию услуг в воспроизводственный процесс в качестве оборотного компонента общественного продукта. Если в прошлом продукция отраслей услуг в основном или значительной части предназначались для целей конечного потребления, то с изменением хозяйственных условий, источников экономического роста, усилением фрагментации общественного производства, в том числе и за счет аутсорсинга, их растущие объемы стали потребляться, как промежуточный продукт. В последние 3 десятилетия потоки услуг транспорта, связи, торговли, финансов, существенно пополнились продукцией крупного блока информационных, профессиональных и деловых услуг, в значительной части работающих на нужды бизнеса и других секторов. Соответственно возрастает доля промежуточного спроса в структуре реализации продукции рассматриваемых отраслей. В США, например, за 1998–2007 гг. в общих расходах производства на товары и услуги этот показатель вырос с 52 до 56%.⁷ В начале текущего десятилетия в развитых странах в производство направлялось более ¾ продукции транспорта и связи, 40% – финансовых и 60% – профессиональных и деловых услуг, а по динамике впереди идут телекоммуникации, компьютерные услуги, службы занятости и другие виды услуг бизнесу.⁸

⁷ Рассчитано по Survey of Current Business June 2009 P.48. Автор статьи M. Streitwieser подчеркивает, что «Анализ состава промежуточного продукта в хозяйстве США указывает на общий характер движения экономики, ее возрастающую ориентацию на услуги». Р. 44.

⁸ Anita Wolf. The Service Economy in OECD Countries .STI Working Paper 2005/3. Paris. 2005. Р. 21.

Практика опровергает, таким образом, довольно распространенное, особенно в российских экономических исследованиях, утверждение о преимущественной направленности производства услуг на удовлетворение конечного спроса и в частности социальных потребностей населения. В США за период с 1988 по 2000г. продажи услуг производству увеличились на 56%, потребительскому сектору – на 29%; численность занятых в услугах производственного назначения выросла на 88%, потребительского – на 49%, в услугах смешанного характера – на 34%. В результате доля услуг, направляемая в производство, повысилась за эти годы с 45 до 48%, на потребительский рынок – уменьшилась с 53 до 51% (их небольшая часть потребляется в госаппарате).⁹ То есть продукция сектора распределяется между конечным и промежуточным спросом примерно в равных долях.

Новое и весьма значимое явление с позиций источников роста сектора услуг в последние 2,5–3 десятилетия – существенное усиление роли науки и инноваций. Многие отрасли длительное время находились на обочине магистральных направлений научно-технического прогресса, а их производственная база совершенствовалась главным образом за счет внешних связей - с поставщиками оборудования, материалов, фирмами фармацевтической и химической промышленности т.д. Эффект такой модели технологического развития не мог быть высоким, поскольку смежники, если и учитывали производственную специфику услуг, то далеко не в полной мере. Обычная практика сводилась к адаптации к нуждам сервисных отраслей оборудования, материалов, инструментария общепромышленного назначения с теми или иными модификациями. В современной экономике эта ситуация меняется кардинально. Сегодня услуги втянуты в общий поток инноваций и научно-технологических преобразований, а целый ряд отраслей оказались в его центре.

Бизнес в услугах, как и в других отраслях, исходит сегодня в своей деятельности из тесной зависимости рыночного успеха от постоянного притока собственных инноваций, все более весомо дополняющих накопленный производственный и деловой опыт, а также нововведения, поступающие от смежников и другие факторы. Научные исследования и разработки становятся приоритетным направлением деятельности растущего числа фирм, а расходы на эти цели в рассматриваемом секторе стремительно увеличиваются и в последние 2–3 десятилетия по темпам превосходят промышленность. В период с 1995 по 2004г. среднегодовой показатель их прироста в Ирландии и Испании составил 20%, в большинстве других стран ОЭСР варьировал в диапазоне от 9 до 16%, тогда как в обрабатывающей промышленности не достигал 10%. При сопоставлении следует учитывать более низкую исходную базу в услугах, тем не менее, высокая динамика не вызывает сомнений. В середине текущего десятилетия доля рассматриваемого сектора в общих расходах бизнеса на ИР в ряде стран превысила 1/3, в Австралии и Новой Зеландии достигала 41%, в США – 36%, Дании и Норвегии – 35%, Чехии и Ирландии – 34%. Значительно ниже – на уровне 10% – этот индекс в Германии, Японии и Корее, что эксперты частично связывают с низким охватом услуг в соответствующих обследованиях.¹⁰

Показательно, что в целом ряде сервисных отраслей показатель наукоинтенсивности продукции, (отношение расходов на ИР к чистой выручке) ныне намного превосходит его среднее значение в обрабатывающей промышленности и частном секторе хозяйства. В США в 2005г. в разработке софта он составлял 21,9%,

⁹ Там же. Р. 144,145; Monthly Labor Review. 2002. April. PP. 5,8,11.

¹⁰ OECD. Science, Technology and Industry Outlook. 2008. Р. 24, 25.

услугах по системной интеграции и управлению информационными системами – 10,0%, в архитектурно-инжиниринговых – 9,4%, научно-исследовательских фирмах – 35,6%, тогда как в промышленности и обрабатывающей индустрии – соответственно 3,7% и 4,0%. Среди 1400 крупнейших компаний мира, ранжированных по индексу наукоинтенсивности в 2007г., 6-ое место занимали производители программного продукта и компьютерных услуг – 9,8%, 12-е место – медицинского оборудования и услуг – 6,8%, а возглавляли список фирмы, работающие в области фармацевтики и биотехнологий (15,9%) при среднем показателе, равном 3,4%.¹¹ В ряд лидеров в расширении ИР быстро выдвигаются фирмы профессиональных и деловых услуг, Интернет-компании и т.п.

Научные исследования активизируются и в традиционных отраслях, и некоторые из них быстро преодолевают средний порог наукоинтенсивности. Наиболее показательна ситуация в США, где затраты на ИР в розничной торговле – в 2001г. 24,3 млрд. долл. – были не намного меньше, чем в транспортном машиностроении, и выше, чем в химической промышленности, а индекс наукоинтенсивности отрасли – 5,3% –, превышал средний показатель по компаниям частного сектора и обрабатывающей индустрии.¹² В европейских странах отмечается быстрый прогресс в этом отношении услуг рекреации, гостиничного и медиа-бизнеса и т.п. Не безосновательно, на наш взгляд, высказываемое в научных кругах мнение о возможной в перспективе замене ИКТ в роли локомотива экономического роста биотехнологиями и рядом традиционных отраслей.¹³ В то же время анализ показывает, что интеграция услуг в экономику знания осуществляется при глубоких отраслевых различиях в уровнях и динамике ИР, и этот сектор по показателю наукоинтенсивности в большинстве стран уступает промышленности и частному сектору хозяйства.

В последние десятилетия явно изменилось отношение отраслей-смежников к запросам их потребителей в сфере услуг. Под давлением конкуренции и в целях сохранения крупных и растущих рынков они целенаправленно работают на их потребности, досконально изучают и максимально учитывают специфику каждого вида деятельности. Тематика, связанная с услугами преобладает в научных подразделениях компаний ИКТ, занимает все более заметное место и в других промышленных компаниях, ориентированных на поиск новых перспективных рынков, разработку инноваций прорывного характера. В исследованиях учитывается растущая интеграция и во многих случаях неотделимость материального продукта и услуги, а товары изначально разрабатываются в единстве с набором услуг.

Крупный и растущий вклад в развитие научного потенциала отраслей услуг вносит современное государство. Как и в индустрии, здесь практикуется софинансирование ИР. Доля госбюджета в расходах на совместные проекты в услугах скромнее, чем в промышленности, не в последнюю очередь из-за их сравнительно слабой вовлеченности в систему оборонного заказа, но растет довольно динамично. Бюджетные средства в основном направляются в частные научно-исследовательские центры и лаборатории, фирмы информационных услуг, прежде всего в сферу теле- и радиовещания и инженерно-строительный бизнес. Но главный канал воздействия государства на развитие ИР в услугах – бюджетное финансирование фундаментальных исследований в области естественных,

¹¹ European commission. The 2007 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. 2007. P. 15.

¹² NSF Research and Development in Industry 2000. Detailed Tables. Wash. 2003 P. 23, 24; Statistical Abstract of the U.S. 2004–2005. P. 516.

¹³ См.: European Commission. Monitoring Industrial Research: Industrial R&D. Economic and Policy Analysis Report. 2006. P.12.

общественных и гуманитарных наук. В этом отношении лидируют США, где расходы на эти научные направления увеличились за 1990–2007 гг. с 42 до 56% федерального научного бюджета. Безусловный приоритет отдается при этом сфере здравоохранения: при росте всех расходов федерального уровня на ИР за 1990–2007гг. в 2,4 раза затраты на здравоохранение увеличились в 3,4 раза и достигли 30 млрд. долл., что почти втрое больше расходов на космические исследования и вторая после расходов оборонного назначения позиция в научном бюджете. Страна расходует на ИР в сфере здравоохранения 0,22% ВВП, что выше, чем в среднем по странам ОЭСР- 0,11% и тем более в ЕС и Японии – в 2006г. соответственно 0,05 и 0,03%. Разрыв между странами, однако, сглаживается, если учитывать другие источники финансирования науки – медицинские центры, университеты, различные организации научного профиля и особенно фармацевтическую промышленность. При таком подходе к планке, установленной США, подтягиваются Швеция и ряд других стран.¹⁴ Результаты государственного финансирования естественных, гуманитарных, социальных наук, как, впрочем, и инженерных, выходят в той или иной степени на отрасли услуг, совершенствуя качество нематериальных ресурсов и производства, способствуя развитию человека и системы общественных отношений.

Выход целого ряда услуг на передовые рубежи прогресса знаний кардинально меняет их устоявшиеся характеристики. Разрушается миф о категорической несовместимости производства многих услуг с наукой, техникой, технологиями. Будучи в прошлом преимущественно потребителями науки и инноваций, сегодня они становятся их производителями и встраиваются в этом качестве в экономику знания, как ее интегральный элемент.

Рассматриваемые отрасли в целом не испытывали сколько-нибудь жестких ограничений со стороны традиционных источников ресурсного обеспечения. Потребности в капиталовложениях – а доля услуг повысилась в развитых странах за 3 десятилетия примерно с 1/2 до 2/3 общего объема частных инвестиций – покрывались за счет внутренних накоплений, кредитов, перелива капитала из других секторов хозяйства, значительного притока иностранных инвестиций. Не было особых проблем и с трудовыми ресурсами, несмотря на то, что интенсивная «технологизация» большинства отраслей не меняла их высоко трудоемкого характера, и они по-прежнему нуждались в масштабном притоке рабочей силы. Развитый рынок труда в общем удовлетворял запросы производства по численности и качеству рабочей силы – уровню образования, профессиональной подготовки и другим критериям. На протяжении трех предкризисных десятилетий доля сектора услуг повышалась в общей численности занятых всех стран и к 2007 г. самого высокого уровня – 75–79% – достигла в Австралии, Норвегии, Швеции, США и Великобритании. В среднем по странам ОЭСР за 1995–2007гг. она выросла с 64 до 70%.¹⁵

Наряду с новыми процессами не ослабевало действие основополагающих движущих сил производства услуг. На основе повышения уровня и качества жизни населения, диверсификации набора услуг расширялся потребительский спрос. В сфере конечного потребления также прослеживается сдвиг в направлении услуг более высокого класса. В бюджете домашних хозяйств расходы на традиционные виды коммунального, бытового и рекреационного сервиса – косметических салонов, прачечных и химчистки, ремонтных, мастерских, автообслуживания и т.п.

¹⁴ OECD STI Scoreboard 2007. A-8. Health-related R&D; Statistical Abstract of the United States 2009. Т. 455.

¹⁵ OECD in Figures 2009. P. 30.

относительно сокращаются в пользу образования, здравоохранения, культуры. Все более востребованы услуги специалистов в области семейных отношений, воспитания детей, финансовых и инвестиционных консультантов, дизайнеров помещений и земельных участков и т.п. Активным участником рынка стало государство, направлявшее на потребление услуг населением внушительные объемы бюджетных средств. Известный исследователь экономики услуг А. Вельфль (Anita Wolf) подчеркивает, что эффект расширения конечного спроса на услуги усиливался такими его особенностями, как «высокая эластичность спроса на ряд услуг по доходам, демографические изменения в обществе, а именно старение населения, и растущие объемы предоставления некоторых услуг в форме общественных благ».¹⁶

Анализ сектора услуг показывает, что и при безусловном сходстве основных направлений и форм многоплановых изменений он по-прежнему сохраняет национальную специфику, а страновые динамические и структурные параметры в той или иной степени отклоняются от общего тренда. По-разному складывалось по странам соотношение рассмотренных факторов экономического роста. В каждой из них на первый план в разные периоды выдвигались то или иные стимулы, но наилучшие результаты давали, как правило, глубина преобразований и их совпадение во времени. Высокие темпы роста экономики и услуг в рассматриваемый период в США, Великобритании, Новой Зеландии – во многом результат тесного взаимодействия технологических и институциональных сдвигов, реструктуризации экономики. В то же время пример Японии показывает, что промедление с институциональными реформами было одним из факторов торможения экономического роста, несмотря на впечатляющий прогресс страны в области информатизации хозяйства и услуг.

Различались по значимости и основные источники роста на отраслевом уровне. Так, исследователи финансового сектора на первое место среди них ставят не информатизацию и компьютеризацию, что казалось бы, не вызывает сомнений, а качество человеческого капитала, высокий профессионализм и творческий потенциал рабочей силы.¹⁷ Тем не менее, при явных страновых и отраслевых различиях в динамике услуг для современной стадии экономического развития характерны, во-первых, расширение позиций сферы услуг в экономике, и, во-вторых, быстро возрастающее сходство секторальной структуры производства в развитых странах (см. табл.1.1.)

В результате систематического опережающего роста нематериального производства экономика развитых стран функционирует как экономика услуг: доля этого сектора в ВВП в конце первого десятилетия XXI в. варьирует по странам в пределах 65–75% ВВП, в ЕС – составляет 72%. Из единообразной картины выпадает Норвегия, где вследствие открытия и разработки богатых нефтегазовых месторождений произошло перераспределение позиций между услугами и

¹⁶ A.Wolf. Op.cit. P.16.

¹⁷ Американские ученые T.Phillippon and A. Reshef решающую роль в развитии финансовых услуг отводят дерегулированию, раскрывшему огромный потенциал креативности и инновационности человеческого капитала, что в конечном счете и определило внушительный прогресс отрасли. «Вопреки общему мнению, компьютеры и информационные технологии вносят свой вклад, но более ограниченный». (См. NBER Working Paper Series WP 14644. Wages and Human Capital in the U.S. Financial Industry. By T.Phillippon, A.Reshef. Cambridge 2009.) Это заключение весьма примечательно в контексте последующих событий, когда сверхкреативность финансистов в отсутствии должного регулирования послужила одной из главных причин современного глобального кризиса

добывающей промышленностью. При оценке этой «аномалии» следует, однако, учитывать, во-первых, высокий уровень развития сферы услуг в предшествующий период, и, во-вторых, определенную стабилизацию пропорций в текущем десятилетии.

Таблица 1.1. Удельный вес секторов хозяйства в ВВП ряда стран, (%)

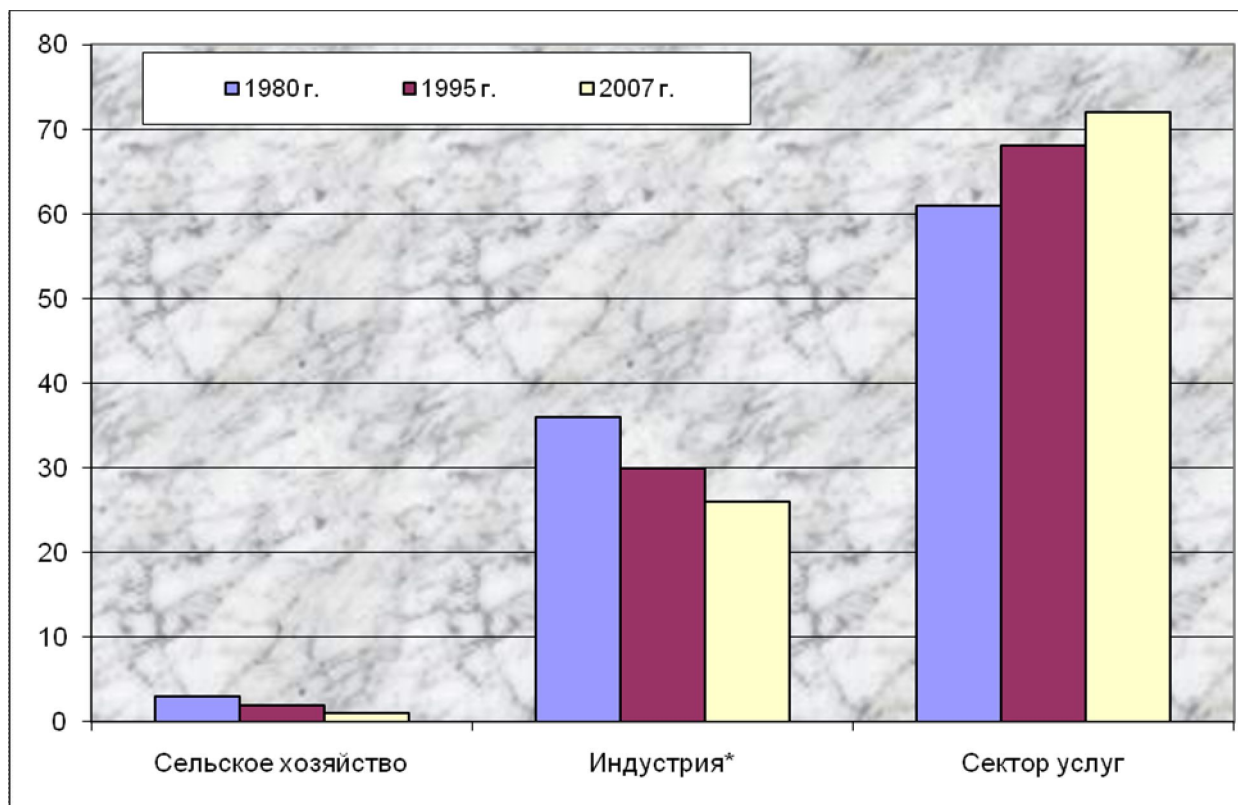
Страна	Сельское хозяйство			Индустрия			Услуги		
	1985	1995	2007	1985	1995	2007	1985	1995	2007
США	2,1	1,7	1,3	31,1	26,1	21,8	66,8	72,0	76,9
Великобритания	1,7	1,7	0,7	35,4	27,1	23,0	62,9	67,2	76,3
Германия	1,4	1,1	0,9	34,6	30,9	30,4	64,0	66,5	68,7
Франция	3,9	2,4	2,2	30,5	26,5	20,4	65,6	71,4	77,4
Италия	4,5	2,1	2,0	35,2	31,6	27,5	60,3	66,4	70,4
Испания	5,9	2,0	2,9	37,3	32,7	29,3	56,8	63,8	67,4
Япония	3,2	2,1	1,4	41,0	38,2	28,5	55,8	64,9	70,1
Канада	2,9	2,1	2,2	31,5	30,7	31,7	65,7	66,4	66,1
Швеция	3,3	2,0	1,4	30,5	27,5	28,3	66,2	66,5	70,3
Норвегия	3,3	2,4	1,4	29,3	30,1	42,7	67,4	67,5	55,9
Корея	12,5	6,6	2,9	41,0	43,6	37,1	46,5	51,8	60,0
Польша	4,3	31,8	...	56,9	63,8
Чехия	...	4,4	2,4	...	41,1	38,9	...	56,7	58,7

Рассчитано по: OECD Factbook 2009. Economic, Environmental and Social Statistics. OECD 2009 P.62,63; OECD in Figures 1997 P.30,31; 2009 P.16,17..

Общий тренд эволюции современной глобальной экономики в направлении услуг, определяемый группой развитых стран, получает в последние годы сильный импульс со стороны государств с развивающимися рынками, ориентированных в недавнем прошлом на рост индустрии и/или задержавшихся на этой стадии – Польши, Чехии, Кореи, Испании, а также Китая, где доля услуг в ВВП за 1995–2005 гг. выросла с 33 до 41%, и Индии, где она превысила 55%.¹⁸ В мировом ВВП и секторальные пропорции меняются еще более интенсивно (см. рис.1. и рис. 2).

¹⁸ <http://unstatsw.un.org/unsd/snaava/results>. countries.

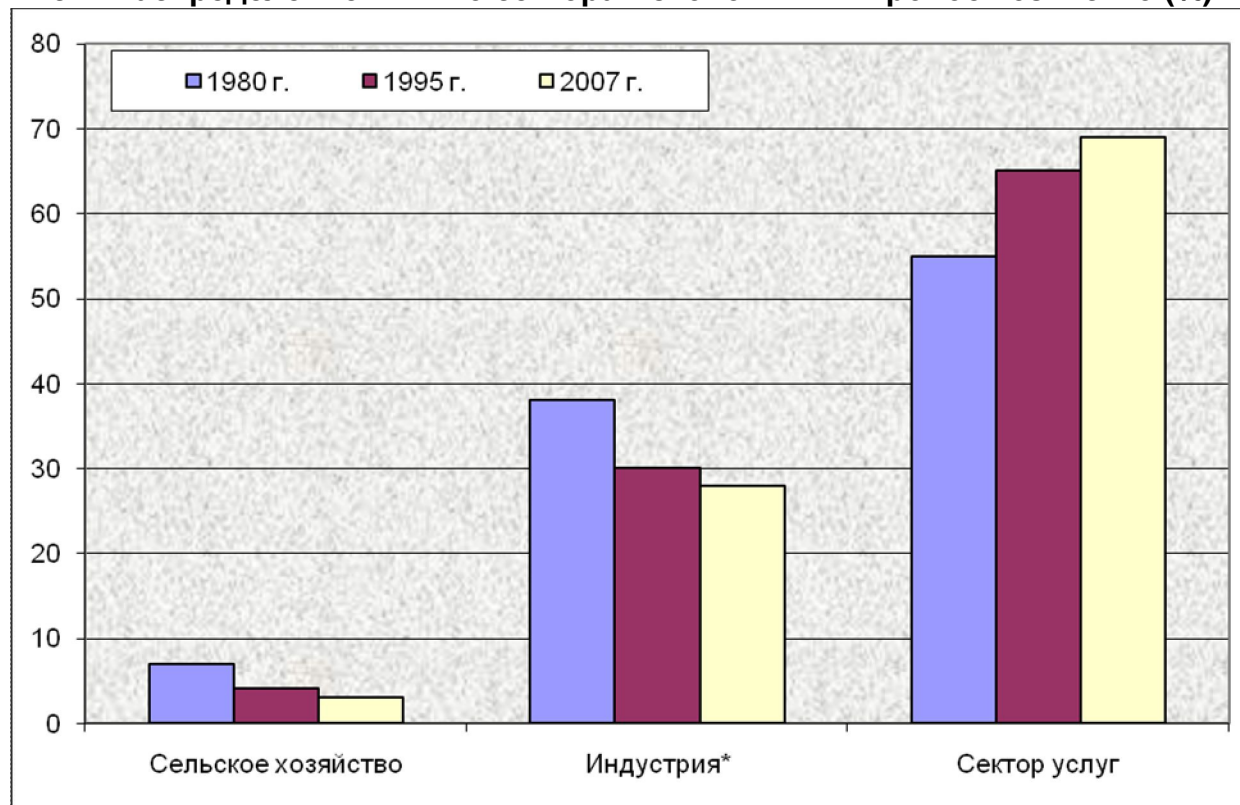
Рис.1 Распределение ВВП по секторам экономики. Развитые страны (%).



*Включены добывающая и обрабатывающие отрасли, строительство, электроэнергетика, газо- и водоснабжение.

Источник: World Development Indicators 1998 P.188; 2009 P. 210.

Рис. 2 Распределение ВВП по секторам экономики. Мировое хозяйство (%).



Источник и сноска те же, что в рис.1

Выводы об опережающей динамике сектора услуг и его преобладании в хозяйственной структуре основываются на расчете продукции в текущих ценах, и исследователи нередко подвергают их сомнению, считая этот феномен в основном результатом относительного удорожания услуг, вызванного высокой динамикой спроса и низкой – производительности труда. Ценовая составляющая, безусловно, оказывает влияние на динамику услуг, но не отменяет правомерность этого подхода, поскольку на действующих ценах строится вся экономическая система, а их ожидаемые изменения определяют ее перспективы. К тому же сильное когда-то влияние ценового фактора на динамику рассматриваемого сектора, на наш взгляд, ослабевает из-за изменения в новых условиях сложившегося в прошлом соотношения динамики цен на услуги и материальный продукт. Общеизвестно непрерывное и резкое удешевление продукции информационного комплекса, да и в целом ряде традиционных услуг рост цен замедляется или они снижаются. В США, например, товарная часть ВВП за 1995–2008 гг. повысилась в цене на 31%, а представленная услугами – на 29%; на 60% упали цены на продукцию информационного комплекса. В составе промежуточного продукта в период с 1998 по 2007 гг. цены на энергетические ресурсы в среднем в год повышались на 6,7%,

на другие виды сырья и материалов – на 2,5%, тогда как на услуги – на 1,9%.¹⁹ И хотя сервис других, главным образом потребительских и социальных отраслей, продолжает дорожать, расхождения в индексах роста продукции, измеренной по разным ценам, за короткие периоды невелики, но при сравнении темпов за длительные периоды возникает проблема адекватности ценового дефлятора, отражения в нем многосложных изменений.

О причинах сдвигов в ценовых пропорциях – вызваны они перегревом конъюнктуры, рывком цен на энергетические и сырьевые ресурсы в последние 1,5 десятилетия или действием глубинных причин – можно будет более обоснованно судить по окончании глобального кризиса. Но решение этой проблемы, как и многих других, касающихся развития сектора услуг, критически зависит от совершенствования статистической базы, разработки методологии и системы показателей, которые давали бы адекватную характеристику основных параметров современной динамичной, высоко диверсифицированной экономики с крупным нематериальным компонентом. Развернувшаяся в последние десятилетия работа статистических и экономических служб развитых стран по совершенствованию статистики, в первую очередь в отраслях услуг, вселяет надежду на более полное и достоверное отражение современной многосложной действительности.

1.2. Структурные параметры сектора

Глубокие сдвиги произошли в рассматриваемый период в структуре рассматриваемого сектора. Под влиянием масштабного обновления за счет новых сервисов и дробления их традиционных видов – значительно изменился его отраслевой состав. Соотношение крупных отраслевых групп услуг в ряде развитых стран представлено в табл. 1.2.

Таблица 1.2. Удельный вес крупных отраслевых групп в ВВП ряда стран *)
(%)

Страны	Торговля, общепит, гостиничный бизнес		Транспорт, складское хозяйство, коммуникации		Финансы, страхование, недвижимость, профессиональные и деловые услуги		Образование, здравоохранение, социальные услуги		Услуги гос. аппарата	
	1985	2007	1985	2007	1985	2007	1985	2007	1985	2007
США	17,4	15,0	6,2	5,9	23,6	32,8	9,1	15,8	12,0	8,0
Великобритания	11,4	16,3	6,8	6,8	16,9	31,9	5,2	17,9	12,7	5,1
Германия	...	11,8	5,4	5,8	11,5	29,2	...	16,2	11,1	5,7
Франция	14,6	12,3	6,1	6,4	18,3	33,9	4,9	17,3	16,9	7,4
Италия	19,1	14,9	5,4	7,6	21,5	27,6	0,9	14,4	12,1	6,4
Канада	12,2	13,8	6,3	6,8	16,6	25,2	7,3	14,0	14,2	5,6
Япония	13,4	17,0	6,4	6,4	16,4	26,6	16,4	13,0	8,2	5,5
Швеция	10,7	12,7	5,4	7,2	16,0	25,3	4,2	20,2	21,0	4,8
Норвегия	12,4	10,0	8,9	7,5	17,2	17,9	15,7	16,0	4,9	4,5
Испания	20,2	17,6	5,6	6,8	17,7	23,1	5,7	14,9	11,6	6,0
Корея	13,6	9,7	7,3	7,2	11,5	21,7	5,8	12,7	7,2	6,4
Чехия **)	12,5	14,4	7,3	10,3	15,1	17,3	7,2	11,3	5,9	5,5

¹⁹ Рассчитано по: <http://www.bea.gov/industry/gpotables/gpo>; Survey of Current Business June 2009 P.48. В последние годы на приведенные ценовые пропорции сильное влияние оказал конъюнктурный фактор – резкий рывок цен на рынках энергетических и сырьевых товаров.

*) Вследствие пробелов в статистике услуг и расхождений в страновых классификациях, особенно в начале рассматриваемого периода, приведенные данные дают приблизительную картину структурных изменений. В первую очередь это касается группы социальных услуг, которые, как и некоторые другие, в 1985г. во многих странах включались в той или иной части в состав услуг госсектора.

**) Данные за 1995 и 2007 гг.

Составлено по: OECD in Figures. Statistics of the Member Countries 1997. Edition; P.38,39; 2009. P. 20, 21.

В середине 80-х гг. внутриотраслевые пропорции сферы услуг в развитых странах заметно различались, отражая в каждой из них национальные черты и специфику предшествующего развития экономики и общества. В последующие годы под влиянием общих процессов глобального характера прослеживается тенденция к большему структурному единообразию. В большинстве стран сравнительно более устойчивы позиции традиционных отраслей – торговли, массового питания, гостиничного сектора, и особенно транспорта и связи: их удельный вес в продукции менялся незначительно, а суммарная доля в ВВП развитого мира составляла в середине текущего десятилетия около 20% с небольшими отклонениями по странам в обоих направлениях. Значительно во многих странах снижение доли государства, как результат сжатия в ходе реформ масштабов его хозяйственной деятельности, а в ряде случаев и административной функции. Но по ряду стран это статистический феномен, связанный с перераспределением социальных услуг между частным и государственным секторами в результате изменения классификации (соответствующая корректировка показателей из-за отсутствия исходных данных не представляется возможной). На центральное место в структуре сектора услуг практически всех стран выдвинулись две их крупные группы. Одна объединяет финансовые, профессиональные, деловые услуги и операции с недвижимостью, обслуживающие в той или иной пропорции промежуточный и конечный спрос. Во вторую входят услуги социального профиля, работающие на широкий круг потребностей населения.

Структурный рывок услуг первого блока, приведший к увеличению их доли в ВВП в рассматриваемый период в 1,5, 2 и более раз, обусловлен высокой динамикой ряда крупных отраслей. При этом рост этого показателя в сфере финансов и страхования в большинстве стран был умеренным, и к 2007г. ее удельный вес в ВВП в среднем составил 4-6%, в Великобритании, США, Японии – 7–9%. Намного выше он был в Швейцарии и особенно в Люксембурге, странах, известных своей финансовой специализацией. Несколько быстрее, чем по всему сектору услуг, увеличивались объемы операций с недвижимостью. Но наибольший рост демонстрируют профессиональные и деловые услуги, в короткий срок вошедшие во всех странах в число ведущих отраслей хозяйства. Эта отрасль с длительной историей служит ярким примером постиндустриальных преобразований – непрерывного обновления и функционального усложнения. Преобладавшие прежде простейшие операции - по поддержанию, уборке и уходу за производственными помещениями, ремонтные работы, услуги аренды и лизинга, счетно-бухгалтерские и другие административного профиля, службы занятости и т.п. – оттеснялись на второй план новыми, более сложными видами сервиса. В настоящее время - это крупная и широко диверсифицированная отрасль, в составе которой многие виды наукоинтенсивных услуг высокого класса – от юридических до менеджмента, от инжиниринга и архитектурных до рекламных и по связям с общественностью. Ее ядро образуют комплекс информационных и компьютерных

услуг, консалтинг по самым разным аспектам деятельности фирм, научные исследования и разработки, маркетинг и ряд других.

Стремительная экспансия отрасли основана на высокой эффективности, обусловленной выгодами от масштабов и узкой специализации, использованием ресурсов высокого качества – человеческих, научных, технологических, работой в инновационном режиме. Не меньшее значение имеет востребованность такого рода услуг современным хозяйством. С высокой динамикой и другими характеристиками услуг этой группы во многом связано изменение устоявшихся представлений о секторе услуг: мотором его развития становятся наукоинтенсивные виды деятельности, связанные с инновациями, новейшими направлениями научного знания и технологий.

Устойчивость динамики всего сектора услуг обеспечивается поступательным движением другой крупной группы – услуг социального профиля. Сферы образования, здравоохранения, социального обслуживания вырастают в масштабах, по уровню технологий и качества, удовлетворяя все более сложный и разнообразный потребительский и производственный спрос. Крупный структурный компонент сферы образования составляют во всех странах учреждения высшей школы, быстро и в разных формах развивается система непрерывного образования. В ряд крупных и ведущих отраслей сектора и всей экономики выдвинулась сфера здравоохранения. Осложнение демографической ситуации в развитом мире, обострение социальных и других проблем современного общества лежат в основе расширения позиций услуг социального вспомоществования. В развитии группы социальных услуг в конечном счете отражается возрастание их общехозяйственной роли, как базовых условий воспроизводства и развития человеческого потенциала, повышения качества жизни, гуманитарного тренда современного развития. Сектор услуг в ведущих странах в последние 2–3 десятилетия приобретает, таким образом, четко выраженные постиндустриальные черты. Центральное место в его структуре в большинстве стран занимают два крупных отраслевых блока – услуги производственного назначения и социальной направленности. От результатов их работы – совершенствования производства на базе новых технологий и инноваций и развития человеческих ресурсов – критически зависят темпы и качество постиндустриального движения. В ведущих странах на долю этих услуг ныне приходится 40–50% ВВП; к этой планке довольно быстро приближаются другие страны, в том числе и вступившие на путь построения рыночной экономики.

Структурные характеристики сектора услуг формируются в результате интенсивных сдвигов на микроуровне. Об этой стороне реструктуризации можно судить по более детальной и систематической статистике, относящейся к США (см. табл.1.3.)

Таблица 1.3. Динамика и структура отраслей хозяйства в США, (%)

Отрасли хозяйства и сектора услуг	Прирост продукции (цены 2000 г.)			Удельный вес в ВВП (цены текущие)			
	1990-1999	2000-2007	1990-2007	1980	1990	2000	2007
Все хозяйство	133,2	117,4	162,0	100	100	100	100
Обрабатывающая	146,4	113,5	176,5	20,0	16,3	14,5	11,7
Строительство	114,9	81,8	94,5	4,7	4,3	4,4	4,4
Оптовая торговля	175,2	118,0	205,8	6,8	6,0	6,0	5,8
Розничная торговля	160,0	140,0	234,3	7,2	6,9	6,7	6,5
Транспорт и складское хозяйство	153,0	120,6	193,6	3,7	2,9	3,1	2,9
Информационный сектор	178,7	147,5	276,2	3,5	3,9	4,7	4,2
Финансовые услуги	118,4	137,8	244,8	3,0	3,8	5,1	5,5
Страхование	112,0	106,5	126,9	1,9	2,1	2,4	2,4
Операции с недвижимостью	124,6	120,1	153,8	10,1	11,0	11,0	11,5
Услуги лизинга и аренды	159,8	104,7	171,7	0,8	1,1	1,1	1,0
Профессиональные и деловые, в том числе:	133,9	122,6	170,2	6,7	9,8	11,6	12,3
Компьютерные	130,3	138,4	405,6	0,3	0,6	1,3	1,2
Профессиональные, научно-технологические	130,3	144,5	205,3	2,4	3,8	4,2	4,6
Услуги менеджмента	109,8	97,8	106,0	1,6	1,7	1,9	2,0
Прочие деловые и административные	155,7	117,2	173,5	1,4	2,3	2,9	3,0
Услуги образования*	111,8	113,3	146,2	0,6	0,7	0,8	0,9
Услуги здравоохранения и социального вспомоществования *	125,6	127,3	144,3	4,4	6,0	6,1	6,9
Культура и рекреация	135,2	119,8	163,4	0,6	0,8	0,9	1,0
Услуги гостиничного хозяйства	133,1	105,2	145,7	0,7	0,8	0,9	0,9
Услуги системы массового питания	121,6	119,9	151,6	1,6	1,8	1,7	1,9
Услуги госсектора	105,4	106,9	114,7	12,5	12,5	11,0	11,4
Услуги частного сектора	138,0	123,9	177,3	53,9	59,9	64,6	66,0
Сфера услуг, всего	131,5	121,2	164,9	66,4	72,4	75,6	77,4

*Услуги частного сектора. Значительная часть услуг сферы образования и несколько меньшая – здравоохранения сосредоточены в государственном секторе.

Источник: расчет по: http://www.bea.gov/industry/gpotables/gpo_action.cfm

Из табл.1.3. можно получить более полное представление о современных структурных закономерностях, поскольку в США они, как правило, зарождаются, формируются и проявляются наиболее рельефно. Несмотря на крупные позиции в экономике, сектор услуг на протяжении трех десятилетий продолжал развиваться опережающими темпами, но при значительных различиях по отраслям. При сокращении вклада в ВВП традиционных отраслей – торговли и транспорта и услуг госсектора, отчетливо выражена структурная экспансия профессиональных и деловых услуг, информационных и финансовой сферы. В профессиональных и деловых услугах динамично прогрессировали практически все виды, и их суммарная доля в ВВП увеличилась в рассматриваемый период почти вдвое, превысив показатель по обрабатывающей промышленности. Высокие темпы роста

характерны и для услуг социальной сферы (представленные в таблице далеко не в полном объеме). Обращает на себя внимание стабильное улучшение позиций услуг преимущественно потребительского назначения – культурно-развлекательных и рекреации, массового питания, гостиничного хозяйства и других, существенно влияющих на качество жизни населения. Среди немногих структурно устойчивых отраслей крупными масштабами выделяются операции с недвижимостью. Это – свидетельство хозяйственной значимости рыночного фонда объектов производственного назначения и жилья для повышения мобильности капитальных активов и трудовых ресурсов, как одного из важнейших условий адаптации бизнеса и населения к конъюнктурным колебаниям и долговременным тенденциям.

Динамизм структурных сдвигов особенно четко виден на более низком уровне отраслевой агрегации. В компьютерных услугах доминировавшие в начальный период сервисы по обработке информации и созданию баз данных в короткие сроки были оттеснены на второй план разработкой софта, а в настоящее время на центральное место выходят услуги по системной интеграции и эффективному использованию накопленного крупномасштабного фонда информационной техники, включая работы по его обслуживанию и управлению. На кредитно-финансовых рынках в серьезных соперников коммерческих банков выросли другие игроки – инвестиционные банки, страховщики, разного рода фонды, включая суверенные, общества и т.п. В услугах по поиску рабочих мест рядом с традиционными рекрутинговыми агентствами до крупных размеров и быстро выросла новая подотрасль – службы временной занятости. Они зачисляют работников в штат, оплачивают их в соответствии с контрактом и предоставляют в распоряжение компаний-клиентов на определенный срок для выполнения конкретной работы. Модель временной занятости значительно оживила рынок труда: количество рабочих мест, предоставляемых на таких условиях, выросло к 2007г. до 2,7 млн.²⁰ Кардинальные сдвиги характеризуют торговлю, особенно продовольственную розницу, где на ведущие позиции вышли магазины новых, преимущественно больших форматов, принадлежащих крупным сетевым фирмам. В сфере здравоохранения функции перераспределяются между ресурсоемким больничным сектором и более экономичными и востребованными видами услуг, такими как амбулаторная и первичная врачебная помощь, внебольничное обслуживание пациентов в домах сестринского ухода, в домашних условиях и т.д.

Данные табл.1.3. свидетельствуют о неоднозначной зависимости динамических и структурных показателей производства услуг. В большинстве их наукоинтенсивных видов, как и в целом по рассматриваемому сектору, высоким темпам роста соответствовало улучшение их структурных позиций. Но в целом ряде крупных отраслей – розничной и оптовой торговле, на транспорте, как и в обрабатывающей промышленности, движение этих показателей было разнонаправленным. Среди причин расхождения – технологическая, организационно-структурная и т.п. специфика отрасли, степень ее зрелости, нахождение на той или иной стадии жизненного цикла, параметры спроса. Но, в конечном счете – это степень интенсификации производства, способность удовлетворять рыночный спрос с меньшими затратами ресурсов, особенно трудовых, что отражается в динамике цен и, соответственно, объемов продукции

Перемены в рассматриваемый период коснулись и такой базовой структурной характеристики сектора услуг, как соотношение мелкого и крупного предпринимательства. В силу особенностей организации собственности и производства мелкий бизнес, издавна занимающий видное место в экономике

²⁰ Monthly Labor Review. June. 2009. P. 92.

развитых стран, в значительной части сосредоточен в отраслях услуг. Целый ряд обстоятельств благоприятствовал его развитию и в последние десятилетия. Раскрепощение хозяйственного пространства, усиливая конкуренцию, облегчало мелким производителям доступ на рынки и закрепление в тех или иных зонах, чаще всего в нишевых. Новые рыночные возможности и перспективы для мелких фирм открывает прогресс технологий, прежде всего ИКТ с их крупным потенциалом повышения эффективности производства небольшого масштаба, индивидуализированного обслуживания, исследовательского характера и т.п.

С ИКТ в рассматриваемый период связана такая структурная особенность мелкого предпринимательства, как создание множества малых бизнесов, в том числе представленных семейными фирмами, несколькими партнерами, индивидуальными предпринимателями. В услугах особенно привлекательную почву нашли индивидуальные или самозанятые предприниматели (self-employed persons). Специалисты и эксперты в различных областях научного знания и технологий получили шанс начать собственное дело, работая на дому с доступным комплектом компьютерной, коммуникационной и офисной техники, индивидуально или с небольшим вспомогательным персоналом. В США на долю услуг в 1980г. приходилось 62% общей численности этой категории занятых, в 2006г. – 70% , в том числе около 20% работали в профессиональных и деловых услугах, 11% – сфере здравоохранения, образования, социальной помощи. Волна предпринимательства такого рода после сильного прилива в 80-х гг. в дальнейшем несколько схлынула, и в странах ОЭСР доля самозанятых в общей численности работающих сократилась с 20% в 1994 г. до 16% в 2007 г. Но основная их часть – 70% – по-прежнему концентрируется в секторе услуг, а численность в финансовых, профессиональных, социальных услугах в Великобритании, Германии, Норвегии и ряде других стран повышается и в последние годы.²¹

Положение мелкого бизнеса в современных условиях во многом определяется его функциональным усложнением. Не утрачивая первостепенной роли в обеспечении занятости и доходов значительной части населения, социальной стабильности общества, мелкие фирмы успешно осваивают сферу ИР и инноваций – занимаются поиском перспективных сфер, технологических решений, рыночных возможностей и ниш; участвуют в апробации научных проектов и разработок. Как и профессиональные и другие наукоинтенсивные услуги, мелкий научный бизнес становится неотъемлемым компонентом нематериальной инфраструктуры производственных кластеров, исследовательских центров, научно-технологических парков и т.п. По уровню технологий, качеству ресурсного обеспечения мелкое производство подтягивается к крупному, и из его рядов вырастают лидеры национального и глобального уровня, такие как Microsoft, Google, American Express, Vodafone, McDonalds и многие другие. Общехозяйственное значение этого сектора подчеркивается в определении его миссии Администрацией мелкого бизнеса США – “занятость, создание новых рабочих мест, инновации”.

В ряду главных факторов жизнеспособности мелкого производства в услугах, наряду с неизменной поддержкой со стороны государства, – укрепление сотрудничества и кооперации с крупным бизнесом. При этом важнейшим условием повышения эффективности различных форм их делового партнерства становятся ИКТ. В рамках контрактов франчайз на их основе оптимизируются связи между головной фирмой и множеством ее филиалов или мелких контрагентов, объединенных в региональных, национальных и глобальных сетях; облегчается и упрощается контроль и мониторинг системы со стороны головной фирмы, а ее

²¹ Survey of Current Business 2008 August P.142; <http://stats.oecd.org/wbos/>

контрагенты получают большую свободу в принятии решений, реакции на рыночные сигналы, проявлении инициативы. При должной организации выгоды получают обе стороны: мелкий контрагент, сохраняя собственность, приобретает под «зонтиком» патрона большую самостоятельность и устойчивость, крупный – возможность наращивать активы и рыночное влияние с меньшими рисками и затратами собственных ресурсов. В использовании этой бизнес-модели – одна из главных причин стремительного роста многих мелких компаний – торговых, гостиничных, аудиторских и других – до уровня национальных и глобальных лидеров. В то же время рост в последние годы привлекательности самостоятельного бизнеса и самозанятости несколько сдерживает распространение франчайзинга.

Отношения сотрудничества между мелким и крупным бизнесом вписываются в общую тенденцию к расширению совместных действий и кооперации ресурсов разнородных структур в современной экономике.²² Их партнерство реализуется в разнообразных формах - практике ГЧП, совместных проектов и действий крупных компаний в достижении тех или иных целей и т.п. В контексте нашей темы оно проявляется в разграничении функций и рыночных сфер между крупным и мелким производством. Этот процесс свойственен многим отраслевым рынкам услуг, но особенно рельефно выражен в последние годы в сфере ИР, где мелкие специализированные организации самого разного профиля все чаще концентрируются на выявлении новых потребностей, на разведке, поиске и разработке оригинальных идей и инновационных решений, тогда как крупные занимаются доводкой, производственной реализацией, маркетингом и коммерциализацией перспективных проектов. Крупные компании довольно активно используют аутсорсинг в привлечении мелких контрагентов к участию в научно-исследовательских проектах. На контактах подобного рода построен венчурный бизнес, вызвавший в ряде стран мощный приток мелкого предпринимательства в научно-техническую сферу.

Рассмотренные и ряд других факторов привели с конца 70-х гг. к оживлению мелкого бизнеса в целом ряде отраслей. «Второе дыхание» обретает он в традиционных услугах – автосервисе, торговле, бытовых, персональных, рекреационных и т.д. Настоящий прорыв совершается в наукоемкой сфере - компьютерных, юридических, консалтинговых, аудите; улучшаются его позиции в социальных услугах. В то же время важно подчеркнуть, что макроэкономическая устойчивость мелкого бизнеса вообще, а в услугах особенно, - результат непрерывного обновления состава производителей, намного более интенсивного, чем в крупном производстве. Путем жесткого рыночного отбора наиболее жизнеспособных игроков на микроуровне идет постоянная перестройка экономики снизу, в соответствии с новыми возможностями, вызовами и перспективами.

Практика свидетельствует вместе с тем и об усилении в рассматриваемый период позиций крупного бизнеса в сфере услуг. Новые технологии и в первую очередь ИКТ, как технологии универсального типа, дают возможность эффективно развиваться производствам любого размера. При их грамотном использовании крупные компании также получают немалый выигрыш за счет экономии на масштабах и разнообразии предоставляемых услуг, рационализации производства

²² Отмечая всеобщий характер и особую значимость этой тенденции, известный экономист Дж. Даннинг (J. Dunning) определяет современную стадию развития, как «капитализм альянсов». См. *Industrial Competitiveness in the Knowledge-based Economy. The New Role of Government*. OECD. Paris. 1997. P. 54.

и бизнес-процессов, совершенствования системы управления, сетевых моделей организации и т.д. Крупному бизнесу в услугах благоприятствовали кроме того политика дерегулирования и глобализация, породившие в 90-е гг. мощную волну слияний и поглощений на рынках телекоммуникаций, торговли, финансовых и страховых услуг, некоторых видов транспорта и профессиональных услуг. Итогом этих процессов были укрупнение фирм, рост их инвестиционной и инновационной активности, экспансия в новые сферы. Немало успешных игроков, чаще всего в наукоемких услугах, пополнили в этот период, как уже отмечалось, круг отраслевых и глобальных лидеров.

В этой ситуации в ряде стран и отраслей наметилась тенденция к некоторому ухудшению положения мелкого бизнеса. В США за два последних десятилетия прошлого века его удельный вес в продукции (стоимость, добавленная обработкой) снижался в торговле, сфере финансов, страхования, операций с недвижимостью, и вырос только на транспорте. Но эта тенденция, по-видимому, неустойчива, поскольку в 90-е сокращение мелкого предпринимательства замедлилось: сказалась быстрая структурная экспансия новых отраслей, где мелкие фирмы представлены достаточно широко. Соотношения продукции двух секторов в последующие годы, складывается при значительных различиях по отраслям хозяйства и услуг (см. табл.1.4.)

Таблица 1.4. Доля мелкого бизнеса в продукции (value added) отраслей частного сектора хозяйства США в 1998 – 2004 гг. (млрд. долл. и %)*)

Отрасли хозяйства и сектора услуг	1998 г.		2004 г.		Доля в продукции мелкого бизнеса (%)	
	Млрд долл.	%	млрд долл.	%	1998 г.	2004 г.
Промышленность	446,2	31,5	521,2	32,7	12,6	11,0
Строительство	329,6	88,0	470,1	85,6	9,3	10,0
Электро-газо-водо снабжение	31,9	17,6	52,7	22,4	0,9	1,1
Торговля	601,6	52,7	723,5	48,7	17,0	15,3
Транспорт и складское хоз-во	106,9	39,1	128,5	38,6	3,0	2,7
Информационный сектор	100,8	26,4	97,0	18,0	2,9	2,1
Финансовые и страховые услуги	207,5	32,4	378,9	40,9	5,9	8,0
Операции с недвижимостью, аренда, лизинг	392,4	80,4	546,8	79,6	11,1	11,6
Профессиональные и научно-технические услуги	411,5	72,8	522,5	66,6	11,6	11,1
Административные и другие деловые услуги	128,5	50,6	171,0	49,5	3,6	3,6
Образование	29,1	43,0	45,0	42,3	0,8	1,0
Здравоохранение	303,4	56,8	444,9	53,4	8,6	9,4
Культура и рекреация	60,3	78,6	83,6	74,9	1,8	1,8
Гостиничное х-во и массовое питание	136,1	59,4	178,6	57,1	3,8	3,8
Прочие услуги	247,9	70,1	353,4	74,9	7,0	7,5
Отрасли услуг, всего	2726,9	77,1	3673,7	77,9	77,1	77,9
Частный сектор, всего	3533,9	50,5	4717,7	50,7	100,0	100,0

*) Данные по частному сектору без учета сельского хозяйства.

Рассчитано по: SBA. K.Kobe The Small Business Share of GDP, 1998-2004. April 2007 P. 7–12.

Ухудшению позиций мелкого бизнеса в большинстве отраслей услуг США, как видно из данных табл.1.4., противодействовали их расширение или стабилизация в крупных сферах страхования, финансовых, профессиональных и деловых услуг, операций с недвижимостью, здравоохранения, как и в сервисах преимущественно потребительского назначения. Но долговременная устойчивость мелкого бизнеса – а его доля в ВВП сохраняется на уровне 50%, определяется в основном структурным фактором – опережающим ростом отраслей услуг. По той же причине услуги продолжают доминировать в рамках сектора мелкого бизнеса, производя около 80% его продукции.

Масштабы и отраслевая структура мелкого производства по странам заметно разнятся. Наиболее весомо оно представлено в экономике и сфере услуг Японии, Италии, других стран Средиземноморья и в Корее. При этом эксперты отмечают, что в США в сравнении с государствами ЕС и Японией этот сектор отличается большим динамизмом и инновационной направленностью. Тем не менее, и при сохранении национальной специфики все более четко прослеживаются общие для всех стран направления и формы его развития, диктуемые требованиями современности. Как крупный сегмент сектора услуг и всей

экономики, мелкий бизнес, сохраняя важнейшую роль в обеспечении доходов и занятости немалой части населения, органично встраивается в экономику знания. Расширяется его участие и в отраслях, связанных с развитием человека, прежде всего в сферах здравоохранения, образования, социальной помощи. В современных условиях особенно ценны его гибкость и мобильность, ускоряющие адаптацию соответствующих отраслей и всего хозяйства к стремительным изменениям технологий и рыночной среды. Не менее важна роль мелкого бизнеса в поиске новых рыночных возможностей, источников экономической динамики и экономии ресурсов.

Двойственная структура хозяйства сохраняется, таким образом, в развитых странах и на постиндустриальной стадии, но приобретает существенно новые черты. До переломных 70-х гг. она складывалась из стержневого технически развитого индустриального сектора, представленного в основном крупным бизнесом, действовавшим чаще всего на олигополистических рынках, и более конкурентной периферийной экономикой, где доминировало мелкое производство преимущественно традиционных услуг. Последняя нередко рассматривалась, как неполноценная, служащая прибежищем атомизированных торговцев, ремесленников и других хозяйствующих субъектов преимущественно маргинального типа. В последние десятилетия дихотомия усложняется, как структурно, так и функционально, а отличительные характеристики секторов и критерии их разграничения утрачивают былую четкость и определенность. В каждом из них, как и во всем хозяйстве, независимо от размеров и отраслевой принадлежности выделяются динамичные и конкурентоспособные структуры в противовес стагнирующим и приходящим в упадок.

Масштабы и глубина преобразований в секторе услуг развитых стран в последние 2,5–3 десятилетия дают основания исследователям охарактеризовать их, как «тихую революцию», кардинально изменившую многие его базовые характеристики. Если прежде понятие «услуги» ассоциировалось в массовом восприятии главным образом с торгово-посредническими операциями, службой быта, рекреационной деятельностью, то сегодня они все более отождествляются с высокотехнологичными и интеллектуальными видами сервиса. Но и традиционные отрасли – транспорт, торговля и другие – сегодня мало похожи на своих аналогов даже двадцатилетней давности. Ушло в прошлое и представление о категорической несовместимости услуг с наукой и техникой: многие производства опираются на технологически сложный аппарат, инновации, предлагают широкий выбор продуктов высокого научного уровня и качества. Соответственно существенно возрастают масштабы и умножаются формы воздействия сектора услуг на динамику и эффективность экономики и на социальные процессы.

1.3. Основные направления воздействия услуг на развитие хозяйства

Влияние отраслей услуг на общеэкономические параметры реализуется по многим направлениям. Целый ряд услуг наряду с передовыми отраслями индустрии ныне входит в динамичное ядро развитой экономики, определяющее ее темпы и другие ключевые параметры. Стратегические позиции в ее структуре заняла группа

наукоинтенсивных услуг, в составе которой информационные, финансовые, страховые, профессиональные и деловые, сферы здравоохранения и образования. Доля рыночного сегмента первой группы отраслей в суммарном ВВП стран ОЭСР в середине текущего десятилетия оценивалась в 21% и еще 12% приходилось на сферы здравоохранения и образования. В США в начале десятилетия на услуги приходилась примерно 1/3 всей продукции высокотехнологичных отраслей, а в комплексе ИКТ – 2/3.²³

На протяжении последних десятилетий отрасли услуг оказали решающее воздействие на экономический рост в развитых странах. Доля рассматриваемого сектора в приросте ВВП за 1995-2007 гг. во Франции составила 87%, в США и Великобритании - 82%, в Италии, Германии и Швеции – 74–78%; несколько меньше – соответственно 66, 62 и 51% – в Канаде, Корее и Норвегии. В стагнирующей экономике Японии прирост ВВП в этот период на 13% был обеспечен исключительно вкладом услуг при сокращении объемов материального продукта. При этом суммарная доля финансовых, страховых, профессиональных и деловых услуг и операций с недвижимостью варьировала в приросте ВВП в большинстве стран в пределах от 1/3 до 1/2.²⁴ Немаловажный вклад в динамику ВВП вносят и традиционные отрасли – торговля, транспорт, бытовые и рекреационные услуги.

В современной экономике еще более возрастает значимость важной и в предшествующие периоды функции отраслей услуг, как главного источника занятости населения. В рассматриваемом секторе в развитых государствах сконцентрирована основная часть трудовых ресурсов, и спрос на рабочую силу в услугах не снижается, поскольку появляются их новые виды и, как уже отмечалось, прогресс науки и технологий отнюдь не устраняет трудоемкого характера многих операций. К тому же расширяются сферы деятельности, где работник непосредственно контактирует с потребителями – в здравоохранении, образовании, социальном вспомоществовании, профессиональных, деловых, финансовых и многих других услугах. В США, например, за 1998–2008 гг. число рабочих мест в хозяйстве увеличилось на 10,3 млн., в обрабатывающей промышленности сократилось на 4,2 млн. Наибольший прирост был в здравоохранении - 3,6 млн., профессиональных и деловых услугах – 2,6 млн., сфере рекреации и гостиничных услугах – 2,2 млн. Не намного уступали лидерам торговля, где число рабочих мест выросло на 1,1 млн., а также услуги образования и финансового блока. Увеличивалась занятость, хотя в меньших размерах, и в капиталоемких отраслях – на транспорте, в связи; в минусе в этот период оказались только информационные услуги и услуги федерального правительства.²⁵

В Великобритании, Германии, Франции, Швеции, Корее общая численность работающих в этот период увеличивалась исключительно за счет отраслей услуг, а в Японии их приток в услуги серьезно сдерживал падение общей занятости. Значительная или подавляющая часть прироста рабочих рук в Италии, Канаде и Норвегии также приходилась на рассматриваемый сектор. Из всего массива новых рабочих мест, созданных в секторе услуг стран ОЭСР за десятилетие до 2005г. 60% приходилось на отрасли телекоммуникаций, транспорта, торговли, финансов и страхования, профессиональных и деловых услуг и 40% – на услуги социального и

²³ OECD STI Scoreboard 2007.P. 1–5. Technology-and Knowledge-intensive industries; Statistical Abstract of the United States. 2003. P.719.

²⁴ Рассчитано по: National Accounts of OECD Countries Vol.1 Main Aggregates 1995–2006, 1996-2007; (расчет по ВВП в текущих ценах).

²⁵ Рассчитано по: Monthly Labor Review 2009. Nov. P. 53.

потребительского профиля.²⁶ Основные эффекты – экономические и социальные – роста занятости в рассматриваемом секторе очевидны: удовлетворение потребностей современной экономики, обеспечение занятости населения путем создания новых рабочих мест, ограничение тем самым размеров безработицы, как одной из серьезных угроз социальной устойчивости общества.

Но еще большее значение имеет качественная сторона процесса сервисизации экономики и общества. При этом важно подчеркнуть, что в последние десятилетия он развивается в условиях интенсивной интеграции двух сфер хозяйства, усложнения путей и форм их взаимодействия взаимозависимости. В инновационной экономике усиливается конкуренция производителей взаимозаменяемых товаров и услуг. Судьба бизнеса решается в результате выбора потребителем более предпочтительного варианта – покупки нового товара или ремонта имеющегося, приобретения диска или посещения концерта, кино или театра, обращения к врачу или лечения с помощью лекарственных средств и т.д. Но доминирующей тенденцией становится нарастающее проникновение продукции нематериального производства практически во все поры хозяйственной и социальной ткани, на всех уровнях общей структуры, во все более разнообразных формах. В многочисленных научных трудах детально исследованы решающая роль на постиндустриальной стадии сфер образования и здравоохранения в развитии человека как работника, личности и члена социума, первостепенный вклад науки и образования в рост экономики, производительности, конкурентоспособности. В последние десятилетия в бизнес-процессы промышленных, аграрных и других фирм особенно активно «врастают» высокопрофессиональные услуги – консалтинговые, компьютерные, менеджмента, маркетинга, рекламы и многих других. Массовый характер приобрело создание компаниями – производителями товаров сервисных центров, на долю которых приходится растущая часть общих доходов. В США в выручке производителей потребительских товаров она оценивается в 10%, в прибылях – в 15–20%; в прибылях фирм по производству оборудования – в 30%.²⁷ Бесперебойность и высокое качество послепродажного обслуживания в течение всего срока эксплуатации – неперенное условие реализации продукта, гарантия конкурентоспособности товара и бренда фирмы на глобальных рынках.

Процесс «сервисизации» экономики проявляется и в диверсификации сферы деятельности промышленных фирм за счет перспективных видов услуг. Многие производители технических средств и оборудования, особенно в отраслях высоких технологий, наращивают поставки сопряженных видов услуг на открытый рынок. Компания IBM, начав производство услуг в 1989 г., сегодня получает от их реализации львиную долю общей выручки – в 2008 г. около 80%. За счет внутренних источников и масштабной программы слияний и поглощений, включая приобретение крупнейших активов, она быстро и успешно выполнила задачу создания сервисной компании мирового класса. Ее подразделение Global Services ныне держит первенство на глобальном рынке по объемам поставок широчайшего спектра компьютерных и других услуг. Среди главных направлений его деятельности – разработка ПО, услуги системной интеграции, комплекс сервисов для сферы здравоохранения и т.п. Но на центральное место вышел консалтинг по проблемам оптимизации использования ИКТ во всех отраслях, адаптации технологий к потребностям и специфике конкретного бизнеса в целях повышения конкурентоспособности. Производство опирается на развитую научно-исследовательскую базу, при этом неизменное лидерство компании по числу

²⁶ OECD. Growth in Services. Fostering Employment and Innovation. 2005. P. 6, 7.

²⁷ См. Mc Kinsey Quarterly. 2003. № 4. P. 3.

патентов связано с ИР в области ПО и других услуг: в 2008г. на их долю приходилось, например, 70% всех патентов.²⁸ Более половины общей выручки получают от реализации услуг General Electric и ряд других гигантов, и потому они по существу изменили отраслевую принадлежность, перешли из разряда промышленных компаний в сервисные. Примечательно преобладание услуг в рамках самого комплекса ИКТ: их доля в мировом объеме его выручки приближается к 80%.²⁹

Разными путями встраиваются услуги в экономику знания. Развитие ИР в отраслях этого сектора не только способствует решению их проблем, но и дает существенный общехозяйственный эффект. Интеллектуальный капитал, ранее сконцентрированный в довольно узком сегменте общей структуры, распространяется по хозяйственному полю намного более равномерно, открывая новые перспективы для экономического роста, технологического прогресса, повышения эффективности. Эксперты обращают внимание на сравнительно более крупный потенциал воздействия ИР, проводимых в секторе услуг на эти отрасли и на все хозяйство, поскольку «горизонт инвестиций в ИР здесь обычно намного шире, чем в обрабатывающей промышленности, как и «окно возможностей» для их реализации».³⁰

Высоко оценивает экспертное сообщество роль услуг в насыщении производства научным знанием и передовым опытом. Она определяется их специфической функцией в системе межотраслевых связей, как «переносчиков и источников знаний для отдельных фирм, межотраслевых цепочек стоимости и кластеров»³¹. Эту функцию, как и роль распространителей в хозяйстве «наилучших практик», выполняет широкий круг наукоинтенсивных услуг - научно-технического профиля, информационных, телекоммуникаций, управленческого и других видов консалтинга, управления человеческими ресурсами и служб занятости, юридических (в части соблюдения прав на интеллектуальную собственность), финансовых, аудита и ряд других.

Механизм участия услуг в диффузии инноваций убедительно раскрывается на примере компьютерных услуг, в короткие сроки обеспечивших массовую информатизацию развитой экономики. На первых порах бизнес приобретал компьютерную и другие виды информационной техники довольно бессистемно и хаотично, руководствуясь скорее модой, чем рациональными мотивами. Компьютерщики взяли на себя выполнение критически важных в этот период функций по упорядочению закупок технических средств, их оснащению адекватными программами, адаптации ИКТ к специфике конкретного производства и т.д. Утвердившись в короткие сроки в сегменте средних и мелких компаний, они вскоре предложили накопленные знания и опыт крупному бизнесу, который осваивал новые технологии преимущественно собственными силами. В результате информатизация хозяйства в значительной части осуществлялась на базе более экономичного аутсорсинга; услуги специализированных фирм востребованы большинством потребителей и в настоящее время.

Высокие темпы информатизации обеспечивались оперативной реакцией поставщиков услуг на стремительный прогресс технологий и запросы клиентуры. В ходе этого процесса сервисные фирмы последовательно концентрировались на

²⁸ <http://www.ibm.com/ibm/ahead/services/index.shtml>.

²⁹ См. гл.12. монографии.

³⁰ European Commission. Monitoring Industrial Research: Industrial R&D Economic and Policy Analysis Report 2006. P.12.

³¹ OECD Innovation and Knowledge-Intensive Service Activities. 2006. P.7.

более сложных и востребованных хозяйством операциях. Сегодня в центре их деятельности в большинстве стран – решение проблем эффективности крупномасштабных действующих систем, информатизации государства, медицины, образования и других крупных сфер, эффективного использования Интернета. При этом меняется концепция сервиса: клиентам не просто предлагаются новые технологические решения, а идет целенаправленная разработка технологий и систем в соответствии с их стратегическими планами и запросами. Подчиненность технологических стратегий и конкретных разработок задачам и целям бизнеса, как показывает практика IBM Global Services, приносит выгоды обеим сторонам, усиливает конкурентные преимущества самой компании.

Аналогичные функции накопления и распространения научного знания и передового опыта выполняют услуги менеджмента, консалтинга по широчайшему кругу хозяйственных проблем, включая разработку стратегии корпораций, инвестиционных программ и проектов, путей и мер по повышению производительности и конкурентоспособности и т.п. Выше отмечалась высокая комплементарность технологических и организационно-управленческих преобразований, и компании сектора услуг, внедряя в хозяйство нетехнологические нововведения, предотвращают, смягчают или устраняют дисбалансы, тормозящие инновационное развитие. Исследуя роль услуг в диффузии всех видов нововведений эксперты приходят к заключению, что они служат «мостами для инноваций», связывающими все стадии и формы инновационного процесса. Позитивное влияние услуг на экономику усиливалось в результате углубления специализации фирм, их концентрации на решении проблем отдельных отраслей, направлений технологического развития, производственных структур разного масштаба и т.п.

Один из важнейших каналов общехозяйственного воздействия услуг – их интеграция в процесс воспроизводства общественного продукта в качестве инвестиционного компонента. Растущая сопряженность технических средств, технологий и услуг потребовала пересмотра традиционной концепции капитальных вложений, ранее представленных исключительно материальными элементами – строительными объектами и техникой. Сегодня в состав капиталовложений и основного капитала в национальных счетах и в фирменной отчетности западных стран включаются расходы на программный продукт, как непременный атрибут многих видов оборудования. ПО соответствует таким критериям инвестиций, как длительный срок эксплуатации (свыше 2-х лет), перенос стоимости на производимые субстанции по частям, подверженность износу, в данном случае преимущественно моральному, в ходе эксплуатации. Затраты на эту статью с середины 80-х гг. увеличились в развитых странах в несколько раз. В США их доля в стоимости закупок оборудования бизнесом выросла с 4% в 1980 г. до 11% в 1995 г. и до 24% в 2008 г., а в общих капиталовложениях в нежилые активы составляет в Швеции – 15%, в Финляндии, Франции, Дании и Великобритании – 11–13%.³² С учетом этого компонента увеличился общий объем инвестиций, усложнился их состав, изменились такие параметры воспроизводства, как норма накопления в ВВП, эффективность капиталовложений и т.д. Скорректированные показатели позволяют более обоснованно судить как об общих закономерностях воспроизводства на постиндустриальной стадии, так и о его движении на коротких временных отрезках.

³² OECD STI Scoreboard 2007. E-1. Investment in ICT equipment and Software; Survey of Current Business. 2009. August.. P. D–40.

Инвестиционная функция услуг расширяется и усложняется и вследствие их растущего участия в накоплении нематериальных, «неосязаемых» (intangible) активов. В отличие от индустриальной стадии, где двигателем производства является физический капитал, в постиндустриальной экономике в процесс воспроизводства включаются растущие объемы человеческого, интеллектуального, организационного, управленческого и других видов капитала. Формируются они в той или иной степени, часто значительной, в отраслях услуг – сферах образования и науки, информационных, консалтинговых и ряде других профессиональных и деловых услуг. Преимущественно в виде услуг они распространяются и потребляются в хозяйстве

Статистическое измерение не вещных форм накопления и включение этих показателей в систему национальных счетов в целях адекватного отражения потоков и запаса нематериального капитала и их результативности - задача крайне сложная концептуально, методологически и в практическом аспекте. Тем не менее, интенсивные исследования этой проблематики в развитых странах в последние 2 десятилетия дают позитивные результаты. В первую очередь это касается измерения размеров и эффектов человеческого и образовательного капитала. Наблюдается продвижение и в разработке концепции и показателей интеллектуального капитала (knowledge assets), в состав которого включаются расходы на ИР, систему высшего образования и программное обеспечение. По примерным оценкам экспертов ОЭСР, инвестиции в эти активы устойчиво растут и к 2004г. в этой группе стран составили 4,9% ВВП. Выше среднего этот показатель в США (6,6%), Швеции (6,4%), и в Финляндии, Японии и Дании (5,9 - 5,1%). Кроме различий в динамике – более высоких темпов в США и Японии в сравнении с ЕС, отмечаются расхождения и в структуре инвестиций. В Японии, Швеции, Франции и Великобритании крупной статьёй были расходы на ПО, в США и Бельгии – на образование, в Дании, Финляндии, Канаде, Германии и ряде других – на ИР. Инвестиции в интеллектуальные активы по объемам не намного уступают расходам на машины и оборудование, доля последних в странах ОЭСР в 2004 г. равнялась 6,5%.³³

Процесс накопления усложняется и за счет наращивания организационного, структурного и управленческого капитала. Следует отметить, что для услуг эти формы накопления имели серьезное значение и на индустриальной стадии: при ограниченности технических возможностей источниками инновационных прорывов здесь часто были те или иные организационно - структурные или управленческие проекты или решения. Наиболее яркие примеры такого рода – модель франчайз, сетевая (цепная-chain) системы организации бизнеса, как средства преодоления локальных ограничений в рыночной экспансии бизнеса, а также развитие аутсорсинга и офшоринга т.п. Да и любое более или менее значимое технологическое нововведение в услугах обычно приводило к успеху, если сопровождалось пересмотром принципов и перестройкой систем организации и управления. В современной практике зависимость технологических и организационно-управленческих изменений в услугах, как и в других отраслях, становится еще более тесной. Динамичная информатизация экономики, например, была бы невозможна без таких инноваций, как универсальная в своем применении сетевая модель организации производства и бизнеса, структурная децентрализация, внедрение гибких инструментов управления и методов организации труда, стимулов и мотиваций для участников производства и т.д.

³³ OECD Factbook 2009. P.166; OECD STI Scoreboard 2007. A-1. Investment in Knowledge.

Статистическое отражение этого вида нематериальных активов – также проблема высокой сложности, но исследования и в этой области дают весьма впечатляющие результаты. Так, по расчетам, проведенным в Бюро экономического анализа Министерства торговли США, расходы бизнеса на организационно-структурные проекты в 1998-2000 гг. оцениваются в среднем в 3,2% ВВП, на разработку и поддержание брендов (реклама, маркетинговые исследования) – 2,5%, на решения в области архитектурного и инженерного дизайна – 0,7% ВВП. Вместе с затратами на ИР, ПО и ряд других статей суммарные вложения бизнеса в нематериальные активы достигают 13,2% ВВП, что примерно соответствует официальным данным о его расходах на строительство и закупку технических средств (в те же годы – 12–13%).³⁴ При этом в секторе услуг, и особенно в его авангардных отраслях, доля и значимость нематериального накопления выше, чем в среднем по хозяйству. Обобщающие показатели нематериальных активов в официальную статистику национальных счетов развитых стран пока не включаются, но «большинство экономистов сходится во мнении, что нематериальные активы, как важнейшая статья затрат на инновационный процесс, являются критическим компонентом современной экономики. В США некоторые из них полагают, что нематериальные инвестиции сегодня примерно равны вложениям в материальные активы».³⁵

С насыщением современного производства нематериальными, или «мягкими», составляющими меняется характер его движения. Экономика, при прочих равных условиях, приобретает большую устойчивость, поскольку смягчаются в той или иной степени сильные циклические импульсы, идущие из материальной сферы. Вследствие сравнительно низкой капиталоемкости большинства отраслей услуг ограничиваются масштабы перенакопления капитала и соответственно сокращаются сроки его устранения. Сравнительно меньшая глубина и разветвленность межотраслевых связей во многих услугах чем, например, в автомобильной, металлургической, химической отраслях, строительстве, и при расширении объемов их промежуточного потребления создают возможность более оперативной и с меньшими потерями ликвидации дисбалансов. Кроме того, крупный сегмент услуг работает непосредственно на циклически более устойчивый потребительский спрос и потому быстрее реагирует на рыночные сигналы, адаптируется к новым объемным и структурным пропорциям спроса. Эти эффекты усиливаются и более высокой мобильностью трудовых ресурсов в услугах, а также наличием крупного сектора мелкого бизнеса, где находит место часть работников, выталкиваемых из производства. В капиталоемком промышленном секторе задача ликвидации перенакопления капитала, представленного излишними производственными мощностями, намного сложнее и требует большего времени.

Параметры циклического движения хозяйства модифицируются и под влиянием растущего запаса нематериального капитала. Каждый вид активов эволюционирует в соответствии с собственными закономерностями, но вследствие глубокой сопряженности с материальным накоплением его движение, по-видимому, также становится волнообразным. Тем не менее, одинаковые фазы в динамике различных форм капитала могут совпадать или противостоять одна другой, усиливая или подавляя общие циклические проявления. Можно полагать, что нематериальные формы накопления в тенденции ограничивают размах циклических колебаний, хотя бы потому, что в кризисной ситуации частные и

³⁴ Survey of Current Business. 2009. January P. 15.

³⁵ Там же А. Aizcorbe, С. Moylan, and С. Robbins. Toward Better Measurement of Innovation and Intangibles. P.10.

общественные, прежде всего социальные, инвестиции обычно находятся в противофазе. На последние сильное воздействие оказывают демографический и другие факторы, а также антикризисные меры государства, например, рост занятости в общественном секторе, расходов на науку, образование, здравоохранение, экологию и т.п.

Сглаживанию циклических проявлений способствует и повышение эффективности главных каналов товародвижения - торговли и транспорта. Информатизация процессов, внедрение логистики, постоянный мониторинг информации о товарных потоках и об основных характеристиках спроса, практика выполнения заказов точно в срок и в соответствии с потребительскими запросами и т.п. меры дают агентам товародвижения возможность отслеживать и своевременно реагировать на возникающие диспропорции. Свой вклад в поддержание баланса производства и потребления вносит и ряд профессиональных и деловых услуг. Реклама и особенно маркетинг, направленный на целенаправленное конструирование спроса, снижают рыночную неопределенность и, в конечном счете, риски крупных дисбалансов. В структурно разветвленной и технологически продвинутой финансовой инфраструктуре также содержатся возможности поддержания деловой активности путем быстрого перелива капитала в перспективные сферы и т.д. Условия для большей сбалансированности спроса и предложения создаются и подрывом в новых условиях на глобальных рынках ранее сильного господства производителей, прежде всего олигополий, и усилением диктата потребителей.

Но нельзя не видеть и растущее в последние десятилетия влияние факторов, снижающих циклическую устойчивость рассматриваемого сектора. Состав сравнительно более циклически уязвимых отраслей помимо торговли, транспорта, связи, операций с недвижимостью сегодня пополняется информационными, профессиональными и деловыми услугами и крупным сегментом сферы финансов и страхования, работающих на промежуточный спрос. Антициклический иммунитет услуг понижается и по мере вступления в стадию зрелости крупной группы наукоинтенсивных видов сервиса, с «возрастом» утрачивающих в той или иной степени высокий динамизм. Но этой тенденции противостоят появление новых видов сервиса и расширение сферы социальных услуг, сравнительно слабо втянутых в циклическое движение экономики.

Результатом взаимодействия разнонаправленных воздействий услуг наряду с другими факторами стало заметное сглаживание на протяжении рассматриваемых 2,5 «благополучных» десятилетий траектории цикла, сокращение глубины и продолжительности спадов. Но ожидания бескризисного развития постиндустриальной экономики не оправдывались и в эти годы, а поступательная динамика новых отраслей нередко прерывалась провалами, как, например, на рынке информационных услуг и Интернета в начале десятилетия. Спад производства в 2000–2001 гг., хотя и неглубокий и непродолжительный, захватил в ряде стран телекоммуникации, некоторые виды профессиональных, деловых и других услуг.

События двух последних лет окончательно хоронят надежду на бескризисное постиндустриальное развитие, как и на спасительную роль отраслей услуг. Симптоматично, что источником и центром кризисных потрясений, впрочем, в экономической истории далеко не впервые, стал кредитно финансовый сектор. Его чрезмерное разрастание, как результат бесконтрольного использования новых инструментов, спекулятивных операций в отсутствии должного регулирования и т.д., через разветвленную систему глобальных экономических связей привело к

кризисному обвалу практически во всех развитых странах. Сильный удар пришелся и на услуги: если в ходе предшествующих рецессий рост во многих отраслях лишь замедлялся, то сегодня наблюдается сокращение производства, наибольшее в сфере финансов и страхования, а также на транспорте и в торговле. Ситуация в новых отраслях по странам различается: в одних продолжается рост выручки, в других она сокращается. И все же наибольший урон по-прежнему несут базовые промышленные отрасли и материальная сфера в целом, тогда как сектор услуг продолжает поддерживать экономику на плаву.³⁶

Анализ преобразований в секторе услуг развитых стран в докризисные 2,5–3 десятилетия свидетельствует о его крупном и многостороннем воздействии на социально-экономические процессы. Целый ряд отраслей занимает в хозяйственной структуре ведущие позиции и вносит решающий вклад в формирование ключевых источников постиндустриального развития, совершенствуя человеческие ресурсы, участвуя в создании и хозяйственном освоении его основы – научного знания. По многим направлениям и в разных формах включаются услуги, прежде всего наукоинтенсивные, в процесс создания и распространения в хозяйстве технологических, организационно-структурных, управленческих и других инноваций. Становление новых производств, как и модернизация традиционных, создают возможности для большей скоординированности отдельных фаз, звеньев, функций воспроизводственного процесса путем ускорения передачи сигналов между ними и, в конечном счете, укрепления обратных связей между все более дробными звеньями производства и многосложной сферой потребления. Насыщение экономики свойственными многим услугам «мягкими» компонентами придают ей большую гибкость, мобильность в адаптации к стремительным изменениям технологий, внутренней и глобальной экономической среды, а это в современном мире – первостепенное условие конкурентоспособности фирм, отраслей и национальной экономики.

В то же время мировой кризис обнаружил многие дисбалансы и аномалии в развитии услуг. В высоких темпах роста и расширении структурных позиций отражалось и перепроизводство целого ряда их видов. Кроме финансовой сферы и страхования оно характерно и для ряда профессиональных услуг – рекламных, консалтинговых, по найму рабочей силы и т.д. В других услугах, прежде всего аудиторских и оценочных фирм, рейтинговых агентств и т.п., выявлены серьезные дефекты рыночной среды и систем регулирования, снижение требований к качеству сервиса и т.д. Развернувшийся кризис показал, таким образом, опасность как «недосервисизации» экономики, так и чрезмерного расширения рассматриваемого сектора. Хотя сильнее всего он поразил страны с сильным индустриальным производством, серьезно пострадали и экономики с развитой сферой услуг, чаще всего с менее диверсифицированной. Преимущественная специализация на

³⁶ В США при снижении ВВП за 2007-2009г. на 2% в сельском хозяйстве и добывающих отраслях его объемы возрастали; наибольшее падение было в строительстве (13%) и в обрабатывающей промышленности (9,4%). В частном секторе продукция материальной сферы снизилась на 7,6%, сектора услуг – на 1,3%. Картина кризисного воздействия на отрасли услуг была довольно пестрой: наибольшее падение произошло в торговле, на транспорте и в складском хозяйстве; в меньшей степени сократились объемы финансовых и информационных услуг, информационный комплекс в целом практически не пострадал; стабильными оставались объемы профессиональных услуг при снижении ряда деловых; возрастали объемы услуг образования и здравоохранения. Отмечается рост ВВП в общественном секторе, особенно высокий – на 8,5% – на федеральном уровне (http://www.bea.gov/industry/gpotables/gpo_action.cfm..).

финансовых и других услугах осложнила хозяйственную ситуацию в Великобритании, Ирландии, на услугах туризма – в странах Южной Европы. Последовавший за падением производства бюджетный кризис вскрыл и экономически необоснованное во многих странах разрастание сферы социальных услуг государства, и решение этой проблемы, чреватой социальными конфликтами, потребует, по всей вероятности, немало времени и усилий по реформированию действующей системы.

В ходе глобального кризиса, выступающего в роли «чистильщика», закладываются основы обновленной хозяйственной среды, и можно ожидать, что ее характеристики будут стимулировать дальнейшее развитие нематериального производства. Об устойчивости этой тенденции свидетельствуют сравнительно меньшее сокращение производства услуг, активизация и в кризисные годы основных источников их роста – ИР и человеческого капитала, преодоление ведущими странами угрозы протекционизма и продолжение курса на либерализацию глобальных рынков и т.д. По завершении глобального кризиса можно будет более обоснованно судить о перспективах сектора услуг, изменении его динамических и структурных параметров и вкладе в постиндустриальное развитие.

Глава 2. ИНТЕГРАЦИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ И ВЕЩНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ СОВРЕМЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Современная стадия экономического развития отмечена заметным ускорением интеграции вещных и неведущих элементов производства, и этот процесс наиболее отчетливо выражен в растущей взаимозависимости отраслей услуг и обрабатывающей промышленности. Многие ее отрасли работают на спрос со стороны услуг и потребляют в свою очередь растущие объемы разных видов нематериального продукта, неотделимых в современных условиях от вещных субстанций. Так, производство автомобилей сегодня немыслимо без широкого спектра сервисов – от изучения и формирования рынков, научно-технологических исследований, проектирования и дизайна до разветвленной системы автосервиса, услуг по управлению человеческими ресурсами, бизнес-консалтинга и т.п. Современный автомобиль реализуется в пакете с финансовыми и страховыми услугами, которые также предоставляются в разных формах.

Сильным стимулом углубления интеграции в последние десятилетия стали стремительное развитие отрасли профессиональных, деловых и других услуг самого разного профиля и расширение промышленными компаниями практики аутсорсинга. Сервисные операции, ранее производившиеся в рамках этих компаний, ныне все чаще выполняются по контрактам с самостоятельными фирмами, а масштабы сделок такого рода непрерывно возрастают за счет расширения набора предлагаемых услуг, а также преимуществ узкой специализации их производства – более низких издержек, высокого уровня качества и эффективности. Концентрируясь на решении насущных проблем контрагентов, производители наукоинтенсивных услуг включаются в инновационную систему хозяйства, выполняя функции разработчиков новых решений и распространителей новых знаний и практик, то есть, по выражению экспертов, строят мосты для инноваций на всем хозяйственном пространстве.³⁷

Изучение характера, интенсивности и результативности производственных связей между отраслями хозяйства привлекает по мере его структурного усложнения растущее внимание научного сообщества. В последние годы эта проблематика приобрела особую актуальность вследствие быстрого развития практики оффшоринга сервисных функций. Передача национальными производителями товаров и услуг на аутсорсинг третьим странам, прежде всего, развивающимся, во многих странах ОЭСР вызывает серьезную озабоченность из-за возможных негативных последствий – обострения проблемы занятости, расширения масштабов безработицы.

Исследование этого сравнительно частного аспекта потребовало более глубокого и детального анализа других форм взаимодействия отраслей обрабатывающей промышленности и сектора услуг, выходящих далеко за рамки аутсорсинга, а также прямых и косвенных эффектов его влияния на участников этого процесса и общехозяйственные показатели. Компания, например, просто может приобретать больше промежуточной продукции для производства товаров и услуг. И если промежуточный продукт поставляется независимым поставщиком услуг, который прежде не был интегрирован с компанией или отраслью, производящими конечный продукт, то этот случай не может рассматриваться в качестве аутсорсинга.

³⁷ См.: D. Czarnitzki and A. Spielkamp "Business Services in Germany: Bridges for Innovation", ZEW-Diskussion Papers, 2000. № 00-52.

Разные формы взаимодействия между обрабатывающей промышленностью и отраслями услуг могут в конечном итоге приводить к разным эффектам в отношении роста производительности и занятости. В современной экономической литературе выделяют четыре такие формы (см. табл. 2.1.).

Таблица 2.1. Формы взаимодействия между отраслями

Организационные формы	
Стандартная вертикальная интеграция	Покупка услуг у внутреннего производителя (через аутсорсинг), использование отечественных промежуточных продуктов
Вертикальная интеграция с использованием иностранных прямых инвестиций и межфирменной торговли	Покупка услуг у иностранного производителя (через аутсорсинг), внутри или межотраслевая торговля

Источник: P.Antras and E.Helpman Global Sourcing, NBER Working Paper, 2003 № 10082.; Grossman G. and Helpman E. "Outsourcing versus FDI in Industry Equilibrium", Journal of the European Economic Association, 2003 №1 April-May.

Указанные формы разграничиваются в зависимости от взаимодействия производителей внутри страны или за ее пределами, а также от выбора организационных моделей в рамках внутреннего или глобального производства.

Вертикальная интеграция. В соответствии с этой моделью компания может использовать промежуточную продукцию, производимую в рамках самой компании, а также производить ее внутри страны или за рубежом. Если компания принимает решение производить продукцию в стране, то формируется стандартный вариант вертикальной интеграции. Для организации производства в зарубежных подразделениях компании прибегают к практике прямого иностранного инвестирования или внутрифирменной торговли.

Закупка компонентов со стороны или аутсорсинг. Компания может приобретать необходимые компоненты внутри страны или за рубежом. В первом случае закупки совершаются посредством внутреннего аутсорсинга, во втором – через внешний аутсорсинг, обозначаемый как торговля на расстоянии «вытянутой руки». Эксперты Национального бюро экономических исследований США П.Антраш и Е.Хелпман (P.Antras, E.Helpman) в рамках этой методологии выдвинули гипотезу, что компании с низкой производительностью стараются закупать компоненты в странах с высоким уровнем заработной платы, а компании с высокой производительностью – в странах с низким уровнем оплаты труда³⁸. Среди компаний, приобретающих компоненты внутри страны, фирмы с высокой производительностью практикуют аутсорсинг, в то время как низкопроизводительные компании стараются производить компоненты «у себя», то есть используют «инсорсинг».

³⁸ P. Antras and E. Helpman. Global Outsourcing. NBER Working Paper. 2003. № 10082.

Ключевое значение в выборе организационных моделей имеет размер транзакционных издержек. Исследователи Дж. Гроссман и Е.Хелпман (G.Grossman, E.Helpman) приходят к выводу, что доля компаний, отдающих на аутсорсинг производство промежуточных компонентов тем выше, чем более полным является контракт между контрагентами, производителями промежуточной и конечной продукции³⁹. Более того, удельный вес таких компаний пропорционален масштабам отрасли. С увеличением ее размеров возрастают число конечных производителей и, следовательно, спрос на специализированные услуги и промежуточные товары. В этих условиях усиливаются стимулы для вхождения на рынки новых производителей промежуточного продукта, создается более «плотный» рынок поставщиков, предлагающих смежникам продукт более высокого качества и в широком разнообразии.

При свободном входе и выходе на рынок производителей конечной и промежуточной продукции аутсорсинг услуг позволяет конечным производителям существенно снижать издержки⁴⁰. Для них открываются возможности для снижения численности занятых, издержек и роста на этой основе объемов производства, что в свою очередь приводит к расширению спроса на промежуточную продукцию отраслей услуг. В условиях фиксированного предложения рабочей силы рост спроса на рабочую силу сопровождается усилением давления на уровень заработной платы. Но ее повышение может сдерживаться, если рынки промежуточных товаров и услуг открыты для входа и выхода. Конечное воздействие аутсорсинга на рост производительности в услугах и косвенно во всей экономике зависит от трудоинтенсивности отраслей этой сферы.

Реальная практика оказывается намного сложнее рассмотренных теоретических представлений. Как вертикальная интеграция, так и закупка промежуточного продукта со стороны могут в действительности выражаться во множестве организационных форм и предполагают, таким образом, довольно большое разнообразие вариантов межотраслевых взаимосвязей. Их эмпирические исследования должны, поэтому, включать различные методы и уровни, начиная от агрегированного анализа спроса на промежуточную продукцию до рассмотрения конкретной корпоративной практики, основанной на данных статистики.

В зависимости от того, какой проблеме отдается приоритет при анализе процесса межотраслевых взаимодействий, проведенные эмпирические исследования можно условно разделить на три группы. К первой относятся работы, акцентирующие внимание на предмете исследования, прежде всего на модели аутсорсинга. Например, в работе Дж. Клайнерта (G. Kleinert) рассматривается взаимозависимость роста международной торговли промежуточной продукцией и аутсорсинга, прямых иностранных инвестиций, сетей транснациональных корпораций. В этом исследовании обнаружено сильное влияние размеров запаса ввезенных иностранных инвестиций на торговлю промежуточной продукцией. В то же время влияние накопленных вывезенных прямых иностранных инвестиций на импорт промежуточной продукции оказывается слабым.⁴¹

В работе М. Фалька и Б. Кобела (M.Falk, B.Koebel) содержится анализ влияния приобретаемых услуг и импорта промежуточных материалов на потребности в

³⁹ G. Grossman and E. Helpman. Outsourcing versus FDI in Industry Equilibrium, Journal of The European Economic Association, April May 2003, № 1.

⁴⁰ D. Fixler and D. Siegel. Outsourcing and Productivity Growth in Services, Structural Changes and Economic Dynamics. 1999. № 10.

⁴¹ J. Kleinert "Growing Trade in Intermediate Goods: Outsourcing, Global Sourcing, or Increasing Importance of MNE Networks?", Review of International Economics. 2003. № 11.

рабочей силе разной квалификации.⁴² Ее авторы обнаружили, что рост использования промежуточной продукции и импортных материалов приводит к сокращению спроса на рабочую силу всех уровней квалификации. В тоже время отмечается, что при данном позитивном влиянии выпуска продукции, аккумуляции капитала и цен промежуточных товаров на факторный спрос, потребность в неквалифицированной рабочей силе сокращается, а в остальных факторах производства – увеличивается. В целом влияние объемов производства и капитала оказывается более значимым детерминантом спроса на гетерогенную рабочую силу, чем взаимозаменяемость различных категорий рабочей силы, а также приобретаемых услуг и импортных материалов. С позиций анализа источников роста сферы услуг несомненный интерес представляет вывод ряда эмпирических исследований о том, что расширение аутсорсинга более тесно связано с появлением новых услуг, чем с внутренней реструктуризацией бизнеса.⁴³

Вторую группу работ можно условно объединить по принципу выбора уровня анализа. Например, Дж. Клайнерт⁴⁴, Д. Фикслер и Д. Зигель (D. Fixler, D. Siegel)⁴⁵ проводят исследования на макро и отраслевом уровнях, используя агрегированную статистику международной торговли и прямых иностранных инвестиций, а также отраслевые показатели производительности труда, занятости и заработной платы. В основе других исследований – уровень фирмы. Например, Б. Гёрциг (B. Goerzig) и А. Зигель используют данные о структуре издержек германских компаний для оценки влияния на эффективность фирм трех вариантов измерения аутсорсинга: 1. изменения в структуре промежуточной продукции, отражающие решение компании о собственном производстве или покупке со стороны; 2. действенность внешних контрактов, отражающую уровень развития субконтрактных отношений между компаниями; 3. изменения в структуре других издержек, включающих внешние услуги, такие как консультационные или рекламные⁴⁶. Главный вывод этих авторов заключается в том, что аутсорсинг продукции, производимой фирмой, оказывает положительное воздействие на ее эффективность, измеренную показателями прироста операционной прибыли, и этот эффект прослеживается как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. В то же время компания, практикующая аутсорсинг услуг, сталкивается с рядом проблем, связанных с содержанием и выполнением контрактов, что может оказать негативный эффект на ее деятельность в краткосрочной перспективе, но позитивное влияние – в долгосрочном аспекте.

В основе исследований третьей группы лежит использование круга наиболее значимых и надежных статистических данных. Здесь главный вопрос заключается в идентификации объекта измерения в имеющейся статистической информации. Например, действительно ли покупка компонентов и промежуточной продукции у зарубежных поставщиков представляет собой внутри или

⁴² M. Falk and B. Koebel Outsourcing, Imports and Labor demand, Scandinavian Journal of Economics, 2002. № 104.

⁴³ D. Dathe and G. Schmidt "Determinants of Business and Personal Services: Evidence from West-German Regions", WZB-Discussion Paper, FSI 00- No 202, Berlin. 2000.

⁴⁴ J. Kleinert "Growing Trade in Intermediate Goods: Outsourcing, Global Sourcing, or Increasing Importance of MNE Networks?", Review of International Economics, 2003. № 11.

⁴⁵ D. Fixler and D. Siegel. "Outsourcing and Productivity Growth in Services", Structural Changes and economic Dynamics, 1999. № 10.

⁴⁶ B. Goerzig and A. Stephen "Outsourcing and Firm-level Performane", DIW-Discussion Paper, No 309, Berlin. 2002.

межотраслевую торговлю и зависит от уровня агрегации и схожести рассматриваемых товаров и услуг. В работе Л.Фонтань и М.Фрейнденберга (L. Fontagne, V. Freudenberga) предлагается рассматривать различные классы и виды внутри и межотраслевой торговли⁴⁷. Межотраслевая торговля в форме односторонней торговли горизонтально дифференцированными товарами представляет собой традиционный взгляд на международное разделение труда. Наоборот, внутриотраслевая торговля в форме односторонней торговли вертикально дифференцированными товарами отражает международное разделение производственного процесса. Более того, внутриотраслевая торговля может принимать форму двухсторонней торговли как схожими (конечными) товарами, так и вертикально дифференцированными (промежуточными) продуктами⁴⁸.

С серьезными проблемами сталкиваются эксперты в самом подходе к исчислению показателей «аутсорсинга». Например, Р. Фиенстра и Дж. Хансон (R.Feenstra, G.Hanson) измеряют аутсорсинг как важный промежуточный продукт, приобретенный в той же отрасли по стандартной двузначной классификации.⁴⁹ Этот показатель, в целом соответствуя теоретической трактовке аутсорсинга, тем не менее, не учитывает статистические реалии, в частности, то обстоятельство, что услуги, переданные на аутсорсинг, больше не учитываются в показателях той отрасли, из которой выделились их производители. Дж. Клайнерт измеряет аутсорсинг на основе активности компании в сфере экспорта прямых иностранных инвестиций⁵⁰. Этот показатель отражает, однако, только производство промежуточного продукта в границах компании, но не позволяет адекватно измерить аутсорсинг, если этот процесс охватывает приобретение промежуточного продукта у сторонних компаний.

Анализ категории аутсорсинга, как и его воздействий, осложняется и другими статистическими проблемами, среди которых – надежность данных. Например, в работе Дж. Киркегарда (G. Kierkegaard)⁵¹ используются в основном данные о занятости с тем, чтобы проанализировать модели занятости на рынке рабочей силы США. При этом акцент делается, прежде всего, на тех категориях занятых, которым угрожает зарубежный аутсорсинг.⁵² Автор обнаружил определенные признаки угроз для ряда специальностей: большая часть – 79% – «угрожаемых»

⁴⁷ L. Fontagne and V. Freudenberga "Intra-Industry Trade: Methodological Issue Reconsidered", CEP II Working Paper, № 97-01.

⁴⁸ Внутри и межотраслевая торговля измеряется с использованием показателей схожести товаров. Торгуемые товары считаются схожими (горизонтально дифференцированными), когда их единичная стоимость отличается менее чем на 15%. Торговля товаром считается «двухсторонней», когда стоимость объема миноритарного торгового потока достигает как минимум 10% стоимости мажоритарного торгового потока. Ниже этого уровня миноритарный торговый поток не представляет собой значимой структурной характеристики торговли. L. Fontagne and V. Freudenberga "Intra-Industry Trade: Methodological Issue Reconsidered", CEP II Working Paper. № 97-01.

⁴⁹ R. Feenstra and G. Hanson The Impact of Outsourcing and High Technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990, The Quarterly Journal of Economics, 1999 August.

⁵⁰ J. Kleinert "Growing Trade in Intermediate Goods: Outsourcing, Global Sourcing, or Increasing Importance of MNE Networks?", Review of International Economics, 2003. № 11.

⁵¹ J. Kierkegaard "Outsourcing – Stains on White Collar", Institute on International Economics. 2004.

⁵² Примерами профессий, находящихся «под угрозой» являются менеджеры, юристы, финансисты, компьютерщики, архитекторы, инженеры, торговые работники, а также офисный и административный персонал.

профессий сосредоточена в сфере услуг и только 10% приходится на обрабатывающую промышленность. Но при этом снижение занятости в профессиональных группах, находящихся «под угрозой», происходит именно в секторах обрабатывающей промышленности. Но при интерпретации этих данных необходимо обратить внимание на ряд обстоятельств. Во-первых, изменения в отмеченных группах занятых – не обязательно результат оффшоринга, их причиной может быть внутренний аутсорсинг. Во вторых, общие факторы экономического развития, включая цикличность, конкуренцию или состояние рынка труда, могут играть более существенную роль, чем передача рабочих мест в зарубежные страны. В третьих, сокращение занятости может быть следствием не аутсорсинга, а технологических сдвигов. В четвертых, потери рабочих мест, измеренные в категориях профессий, могут свидетельствовать в той или иной степени об отраслевой принадлежности работника, но не всегда об условиях его деятельности. Например, занятость в ИТ-отраслях может сокращаться вследствие, например, завершения временных контрактов со специалистами, в том числе с иностранными.

Многочисленные эмпирические исследования, хотя и дают широкую и сложную картину взаимодействия между услугами и обрабатывающими отраслями, а также влияния такого взаимодействия на занятость и экономический рост, использование их результатов для выработки обобщающих выводов представляется затруднительным. Прежде всего, такие исследования трудно сопоставимы по набору временных периодов и обычно охватывают небольшое число стран.

Анализ, предлагаемый в данной главе, является попыткой преодолеть некоторые из этих недостатков. Предполагается исследовать роль и формы взаимодействия обрабатывающих отраслей и сферы услуг в странах ОЭСР по широкому спектру показателей и статистических данных. Затрагиваются также вопросы аутсорсинга и его влияния на занятость и производительность. При этом используется широкий набор источников и уровней агрегирования информации. Во-первых, структурные данные информационной базы ОЭСР дают возможность определить влияние промежуточной продукции и потребления на рост выпуска в обрабатывающих отраслях и секторе услуг. Они позволяют выявить общие модели взаимодействия услуг и обрабатывающих отраслей, а также его влияние в целом на экономику. Во-вторых, на основе межотраслевых балансов можно проследить потоки выпуска продукции и занятости между различными отраслями, а также выявить конкретные источники промежуточной продукции, и что особенно важно – прямые и косвенные эффекты изменения в спросе одной отрасли на выпуск и занятость в другой отрасли или секторе хозяйства. Информация о профессиональном составе занятых помогает исследовать структуру занятости в обрабатывающей промышленности и секторе услуг. И, наконец, микроэкономическая (фирменная) статистика служит основой для анализа структуры занятости и продаж в рамках конкретной компании или группы предприятий.

Первым шагом при анализе взаимодействия между отраслями является использование данных о промежуточной продукции. В табл. 2.2. приведены данные о вкладе промежуточного продукта в темпы прироста валового выпуска по отраслям обрабатывающей промышленности и сферы услуг.

Таблица 2.2. Вклад промежуточной продукции в темпы роста валового выпуска обрабатывающей промышленности и сектора услуг, 1990–2005 гг. %

Страны	Обрабатывающая Промышленность	Услуги
Норвегия	88	50
Франция	83	40
Дания	80	55
Италия	80	56
Южная Корея	75	46
Швеция	72	55
Финляндия	62	50
США	55	36
Япония	30	33

Источник: OECD STAN database.

Из данных табл.2.2. видно, что в обрабатывающей промышленности стран-членов ОЭСР промежуточный продукт обеспечивал от 50 до почти 90% экономического роста в 1990-е–2000-е годы. Причем наиболее высоким такой вклад был в Норвегии, Франции и Дании, а самым низким – в Японии и США. Очевиден и значительно более низкий вклад промежуточного продукта в экономический рост сектора услуг, чем в обрабатывающей промышленности: по странам он составлял от 1/3 до 1/2 прироста выпуска. Наибольший этот показатель в Швеции и Дании, а низкий – также в США и Японии. Это свидетельствует о том, что отрасли услуг больше полагаются на внутреннее («домашнее») производство, чем на приобретение услуг со стороны.

В ряде работ уже было показано, что сектор услуг все больше вовлекается в производство промежуточного продукта⁵³. Особенно это характерно для бизнес – услуг, таких как финансовое посредничество, транспорт и хранение, почтовые и телекоммуникационные услуги, и в меньшей степени – для оптовой и розничной торговли. В среднем по странам ОЭСР около 45% валового продукта этих отраслей услуг используется в качестве промежуточной продукции в других отраслях экономики. А на транспорте и телекоммуникациях этот показатель превышает 50%.⁵⁴

Возрастающее значение потребления услуг в обрабатывающей промышленности и экономике в целом можно измерить тем, насколько эта сфера «включена» в производственный процесс отраслей обрабатывающей промышленности, т.е. в какой мере услуги составляют часть «вклада» в процесс

⁵³ Wolf I A. "Productivity growth in service industries – an assessment of recent patterns and the role of measurement", STI Working paper 2003/7, OECD Paris; Wohlf A. "The Service Economy in OECD Countries", STI Working Paper 2005/3, OECD, Paris.

⁵⁴ Wolf I A. "Productivity growth in service industries – an assessment of recent patterns and the role of measurement", STI Working paper 2003/7, OECD. Paris.

производства на всех его стадиях. В автомобилестроении производитель отдает на субподряд определенные услуги, например, логистические, их специализированному поставщику. В то же время автомобиль состоит из многих составных частей, которые производятся в других отраслях обрабатывающей промышленности, например, шины – в отрасли по производству резинотехнических изделий. Производитель шин может также покупать определенные виды услуг у специализированных поставщиков. В конечном итоге все услуги «включаются» как в стоимость комплектующих частей, так и в стоимость самого автомобиля.

В конце 1990-х начале 2000-х гг. услуги составляли прямо или косвенно около 25% стоимости продукции обрабатывающей промышленности увеличившись с 15% в 1970-х гг. В ряде стран, таких как Франция, Австралия и Япония, этот показатель за этот период удвоился.⁵⁵ Интересно также проследить влияние взаимодействия отраслей услуг и обрабатывающей промышленности на валовой выпуск в экономике. Расчеты показывают, что если совокупный спрос на услуги увеличивается на 10%, а совокупный спрос на товары обрабатывающей промышленности остается постоянным, то валовой продукт стран ОЭСР увеличивается при этом на 5,5%. Напротив, если конечный спрос на обрабатывающую промышленность увеличивается на 10% при неизменном спросе на услуги, совокупный продукт увеличивается лишь на 3%⁵⁶. В значительной степени это обусловлено, конечно, большим весом сектора услуг в экономике. В то же время это может отражать значительно большую зависимость компаний обрабатывающей промышленности от поставок других промышленных фирм по сравнению с компаниями сферы услуг.

С другой стороны сектор услуг является важным потребителем промежуточной продукции и технологий, поставляемых отраслями обрабатывающей промышленности. Влияние спроса со стороны услуг на объемы выпуска в обрабатывающей промышленности особенно заметно в производстве компьютерной и коммуникационной техники, медицинского инструмента и офисного оборудования.

Взаимозависимость между сферой услуг и обрабатывающей промышленностью в конкретных ее отраслях можно проиллюстрировать на примере Японии. Расчеты, выполненные на базе межотраслевых балансов, свидетельствуют, что в результате роста совокупного спроса на услуги торговли и сферы здравоохранения резко увеличивается выпуск в таких отраслях обрабатывающей промышленности, как промышленная химия, резинотехническая промышленность, производство медицинского инструмента, автомобилестроение. В свою очередь увеличение совокупного спроса на продукцию автомобилестроения, стимулирует рост выпуска как в отраслях обрабатывающей промышленности, особенно в производстве резинотехнических изделий и электротехническом машиностроении, так и в таких отраслях услуг, торговля, автосервис, аренда и прокат машин и оборудования, компьютерные услуги. Особенно заметен этот эффект в сфере ИР, где, по некоторым расчетам, рост конечного спроса на продукцию автомобилестроения на 10% вызывает прирост продукции в сфере ИР на 1,4%⁵⁷. Имеющиеся данные свидетельствуют и о крупных и возрастающих масштабах воздействия промежуточного спроса на динамику отраслей услуг в

⁵⁵ D. Pilat and A. Wolfl Measuring The Interaction Between Manufacturing and services. STI Working Paper 2005/5, OECD. Paris.

⁵⁶ Там же. С. 13.

⁵⁷ D. Pilat and A. Wolfl Measuring The Interaction Between Manufacturing and services. STI Working Paper 2005/5, OECD Paris.

пределах самого этого сектора. Расширение оптовой и розничной торговли вызывает цепную реакцию, повышая спрос на услуги таких отраслей, как транспорт и складское хозяйство, телекоммуникации, финансы и страхование, а также на многие виды бизнес-услуг.

Интересно также проследить взаимосвязь между различными отраслями, используя потоки занятой в них рабочей силы. При этом целесообразно ответить на два вопроса. Во-первых, насколько существенными являются различия между сектором услуг и обрабатывающей промышленностью по показателям использования затрат труда в их собственном производстве и в производстве промежуточного продукта, используемого в других отраслях экономики? И во-вторых, в каких отраслях сосредоточены занятые (затраты труда), необходимые для удовлетворения прямого и косвенного конечного спроса на продукцию обрабатывающей промышленности и сферы услуг и существуют ли различия в структуре затрат труда и занятых между этими двумя секторами экономики?

В табл. 2.3. представлены данные о потоках затрат труда между отраслями на примере Франции. В таблице выделяются два типа таких затрат – прямые и косвенные. Прямые затраты показывают, какой объем занятых (затрат труда) определенной отрасли используется для удовлетворения конечного спроса на продукцию этой же отрасли. Косвенные затраты отражают количественное использование занятых данного сектора экономики в этом же или других секторах по всей цепочке добавленной стоимости. Этот показатель представляет собой поток занятости (затрат труда) данного сектора, вовлеченного в промежуточный продукт, необходимый для производства товаров и услуг в этом же секторе (отрасли) или в другой отрасли хозяйства.

Таблица 2.3.

Использование затрат труда (занятых) для производства конечного продукта в отраслях экономики Франции (тыс. чел.)

Использование занятых в отраслях	Обрабатывающая пром.	Структура затрат по горизонтали %	Структура затрат по вертикали %	Услуги	Структура затрат по горизонтали %	Структура затрат по вертикали %	Проч. отрасли	Структура затрат по горизонтали %	Структура затрат по вертикали, %	Косвенные затраты, всего	Структура затрат по горизонтали %	Структура затрат по вертикали %	Прямые затраты всего
Обрабатывающей промышленности	1263	30,0	25,1	858	20,4	5,6	375	8,9	13,0	2496	59,3	29,3	1716
Секторе услуг	1502	9,1	29,8	2722	166	17,6	641	3,9	22,2	4865	29,6	57,1	11570
Других отраслях	551	20,2	10,9	305	11,1	2,0	302	11,1	10,4	1158	42,4	13,6	1575
Всего косвенных затрат	3315	38,9	65,9	3885	45,6	25,1	1318	15,5	45,6	8519	100	100	
Прямые затраты	1716	77,9	34,1	11570	77,9	74,9	1575	10,6	54,4				14862
Всего затрат труда	5032	66,1	100	15456	66,1	100	2893	12,4	100				

Источник: OECD Input-Output Tables.

Структура затрат труда по горизонтали в таблице 2.3. показывает использование занятых в одном секторе экономики для производства конечного

продукта в этом же или других секторах хозяйства. В 1997 г. в обрабатывающей промышленности Франции было занято 4,2 млн. человек, что составляло 18% всех занятых в экономике страны. Из них 1,7 млн. чел., или 40,7% занятых, участвовали непосредственно (прямые затраты) в производстве конечного продукта самой обрабатывающей промышленности, в то время как 2,5 млн. чел. (или 59,3%) производили товары, которые использовались в качестве промежуточного продукта для производства конечной продукции самой обрабатывающей промышленности или других секторов экономики. Из этих 2,5 млн. чел. 1263 тыс. чел. производили товары, используемые разными отраслями обрабатывающей промышленности, 858 тыс.чел. производили товары, используемые в качестве промежуточного продукта в производстве конечной продукции сектора услуг и 375 тыс. чел. – товары для других отраслей экономики (таких как сельское хозяйство, строительство и др.)

Если рассматривать данные табл. 2.3. по вертикали, то они показывают, в каком секторе сосредоточены занятые, труд которых необходим для производства конечного продукта в том или ином секторе экономики. Данные первого столбца показывают, например, структуру занятых, необходимых для производства конечного продукта в обрабатывающих отраслях. Из 5032 тыс. занятых в хозяйстве Франции, которые были необходимы для производства конечного продукта обрабатывающей промышленности 1716 (или 34,1%) работало в самой обрабатывающей промышленности (это прямые затраты труда). Другие 1263 тыс. человек (или около 25,1%) всех занятых, работающих на обрабатывающую промышленность были заняты в самой обрабатывающей промышленности, однако их продукт входил составной частью в производство промежуточного продукта, используемого отраслями обрабатывающей промышленности. Остальные 40,7% занятых (1502 тыс. чел.) были заняты в секторе услуг и других отраслях экономики (551 тыс. чел.) и производили товары и услуги, используемые в обрабатывающей промышленности в качестве промежуточного продукта.

В целом данные таблицы 2.3. иллюстрируют два важных вывода, характерных и для других стран, где рассчитываются межотраслевые балансы. Во-первых, вклад сферы услуг в экономику осуществляется посредством участия в валовой продукции, конечной продукции и занятости. Около 70% всех занятых состоит из работающих в секторе услуг и 66% всех занятых используются для производства конечного продукта в этой же сфере. Напротив, только 18% всех занятых сосредоточено в обрабатывающей промышленности, и 22% всех занятых в экономике работает на производство конечного продукта в этой сфере хозяйства.

Во-вторых, услуги оказываются менее интегрированными в межотраслевые потоки промежуточной продукции по сравнению с обрабатывающей промышленностью. Они более автономны в своей деятельности. Около 75% занятых, труд которых необходим для удовлетворения конечного спроса на услуги, работает в самом секторе услуг, и это – прямые затраты труда. Еще 18% работающих в услугах представляют косвенные затраты труда.

В противоположность этому обрабатывающая промышленность в значительно большей степени зависит от затрат труда в других отраслях экономики. Только 34% всех затрат труда, необходимых для производства конечной продукции обрабатывающей промышленности, сосредоточено в самой этой отрасли, а большая их часть – в других секторах экономики. Роль обрабатывающей промышленности в производстве промежуточного продукта для других отраслей значительно выше, чем сферы услуг. Лишь около 13% занятых в сфере услуг составляют прямые затраты в производстве вне этой сферы, тогда как в обрабатывающей промышленности этот показатель достигает 29%.

На первый взгляд выявленные тенденции противоречат гипотезе о возрастании роли сферы услуг в качестве поставщика промежуточного продукта другим отраслям экономики. Однако статистика межотраслевых балансов отражает только некоторые аспекты межотраслевых потоков товаров и услуг, к тому же приведенные данные относятся к концу прошлого десятилетия и не учитывают весьма важное обстоятельство – глубокую интеграцию «сервисных» рабочих мест в отрасли материального производства, в том числе в обрабатывающую промышленность. Например, в обрабатывающей промышленности стран ОЭСР в 2006г. в среднем 40% общей численности занятости приходилось на профессии, которые можно отнести к «обслуживающим»; в Нидерландах и Бельгии этот показатель достигал почти 60%. Работники этих профессий выполняли функции управления, маркетинга, финансового и правового обслуживания; к ним относятся также занятые торговыми, транспортными, административными операциями и т.п.⁵⁸ За 1995–2005 гг. этот показатель снизился в Великобритании, Дании и Франции, в других странах он увеличился, в особенности в Испании, Италии и Германии.

В какой степени эти тенденции отражают процесс аутсорсинга сказать однозначно достаточно трудно. В целом тренд к аутсорсингу сервисных функций должен отражаться в снижении доли сервисных специальностей в обрабатывающей промышленности. Напротив увеличение этой доли может свидетельствовать об усилении процесса вертикальной интеграции, но также и о предоставлении товаров и услуг потребителю в одном «пакете», например, продажах автомобилей вместе с финансовым пакетом, а также об общих изменениях характера продукции обрабатывающих отраслей. В большинстве стран-членов ОЭСР удельный вес в обрабатывающих отраслях работников, выполняющих сравнительно несложные сервисные функции, таких как конторские служащие, секретари, занятые на транспорте и т.д., за 1995–2005 гг. снизился с 45 до 40%.

Использованные выше агрегированные статистические данные проливают свет на характер взаимосвязей между отраслями услуг и обрабатывающей промышленностью, но не дают ответ на ряд важных вопросов, связанных со структурой продукции конкретных предприятий и компаний. Для этого требуется специфическая корпоративная информация, которая доступна пока для небольшого числа стран – Финляндии, Швеции и Японии. Эта информация касается стоимостной структуры оборота компаний и ее разделения на так называемую первичную и вторичную продукцию (т.е. не основную для данного вида предприятия) с акцентом на производство услуг в рамках обрабатывающей промышленности. Данные по Финляндии представлены в табл. 2.4. (см табл. 2.4.).

⁵⁸ Рассчитано по EULFS 2008, Paris. 2008.

Таблица 2.4. Структура оборота компаний обрабатывающей промышленности и сектора услуг Финляндии по видам товаров и услуг, %

	1995	1999	2000	2001	2002	2006
Обрабатывающая промышленность, в том числе продукция, относящаяся к:						
Обрабатывающей промышленности	91.3	90,0	86,1	83.4	83.3	82,1
Услугам	7.9	8,3	12,2	15,3	15,4	16.8
Строительству и другим отраслям	0,9	1.7	1.7	1,3	1,3	1,1
Сектор услуг, в том числе продукция, относящаяся к:						
Услугам	98,5	98,7	98,1	98,6	97,9	97,5
Обрабатывающей промышленности	0,8	0,7	0,8	0,7	1.6	2.2
Строительству и другим отраслям	0,7	0,6	1.1	0,7	0,4	0,3

Источник: Рассчитано по: The Business Register of Statistics Finland 1988–2008.

Приведенные данные показывают, что оборот обрабатывающих отраслей, связанный с предоставлением услуг, на протяжении последнего десятилетия непрерывно возрастал и к 2006г. составил почти 17% общего показателя. При этом в отдельных отраслях он заметно выше: так в производстве нефтепродуктов достигает 28%, электротехнического и оптического оборудования – 35%. Доля товаров и услуг, относящихся по своему характеру к другим секторам экономики, остается устойчиво незначительной. Что касается сектора услуг, то обороте его компаний доля стоимости товаров, относящихся по своему характеру к другим отраслям экономики, относительно невелика: в 2006г. около 2,5%. В то же время этот показатель имеет заметную тенденцию к росту за счет обрабатывающей промышленности, удельный вес которой в услугах в 1995г. составлял 0.8%, а в 2006 г – 2,2%.

Сходная ситуация наблюдается и в обрабатывающей промышленности Швеции. Здесь доля услуг в обороте компаний увеличилась за 1995-2006 гг. – с 7,5 до 10%. При этом наиболее заметный ее рост отмечается в производстве кожаных

изделий (с 4,2 до 14,2%), машиностроении (с 10.1 до 16%) и производстве оптического и электротехнического оборудования (с 4 до 8,5%).⁵⁹

Разбивка продаж по видам продуктов в Японии проведена на базе ежегодных обзоров предприятий с численностью работающих более 50 чел.⁶⁰ Результаты расчетов показывают, что доля продаж услуг компаниями обрабатывающей промышленности здесь снизилась главным образом за счет оптовой и розничной торговли. Удельный вес других видов услуг, включая информационные, немного возрос, оставаясь при этом на крайне низком уровне (см. табл. 2.5.).

Таблица 2.5. Структура оборота компаний обрабатывающей промышленности Японии по видам активности, %.

	1995	1998	1999	2000	2001	2006
Производство товаров	90,7	90,3	90,9	93,1	93,5	95,2
Оптовая и розничная торговля	7,8	7,8	7,4	5,3	4,5	4,0
Услуги	0,5	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8
Всего	100	100	100	100	100	100

Источник: Рассчитано по Motohashi K. "Statistical Analysis of the Internal Services Activities in Machinery Industry". Research Institute for Economy. 2006.

Таким образом, проведенный анализ приводит к выводу, что существенные различия между обрабатывающей промышленностью и сферой услуг в последние годы в тенденции заметно стираются, а взаимосвязи между этими отраслями принимают все более разнообразные формы.

Межотраслевые балансы свидетельствуют, что отрасли сферы услуг вносят важный вклад в производство товаров как напрямую, так и опосредованно, через стоимость промежуточного продукта. Доля услуг в добавленной стоимости обрабатывающей промышленности возрастает, достигая в ряде стран 25-30%. Все большая часть занятых в обрабатывающем секторе вовлекается в предоставление разнообразных услуг потребителям, превышая в ряде стран ОЭСР, как например, в Нидерландах, 50%.

Данные о структуре оборота компаний свидетельствуют, что фирмы обрабатывающей промышленности получают все большую долю своего дохода от предоставления разнообразных услуг, прежде всего от торговых операций в сферах опта и розницы.

В то же время существенные различия между обрабатывающей промышленностью и отраслями услуг продолжают сохраняться. Сектор услуг зависит от других отраслей экономики в значительно меньшей степени, чем обрабатывающая промышленность. Большая часть промежуточного продукта отраслей услуг оборачивается в границах компаний этого сектора. Обрабатывающая промышленность в этом отношении взаимодействует с другими

⁵⁹ Swedish Survey on Structural Business Statistics 1995–2006.

⁶⁰ Survey of Business Structure and Activities (BSBSA).

отраслями более интенсивно как производитель и как потребитель промежуточного продукта.

Характер двух важных секторов экономики меняется со временем. Обрабатывающие производства приобретают некоторые черты сервисных отраслей: в них увеличиваются перечень специальностей и рабочих мест, относящихся к услугам, и растет доля доходов, получаемых от этих видов деятельности. А сектор услуг, как и обрабатывающая промышленность, оказывает все возрастающее влияние на другие сектора и на развитие всей экономики.

Глава 3. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ И СЕКТОР УСЛУГ

Одним из важнейших факторов расширения масштабов инновационной деятельности в экономике развитых стран стало ускоренное освоение инновационных решений отраслями нематериальной сферы. Переход ряда отраслей услуг на инновационный путь развития потребовал роста научных расходов компаний, освоения ими методов коммерциализации научных открытий, формирования новых технологий взаимодействия с потребителями принципиально новых продуктов и процессов. Инновационными стали финансовые услуги, коммуникации, оптовая и розничная торговля, развлечения и туризм. Компании этих отраслей финансируют собственные исследовательские проекты, привлекают научных работников университетов и гослабораторий к решению стратегических задач. Наиболее ярко эти процессы развернулись в сфере здравоохранения, многие отрасли которого подверглась в последние 15–20 лет радикальной технологической и организационной модернизации.

Другим фактором ускорения глобального инновационного развития стало интенсивное использование передовых технологий самого сектора услуг для развития технологически сложных отраслей и наукоемких бизнесов, что позволило существенно расширить возможности создания и коммерческой реализации новых технологий. В данном случае наиболее важным было взаимодействие сферы исследований и разработок, наукоемких компаний с финансовым сектором, обеспечивающим новаторов экспертизой и организационной поддержкой, профессиональным управлением активами и достойным вознаграждением.

В данной главе рассматриваются основные особенности этих двух процессов, образующих в современных условиях мощный симбиоз. Он начал формироваться в экономике развитых стран в 1960-е годы, стал заметным в 1990-е годы, прошел через кризис в начале 2000 годов и характеризует принципиальный сдвиг, как в структуре инновационной деятельности, так и в содержании и характере традиционных и новых услуг. Выход из современного кризиса покажет, насколько устойчив этот сдвиг в долгосрочной перспективе.

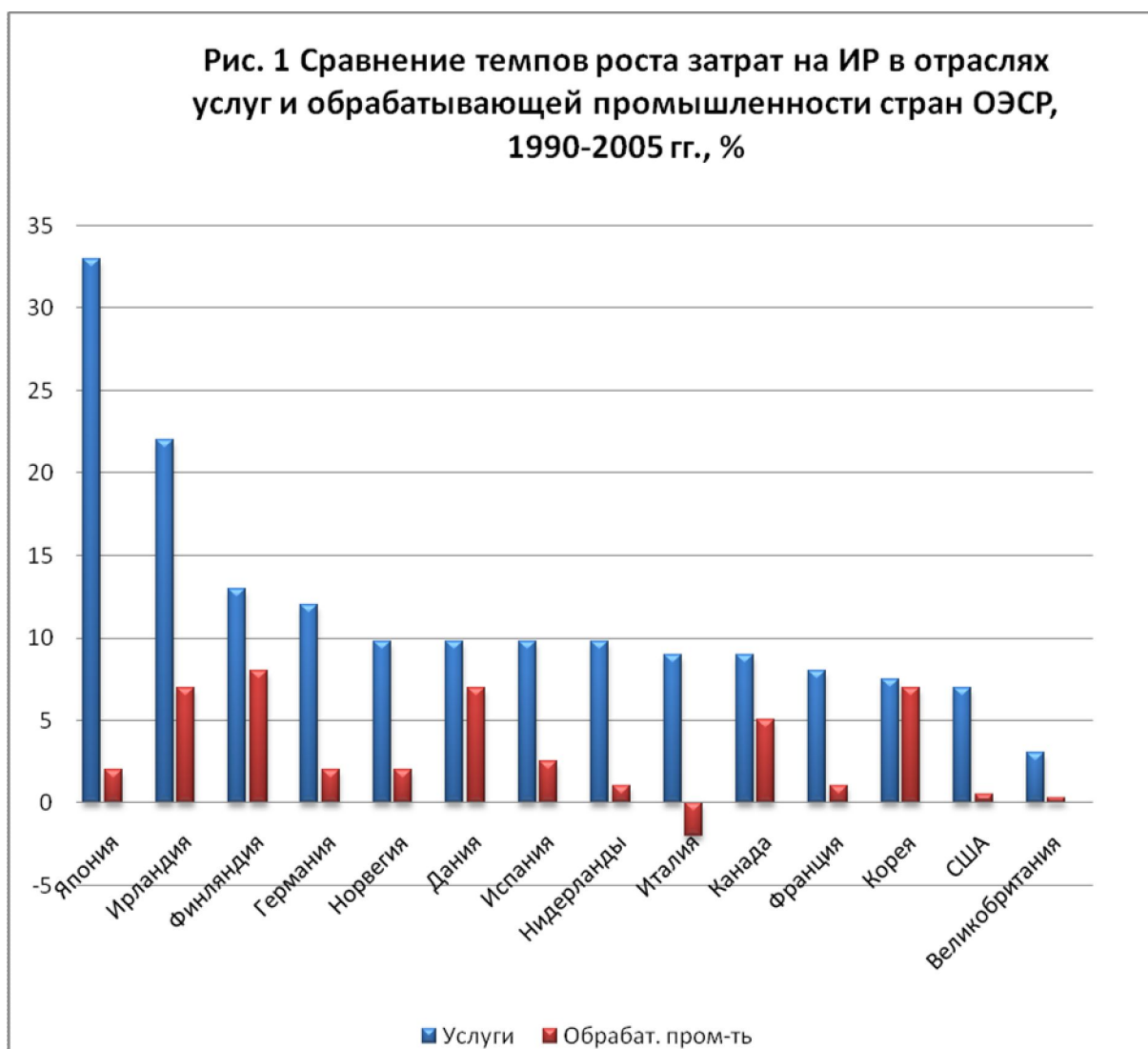
3.1. Масштабы и тенденции инновационной деятельности в секторе услуг

При всем многообразии видов инновационной деятельности ключевым звеном инновационного процесса является создание и использование нового знания или технологии, ставших, так или иначе, результатом научных исследований и разработок. Это понимание инновационного процесса не означает, что в нем участвуют только фирмы, лидирующие в разработке новейшей технологии, или ведущие наиболее перспективные исследования. Инновационный бизнес – это и предприятия, расширяющие возможности технологического развития в традиционных отраслях⁶¹. Более того, наиболее широкое понимание инновационных процессов включает в себя и широкий спектр институциональных, организационных и управленческих нововведений.

⁶¹ Международная статистика относит к инновациям следующие виды деятельности: исследования и разработки, приобретение новых машин, оборудования и технологий, производственные проектно-конструкторские работы, приобретение патентов или лицензий, приобретение программных продуктов, обучение и подготовка персонала

Повторим, однако, что для конкурентоспособности отдельных предприятий, компаний, отраслей и целых стран наиболее важны нововведения, являющиеся результатом ИР. С этой точки зрения положение в услугах было менее благоприятным по сравнению, например, с обрабатывающей промышленностью, где на протяжении всего XX века сосредоточивались наукоемкие компании. Несмотря на то, что отрасли сферы услуг уже много лет доминируют в экономике развитых стран, их доля в расходах на исследования и разработки (ИР) долго оставалась незначительной. Только в конце 1990-х–начале 2000-х годов ситуация стала меняться. Опережающие темпы роста ИР в услугах по сравнению с обрабатывающей промышленностью (рис.1), привели к увеличению удельного веса услуг с 17% научных расходов предпринимательского сектора стран ОЭСР в 1995г. до 28% в 2005г. В ряде стран этот показатель существенно выше. Среди них Австралия (47%), Норвегия (42%), Ирландия (39%), США (36%), Дания (34%).

С учетом сложностей классификации отраслей услуг и методических особенностей статистики научных расходов разных стран эти показатели, по оценке экспертов ОЭСР, можно считать заниженными. Сравнения показывают, что чем больше совершенствуется методическая база учета ИР, тем большие значения имеет доля услуг.



Источник: OECD Science, Technology and Industry Scoreboard. 2007. P. 34.

Статистические данные о расходах на ИР в 1000 крупнейших компаниях мира, позволяют сравнивать относительную наукоемкость разных видов современного производства. Эти данные (рис.2.) показывают, что лидерами являются компании, занятые:

1. Разработкой программного обеспечения и интернет-технологий
2. Созданием технологий в сфере здравоохранения (лекарства и другие медицинские товары, приборы, оборудование, средства ухода и гигиены).

Компании, олицетворявшие наукоемкий бизнес второй половины XX в. – аэрокосмические, машиностроительные, производство электроники и компьютеров – в современных условиях требуют относительно меньших объемов ИР. Впрочем, это не свидетельствует о прекращении инновационных процессов в этих отраслях. Можно сказать, что отрасли услуг достигли той стадии развития, которую прежние лидеры уже прошли и сейчас находятся в фазе зрелости продуктов и технологий.



Источник: Bloomberg data (2007), Booz & Company

Первая тройка лидеров по затратам на ИР в абсолютном выражении в крупном корпоративном секторе выглядит так: производство компьютеров и электроники – 142 млрд. долл., здравоохранение – 109 млрд. долл., автомобилестроение – 79 млрд.

Производство компьютеров и электроники, программного обеспечения – это большая группа подотраслей и компаний, создающих продукцию как материального, так и нематериального характера, т.е. по характеру продукции лишь частично относящихся к сфере услуг. Однако технологии, оборудование и другие результаты работы компаний хайтека все более широко используется именно в отраслях, определенно относящихся к услугам. Как известно, крупными

потребителями этой продукции стали финансовый сектор, торговые и гостиничные сети, компании транспорта, связи, туризма, общественного питания. Важно, что во многих случаях они были не просто пассивными потребителями готового научного продукта, но выступали инициаторами разработки новых решений в сфере ИТ, создавали или спонсировали исследовательские лаборатории и проекты. Разработка уникальных решений для того или иного бизнеса, в отличие от общедоступных отраслевых решений, обеспечивает бесспорные конкурентные преимущества. Их значение тем больше, чем шире круг потенциальных потребителей новой услуги, и тем быстрее они распространяются в соответствующих отраслях. Среди примеров – интернет-торговля, электронные билеты на транспорт, спортивные мероприятия, в кино, театры и даже на инаугурацию президента, электронные биржи, аукционы, торговые площадки. Этот перечень следует дополнить инновационными решениями в сфере государственного и местного управления, деятельности политических партий, парламентов и т.д. На основе новых технологий принципиально меняются базовые «производственные» принципы таких зрелых отраслей как, например, кинематограф (вставка 3.1.).

Вставка 3.1. Компания компьютерной анимации Pixar (Пиксар)

Компания вышла на рынок в 1986г. и была оценена в 10 млн. долл. В 2006 г. компания Дисней купила ее уже за 7 млрд. долл., а глава и основатель Пиксара Эд Кэтмул (Ed Catmull) стал президентом объединенной студии мультфильмов (анимации) Дисней и Пиксар. Лассетер, главный художник компании, оценивается специалистами и публикой как новый Дисней. Это - классический (по Шумпетеру) пример созидательного разрушения, когда новая технология принципиально меняет содержание бизнеса, и старые технологии, при всей их эффективности уходят в прошлое.

История компании началась в 1979г., когда Дж. Лукас, продюсер суперуспешного фильма «Звездные войны» привлек Э.Кэтмула, тогда занимавшегося исследованиями в области компьютерной графики и мечтавшего о создании цифрового фильма, к разработке новых технологий аудио и видеозаписи. Затем Кэтмул безуспешно пытался привлечь венчурное финансирование для своих проектов в сфере компьютерной анимации, но реальную поддержку он получил от С.Джобса. Основатель и глава компании Эппл сразу не поддержал идеи развития компьютерного фильмопроизводства, но был убежден в необходимости поддержать группу талантливых специалистов. Они работали в сфере компьютерной визуализации по заказам медицинских и оборонных компаний, а также студии Диснея. С.Джобс считал, что рынок еще не готов принять компьютерные фильмы. Тем не менее, Кэтмул никогда не отказывался от главной идеи, и поручил Лассетеру сделать небольшой компьютерный мультфильм. В ходе работы над ним были созданы и отработаны многие технологии, ставшие основой современного фильмопроизводства. В 1986-1991 гг., после выхода на рынок при поддержке Джобса, отрабатывалась бизнес модель компании. Довольно долго она занималась предоставлением разнообразных услуг (от разработки по заказу программного обеспечения до рекламы) и приносила одни убытки. Но в 1991г., получив контракт от студии Диснея для совместной работы над фильмом «История игрушек» (Toy story), компания смогла предложить технологию трехмерной анимации для создания принципиально нового поколения мультфильмов.

В настоящее время Пиксар снимает новые фильмы и продолжает вести фундаментальные и прикладные исследования в сфере компьютерной графики, сотрудничает с университетами, привлекает талантливых специалистов для проведения ИР и коммерциализации новых решений в сфере кинопроизводства.

По материалам книги Judy Estrin. Closing the Innovation Gap: Reigniting the Spark of Creativity in a Global Economy. McGraw-Hill. 2009.

Формирование здравоохранения в качестве ведущего инновационного контура объясняется как факторами спроса, так и предложения. На стороне спроса – демографические факторы: население развитых стран стало старше и в среднем богаче⁶², платежеспособный спрос оформлен в системах страхования и пенсионного обеспечения, обеспечивающих предсказуемые масштабы потребностей в медицинских услугах. На стороне предложения – широкий спектр новых лекарств, оборудования и технологий лечения, разработка которых идет в государственных и частных научных центрах, университетских клиниках, в биотехнологических стартапах и крупных корпорациях. Значительную часть расходов на первые стадии инновационного цикла – ИР – берет на себя государство. В США министерство здравоохранения занимает второе место, после министерства обороны по общим расходам на науку, и уже не первое десятилетие является лидером по объему расходов на фундаментальные исследования – на его долю приходится больше 1/2 реальных расходов федеральных ведомств на эти цели. Таким образом создается огромный научный потенциал в сфере медицины и связанных с ней направлениях, укрепляется лидерство американской науки по всему фронту биомедицинских исследований (см. табл.3.1.).

Таблица 3.1. Бюджетное финансирование ИР в США, 2007–2009 гг.

Бюджетные функции		2007г.	2008г. (предв. данные)	2009г. Прогноз	2007- 2008	2008- 2009
		млн. долл.			Изменения, %	
	Все функции, включающие ИР	138 087	137 972	142 605	-0,1	3,4
1.	Национальная оборона	82 273	81 050	84 091	-1,5	3,8
2.	Здравоохранение	29 461	29 634	29 783	0,6	0,5
3.	Космические исследования и технологии	9 024	9 233	9 728	2,3	5,4
4.	Фундаментальные исследования	7 809	7 915	9 012	1,4	13,9
5.	Энергетика	1 893	2 374	2 463	25,4	3,7
6.	Природные ресурсы и охрана окружающей среды	1 936	2 008	1 987	3,7	-1,0
7.	Сельское хозяйство	1 857	1 852	1 616	-0,3	-12,7
8.	Транспорт	1 361	1 340	1 345	-1,5	0,4
9.	Прочие	2 475	2 566	2 579	3,6	0,5

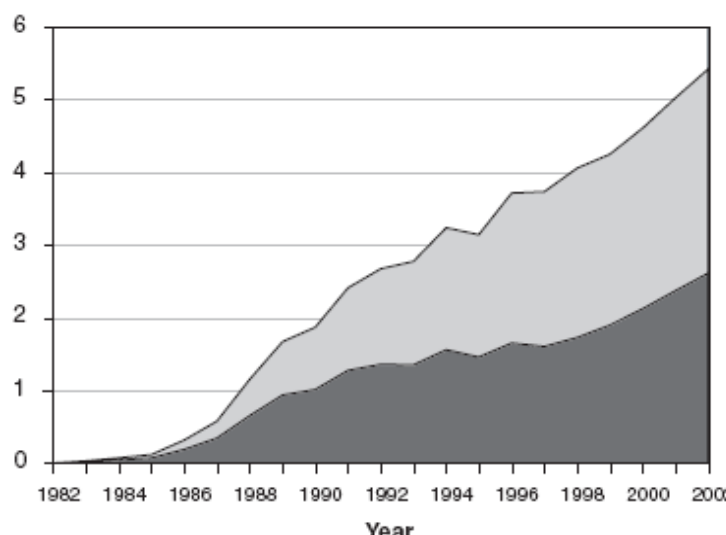
Источник: Office of Management and Budget, Circular No. A – 11, Max Schedule C. www.NSF. gov на 12 ноября 2008г.

⁶² Продолжительность предстоящей жизни американцев, достигших 65 лет, составляла в 1965г. 14,7 года, а в 2006г. – уже 18,6 лет. При этом более 40 % населения, достигнувшего 65 летнего возраста, имеет хронические болезни. Показатели рождаемости снизились за это же время 96,3 до 60,7 рождений на 1000 женщин, поэтому процессы старения населения продолжатся. Общенациональные расходы на здравоохранение достигли в 2007г. 2,3 трлн. долл., или 7600 долл. на душу населения.

Не менее важно и то, что такая политика федерального центра создала новый и устойчивый источник экономического роста. Биомедицинские ИР стали генератором инновационных процессов в фармацевтике, приборостроении, материаловедении, информатике. Из 19 «биотехнологических» лекарств, успешно вышедших на мировой рынок, 15 были созданы в США. Патенты еще на два из этих лекарств американские компании делят с европейскими. В США были созданы 8 из 10 крупнейших технологических новшеств, без которых немыслима современная медицина – магнито-резонансная томография, байпасы для коронарных артерий, имплантанты для глаз, суставов, а также лекарства для лечения язвы желудка, регулирования артериального давления и холестерина, антидепрессанты и т.д.⁶³

Государственные программы финансирования той или иной области здравоохранения, как правило, стимулируют активность частного сектора. На рис.3 показано, что расходы на ИР в области лечения СПИДа, объявленные государственным приоритетом в конце 80-х – начале 90-х гг. прошлого века, стимулировали активность частных инвесторов, оценивших перспективы вложений в разработку новых лекарств и связанных с ними новых продуктов и услуг.

Рис. 3 Рост частных и государственных расходов на ИР, связанные с лечением СПИДа в США, млрд. долл.



Источник: Anupam B. Jena and Tomas J. Philipson. *Innovation and Technology Adoption in Health Care Markets*. AEI Press. Wash. DC. 2008. P.44

Вместе с тем, в последнее десятилетие фармацевтические компании столкнулись с проблемами, которые могут обостриться в ближайшем будущем. Несмотря на огромные научные расходы (табл. 3.2.), количество новых лекарств, поступающих на рынок, сокращается. Более того, в ближайшие три года заканчивается действие большинства так называемых блокбастеров, наиболее популярных лекарств, выведенных на рынки в прошлом. Окончание сроков патентной защиты означает быстрый и массовый вывод на рынок дженериков, т.е. гораздо более дешевых аналогов, компаниями из менее развитых стран, прежде всего индийскими и китайскими

⁶³ The US health care system as an engine of innovation. Economic Report of the President 2004. Wash. DC. 2004. P. 190–192.

Таблица 3.2. Расходы на ИР крупнейших фармацевтических компаний мира
(млн. долл.)

№ в мировом рейтинге корпораций всех отраслей по расходам на ИР	Компания	Страна	2006	2007	2008
2	Pfizer, Inc	США	7600	7300	6900
5	GlaxoSmithKline	Великобритания	6549	7073	7639
10	Sanofi-Aventis	Франция	5844	6311	6816
12	Novartis	Швейцария	5474	5894	6436
15	Jonson&Jonson	США	5000	5450	6049
16	Roche Holdings	Швейцария	4948	5334	5720
17	Merk&Co	США	4783	5090	5431

Источник: R&D magazine. Global Survey 2008, December, 2008.

Кроме того, специалисты указывают на высокую вероятность перехода к новой инновационной модели в производстве лекарств. Ожидается усиление роли принципиально новых решений, которые могут прийти из биологии, готовой к коммерциализации большого числа фундаментальных открытий. В настоящее время этой деятельностью занимаются сотни небольших компаний, численностью до 100 человек. Не располагая ни ресурсами, ни рыночной мощью крупных фармацевтических гигантов, они превосходят последних по научному потенциалу, относительным издержкам на разработку препаратов, скорости адаптации к требованиям рынка. Нельзя исключать переход на новую модель инновационного процесса значительной части отрасли, при этом усилится роль малых высокоэффективных компаний, более жестко конкурирующих между собой, чем крупные корпорации, успешно работающие на олигополистических рынках. Однако в условиях кризиса перспективы выживания экономически слабого сегмента биотехнологических компаний под угрозой. Как замечают лоббисты этого сегмента здравоохранения, возможно определяющего его перспективы, правительство США и других стран, озабоченное судьбой любых других отраслей и компаний, не понимает важности спасения активов небольшого числа компаний – основы развития, которая может стать жертвой рецессии⁶⁴.

В этих условиях усиливаются дискуссии о формах, направлениях и масштабах государственной поддержки отрасли. Объявленными вскоре после инаугурации приоритетами антикризисной политики президента Обамы стала ставка на науку,

⁶⁴ www.scientist.com 2009. January.

технологии и инновации для решения важнейших государственных проблем (Employ Science, Technology and Innovation to Solve Our Nation's Most Pressing Problems)⁶⁵. Список направлений, которые обеспечат США технологическое лидерство, включает в себя 5 позиций, три из которых относятся к сфере здравоохранения:

1. Повышение эффективности здравоохранения за счет использования информационных технологий: инвестировать 10 млрд. долл. в ближайшие пять лет на создание электронной системы информации в сфере здравоохранения, включая переход на электронные истории болезни
2. Преобразование энергетической инфраструктуры: вложить 150 млрд. долл. в следующие 10 лет для создания надежных источников альтернативной энергии, перейти к управлению сетями электроэнергии на основе цифровых технологий. Это позволит преобразовать экономику и создать 5 млн. рабочих мест.
3. Модернизация служб гражданской безопасности путем перехода на новые информационные технологии.
4. Расширение поддержки биомедицинских исследований, образования и подготовки кадров в соответствующих областях здравоохранения, улучшение координации и создание партнерств государственных, частных и бесприбыльных организаций.
5. Увеличить федеральную поддержку исследованиям стволовых клеток, расширить возможности их применения.

3.2. Инновации и финансовая сфера

В 1990-е гг. инновационное развитие впервые в истории исключительно тесно переплелось с развитием финансовой сферы. Опыт ряда развитых стран показал, что либерализация финансовых рынков, а также использование новых финансовых инструментов (фондовые биржи для наукоемких компаний, частные и государственные венчурные фонды для работы с малыми инновационными компаниями) создали исключительно благоприятные условия для «встречи новых идей с деньгами». Это оказало сильное стимулирующее влияние на экономический рост, обеспечив перелив материальных и кадровых ресурсов из экономически неперспективных отраслей в сектора и отрасли с многообещающим будущим, прежде всего наукоемкие.

Вместе с тем, к концу 1990-х гг. стало ясно, источником скольких высоких рисков стало быстрое развитие финансовых рынков. Фондовые биржи и венчурные фонды в течение 1998–2001 гг. сначала мобилизуют, а затем теряют огромные массы капитала. Только телекоммуникационные компании с 1996 по 2001г. привлекли на американских рынках капитала примерно 1,8 трлн. долл.. После падения курсов акций в ходе кризиса фондового рынка оказалось, что рыночная стоимость выживших телекоммуникационных компаний снизилась в среднем на 60%. Кризис, как известно, начался осенью 2000г. на фондовом рынке США именно с падения курса акций телекома и затем охватил значительную часть мировых рынков ценных бумаг. Наиболее существенным, в большинстве случаев многократным, было

⁶⁵ <http://www.whitehouse.gov/agenda/technology/>. 22.01.09

падение фондовых индексов на биржах, торгующих акциями высокотехнологичных компаний – хайтека.

После кризиса многие специалисты стали рассматривать «новую экономику» не как принципиальный сдвиг в качестве экономического роста на основе ИТ, а как временное явление преимущественно финансового, спекулятивного характера, финансово-технологическую пирамиду, или dot-com bubble. Разочарования инвесторов привели к резкому падению объемов венчурного капитала, сокращению корпоративных разработок; в Японии и ряде других стран были закрыты биржи, на которых котируются акции новых компаний.

Современный глобальный финансово-экономический кризис, вступивший в острую фазу в 2008г. стал в значительной степени результатом собственно «финансовых инноваций», прежде всего гигантского и неконтролируемого увеличения масштабов операций с производными финансовыми инструментами (деривативами). Обвальное падение фондовых рынков затронуло все отрасли мировой экономики, не исключая наукоемкие.

В широком историческом контексте связь финансовой сферы и инновационного развития рассматривается большинством экономистов как очень важный фактор экономического прогресса. Карлотта Перец (C.Perez), одна из наиболее известных представителей школы Й. Шумпетера, в книге «Технологические революции и финансовый капитал» рассматривает экономическую историю последних 200 лет как процесс взаимодействия технологических революций и всплесков финансовой активности (пузырей), обеспечивающих условия для продвижения новых технологий. Она убедительно показывает, что именно «финансовый капитал выполняет трудную и болезненную работу по привлечению необходимого объема инвестиций в создание и запуск принципиально новой технологической инфраструктуры». Тем самым он обеспечивает фундаментальные основы как для работы производственного капитала, так и для массового социального обучения, необходимого элемента каждой революции: «когда созревают условия для новой технологической революции, кажется, только неуправляемый финансовый капитал способен стать ледоколом в застывшем море устаревшей инфраструктуры, активизировать процесс экономического и институционального созидательного разрушения»⁶⁶.

Свидетелем активизации неуправляемого финансового капитала, нацеленного на реализацию новых технологий, стал А.Гринспен (A. Greenspan), председатель Федеральной Резервной Системы (ФРС) и весьма влиятельный человек в администрации Клинтона. В своих воспоминаниях он утверждает, что в его ведомстве понимали, что в экономике США в конце 1990х гг. формировался «пузырь» интернет-технологий, а также неизбежность кризиса фондового рынка. Однако ФРС столкнулась с серьезной проблемой: как разделить вполне здоровый экономический бум и спекулятивный взлет фондового рынка, основанный на особенностях во многом иррациональной веры инвесторов. На заседании комитета по банкам Палаты представителей конгресса Гринспен так интерпретировал сосуществование этих двух процессов: «... рост экономической эффективности не исключает того, что курсы акций сильно завышены»⁶⁷. И поясняет, что он лично пристально наблюдал за многомиллиардной конкуренцией таких компаний как Qwest, Global Crossing, MCI, Level 3 и других. Как и строители железных дорог в XIX

⁶⁶ C. Perez. Technological revolutions and financial capital: the dynamics of Bubbles and Golden Ages. Edward Elgar. UK. US. 2002, 2003. P. 158.

⁶⁷ A. Greenspan. The Age of Turbulence. Adventures in a New World. The Penguin Press. NY. 2007. P. 199–201.

в., они спешно прокладывали тысячи миль оптоволоконного кабеля по всей стране. Эта активность была вполне оправдана, поскольку спрос на подключение к Интернету рос экспоненциально. Проблема заключалась в том, что каждая компания могла обеспечить 100% национального спроса. Поэтому, хотя и создавалась новая отрасль, было ясно, что большая часть компаний проиграет, их активы обесценятся, а миллиарды долларов инвесторов испарятся. Жесткие меры регулирования рынка в этих условиях могли скорее остановить экономический подъем, чем «надувание пузыря». Мягкие меры, напротив, могли бы только привести к дальнейшему росту акций.

Поэтому, объясняет Гринспен, был взят курс на предотвращение инфляции, стабильность цен на товары и услуги. Успех такой политики должен был обеспечить устойчивость экономики в условиях неизбежного краха фондового рынка, предотвратить ее катастрофу. Идея прямого вмешательства в поведение фондового рынка была отвергнута. При этом неоднократные заявления главы ФРС в 1998–1999 гг. об «иррациональном завышении» цены акций⁶⁸ инвесторов не охлаждали.

Другой оценки этих процессов придерживаются многие экономисты, критикующие и Гринспена, и ФРС, и других теоретиков и практиков либерализации финансовых рынков. Одним из наиболее влиятельных представителей этого направления является нобелевский лауреат Дж. Стиглиц. Еще в 2003г. в книге «Ревущие 90-е»⁶⁹ он в остро полемической манере пересмотрел недавнюю экономическую историю США и предпринял настоящую атаку на Уолл стрит, на большой бизнес, на либеральных экономистов, а также проанализировал причины скандалов в сфере бухгалтерского учета и аудита, деятельности инвестиционных банков. Гиперактивность 90-х годов – это, по мнению Стиглица, в основном, фальшивые надежды населения, крупные просчеты и некомпетентность государственных чиновников, ложь финансовых консультантов и руководителей крупных компаний.

В контексте нашей темы важны два тезиса автора. Во-первых, среди наиболее серьезных просчетов государственной политики 1990-х годов (он их называет семенами разрушения - seeds of destruction) Стиглиц (J.E Stiglitz) выделяет недостаточное внимание к финансированию фундаментальной науки, новых технологий и инженерного образования, как главных источников экономического роста, забытых в последние годы президентства Б. Клинтона и при Дж. Буше. Он напоминает, что научно-технические основы таких базовых нововведений как Интернет и космическая связь появились благодаря государственному финансированию. «Ирония состоит в том, что в период становления Новой экономики, мы серьезно недоинвестировали в научные исследования, особенно в фундаментальные, составляющие основу новой экономики»⁷⁰.

Во-вторых, Стиглиц показывает, что бурная инновационная деятельность 90-х годов в частном секторе была нацелена не только на хайтек, новые информационные и телекоммуникационные технологии. Отдельная глава книги посвящена особому кластеру инноваций, который он называет «Creative Accounting» – творческая (креативная) система финансовой отчетности. Наиболее спорной, на его взгляд, была практика приобретения высшим руководством крупных пакетов акций своих компаний по цене ниже рыночной. Получение дивидендов на эти пакеты иногда заменяло заработную плату высшего руководства. В такой практике не было

⁶⁸ Там же.

⁶⁹ Joseph E Stiglitz. The roaring nineties. A new history of the world's most prosperous decade. W.W.Norton&Company. New York. London. 2003 P. 378.

⁷⁰ Там же, С.18, 52.

ничего противозаконного, но она потенциально содержала угрозу, в полной мере реализованную во время последовавшего кризиса фондового рынка. Важно и то, что хотя эта практика была придумана не в отраслях хай-тек, именно там она получила наибольшее распространение. Ею злоупотребляли такие лидеры новой экономики, как компании Microsoft, Intel, Cisco, Yahoo! и другие⁷¹.

Необходим, по мнению Стиглица, новый уровень государственного регулирования, который должен опираться на результаты исследований принципиально новых явлений в финансовой практике инновационных компаний. Так, мало изучен вопрос о том, почему компании для осуществления новых проектов выбирают те или иные источники финансирования (прибыль, кредиты, выпуск акций или венчурное финансирование). Такого рода исследованиями занимаются специалисты по корпоративному и венчурному финансированию, которые обратили внимание на связь финансов и инноваций сравнительно недавно. Взаимодействие экономистов этой школы с последователями Шумпетера и представителями эволюционной экономики только начинается.

Особая роль американского фондового рынка в финансировании новых высокотехнологичных фирм исследована в сравнительно небольшом числе работ. В их перечне – широко цитируемая публикация Р. Карпентера и Б. Петерсена (Robert E. Carpenter and Bruce C. Petersen)⁷². Авторы изучили финансовые аспекты развития компаний хайтека, разместивших свои акции на биржах, в период 1981-1998 гг. Они показали, что типичная молодая компания практически не использует долговое кредитование как в период IPO, так и в течение нескольких лет после него. Напротив, средства, поступившие в результате продажи акций, оказывались основным источником развития и роста, и позволяли многократно увеличивать размеры новых публичных компаний. Средства, получаемые среднестатистической фирмой в результате IPO, давали возможность увеличить активы в три раза. При этом многие компании сумели нарастить свои активы в 10 раз. Такой прирост был бы невозможен при использовании собственных средств или привлечении кредитов.

Развитие за счет акционерного капитала имеет большие преимущества по сравнению с кредитными ресурсами, отмечают Карпентер и Петерсен). В частности, они указывают на два обстоятельства: во-первых, акционерный капитал не создает угрозы наиболее тяжелых финансовых осложнений (например, описи имущества); во-вторых, он не побуждает менеджеров к реализации рискованных финансовых операций, возможных в случае привлечения других источников средств. Долговое финансирование создает и другие угрозы, особо значимые для молодых наукоемких фирм, действующих в условиях наиболее сильной информационной асимметрии.

К этому следует добавить, что успешная работа фондового рынка как источника средств для наукоемких стартапов, теснейшим образом связана с другим финансовым механизмом – венчурным финансированием. В задачу данного параграфа не входит детальный анализ этого феномена, хорошо исследованного российскими и зарубежными специалистами. Отметим одно важное обстоятельство. На наш взгляд, в больших масштабах и эффективной работе венчурных капиталистов заключается принципиальное отличие США от европейских и новых азиатских стран, где венчурное финансирование пока не приводит к

⁷¹ Волну общественного негодования вызвало поведение J. Chamberse, руководителя Cisco, который в 2001 г. добровольно снизил свою зарплату до 1 долл. в год, но при этом получил 6 млн. в виде опциона, хотя его компания потеряла в этот год на фондовом рынке 1 млрд. долларов в результате падения курса акций. Там же С.123.

⁷² Robert E. Carpenter and Bruce C. Petersen. "Capital market Imperfections, High-tech Investment, and New Equity Financing. The Economic Journal. February. 2002.

широкомасштабному развитию принципиально новых, революционных технологий. США сохраняют лидирующие позиции по уровню и масштабам развития этого финансового механизма инновационного развития (вставка 3.2.).

Вставка 3.2. Американский венчурный капитал в исторической перспективе.

США – страна с высоким уровнем развития профессиональной венчурной индустрии. Первые успехи в формировании наукоемких венчуров истории относят к 1946 г., когда в Бостоне, при участии местных ассоциаций инвесторов, с одной стороны, и профессоров и администрации Массачусетского технологического института – МТИ, с другой, была создана компания American Research and Development (ARD). В МТИ к тому времени были накоплены большие научно-технические заделы, связанные с выполнением больших государственных контрактов на ИР в военное время. Наиболее успешной и известной инвестицией ARD было решение в 1957 г. предоставить 70 тыс. долл. возникшей в МТИ компании Digital Equipment Corporation – DEC. Когда в 1966 г. эта компания вышла на фондовый рынок, она была оценена в 37 млн. долл., что сразу привлекло внимание финансистов.

К этому времени сформировался комплекс наукоемких компаний Кремниевой долины и тесно связанных с ними финансовых предпринимателей, которые инвестировали капиталы в быстро растущие стартапы. Они предоставляли свой финансовый, административный и рыночный опыт в обмен на пакеты акций новых перспективных компаний. Вклад венчурных капиталистов в развитие целого комплекса новых отраслей хайтека оказался не менее важным, чем вклад ученых, инженеров и изобретателей.

Существенное ускорение развития венчурного бизнеса было связано и с совершенствованием государственного регулирования. Наиболее важными были решения конца 1970-х гг., когда венчурный капитал стал очень привлекательным инвестиционным инструментом, поскольку налог на прирост капитала (capital gain tax) был снижен для венчуров с 49,5 % до 20 %. Это сразу привлекло крупные средства пенсионных фондов, которые стали более активно вступать в венчурные партнерства.

Несмотря на благоприятные условия функционирования венчурного капитала, его надежную и эффективную связь с фондовым рынком, особенно с биржей наукоемких компаний NASDAQ, он подвержен очень сильным циклическим колебаниям, и в целом является зоной высокого риска. Значительные подъемы и спады масштабов капитала, мобилизуемого венчурными фондами, зарегистрированы в США в 1960-е и 1980-е годы, но особенно сильные – в 2000 – 2002 гг. Максимальный объем венчурного финансирования в предкризисном 2000г. превышал 90 млрд. долл. (до 75% средств направлялось в Интернет-бизнес), а к 2003г. он упал до 2,5 млрд. долл. или до уровня 1990г.

Американская венчурная индустрия – самая большая в мире как по абсолютным масштабам привлекаемого капитала, так и по финансированию им компаний на ранних стадиях развития – стартапов. Объем венчурного капитала по отношению к ВВП в США в несколько раз больше, чем в странах ЕС.

Значение фондового рынка для развития молодых компаний нового технологического уклада наиболее ярко проявилось в период бурного роста сектора ИКТ и беспрецедентно высоких котировок акций новых компаний. Результат этого процесса стали называть разделением всей экономики на “старую” (традиционные

производства и услуги) и “новую” (новые наукоемкие и специализирующиеся на работе в Интернете компании)⁷³.

В начале 2000г. капитализация «большой тройки» автомобильной промышленности США, которая производила тогда половину мирового выпуска автомобилей, обеспечивала занятость почти полутора миллионов человек, имела фабрики и заводы по всему миру, оценивалась финансовым рынком этой страны в три раза ниже, чем тройка молодых интернет-компаний, все имущество которых – компьютеры, да несколько офисных помещений, а продукцию нельзя увидеть, если у вас нет доступа в сеть. Этот процесс многие эксперты сравнивают с периодом строительства железных дорог в XIX в., породившим спекулятивный рост стоимости компаний, занятых в этой области, за которым последовал крах многих из них; но строительный бум послужил мощным стимулом для экономического роста.

Вместе с тем проблема отрыва величины рыночной капитализации от бухгалтерской оценки рыночной деятельности остается (оборот компании Cisco более чем в пять раз меньше ее капитализации: в 2007г. – 28,4 млрд. долл.) Этот отрыв обычно объясняется оценкой разнообразных нематериальных активов, прежде всего «интеллектуального капитала» (ИК). Понятие «интеллектуальный капитал» используется в современной экономической теории и практике, начиная с 1970-х годов, но особенно активно – со второй половины 1990-х годов, и широко применяется для оценки компаний, ведущих в больших масштабах ИР, и в целом для бизнеса, основанного на знаниях. Отчеты об ИК, публикуемые некоторыми инновационными компаниями, обычно дополняют традиционные бухгалтерские отчеты, но и демонстрируют наиболее положительные характеристики компании, ее привлекательность для инвестиций, достижения в управлении и отличные перспективы. Основная волна энтузиазма в отношении значения ИК пришлась на 1995–2000 гг., когда в США и ряде других развитых стран произошел взлет котировок акций, который выразился в частности в громадном (в десятки и даже в сотни раз) разрыве между балансовой стоимостью и рыночной капитализацией фирм. Тогда большинство экспертов доказывало, что величина разрыва свидетельствует об эффективности компании в условиях новой экономики. Кризис начала 90-х гг. показал, что документальная оценка «неосязаемых активов» сопряжена с серьезными трудностями, и разработка ее механизма может вызвать не только непонимание, но и конфликт интересов даже у наиболее опытных бухгалтеров и аудиторов. На практике о «неосязаемых активах» вспоминают обычно при приобретении одной компанией другой, когда аудиторы вынуждены как-то объяснить разницу между отданной за компанию суммой и традиционной величиной ее балансовых активов.

Общим итогом дискуссии о методах и значении финансовой оценки компаний хайтека стало гораздо более трезвое, рациональное отношение и к котировкам их акций и к анализу перспектив изменения реальной стоимости компаний. Впрочем, это не помешало выходу на фондовый рынок вскоре после кризиса новых инновационных компаний. Интернет-компания Google вышла в апреле 2004г. с первичным размещением акций на сумму 2,7 млрд. долл.а в 2007г. ее капитализация достигла 105,4 млрд. долл. Успехи этой компании стали своего рода

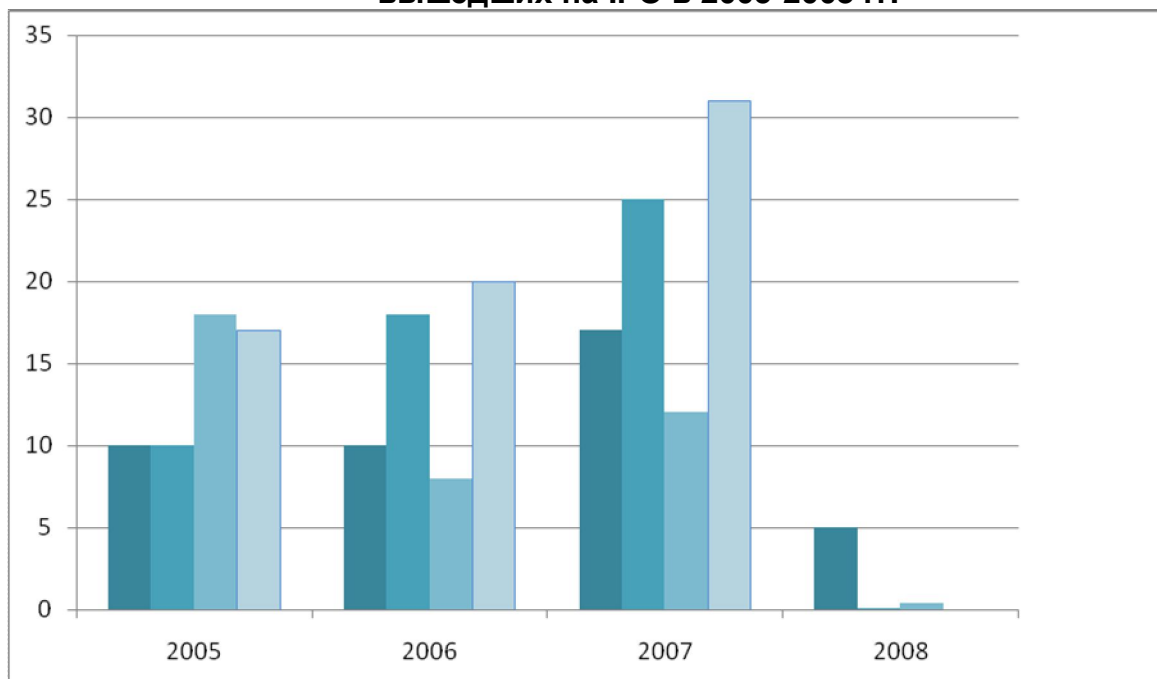
⁷³ К.Перец считает, что «новая экономика» возникает в ходе каждой технологической революции. Более того, вскоре после этого возникает новая экономическая теория (new economics), которая дает новые методологические подходы и инструменты для объяснения происходящих событий и возможностей влиять на них с помощью государственного регулирования. New economics для предшествующего, четвертого развития, стала, по ее мнению, кейнсианская теория.

символом преодоления кризисных явлений, восстановления механизмов фондового рынка и венчурного финансирования стартапов компаний как эффективного средства поддержки наукоемкого бизнеса.

Преодоление кризиса начала нового века, быстрое распространение новых эффективных инструментов финансирования рискованных проектов привело к тому, что инновационная активность стала важнейшим фактором ускоренного роста мировой экономики. Этот процесс стал настолько ярким, что о нем стали говорить не только профессиональные эксперты, но и журналисты. История XXI века, пишет Т.Фридман, это взаимодействие трех потоков: технических новинок, финансовых ресурсов и растущего числа стран, активных игроков все более плоского и удобного поля мировой экономики. «Первопроходцы технологий из разных областей бизнеса, крупного и малого, слаженно говорят о том, что за последние два года им стали доступны ресурсы и решения, о которых они раньше даже не мечтали»⁷⁴.

Перспективы венчурного финансирования зависят не только от динамики фондовых индексов, но и от целого ряда специфических отраслевых факторов. Так, в сегменте «альтернативная энергетика» в начале 2008г., в условиях высоких цен на нефть перспективы выглядели наиболее радужно. Инвестиции приходили и из венчурных фондов и от индивидуальных инвесторов. Открывались лаборатории, совершенствовались технологии, строились опытные установки. Падение нефтяных цен резко изменило поведение инвесторов. По оценке New Energy Finance, исследовательской компании, изучающей данный сегмент, число венчурных проектов в сфере «чистые технологии» (ветровая, солнечная, приливная) сократилось в третьем квартале на 25%, и эта тенденция продолжится до конца года. Кроме того, компаниям будет все труднее получать средства за счет фондового рынка. Индекс динамики стоимости акций в данном сегменте, по оценке этой же компании, снижается быстрее средних показателей глобальных финансовых рынков.

Рис. 4. Количество компаний, получивших венчурное финансирование и вышедших на IPO в 2005-2008 гг. *



⁷⁴ Т.Фридман. Плоский мир: краткая история XXI в. АСТ: Москва: Хранитель 2007. С. 435. Пер с англ.

*Включая все компании с участием по крайней мере одного инвестора-резидента США, зарегистрированные на фондовых биржах США

Источник: Thomson Reuters & National Venture Capital Association

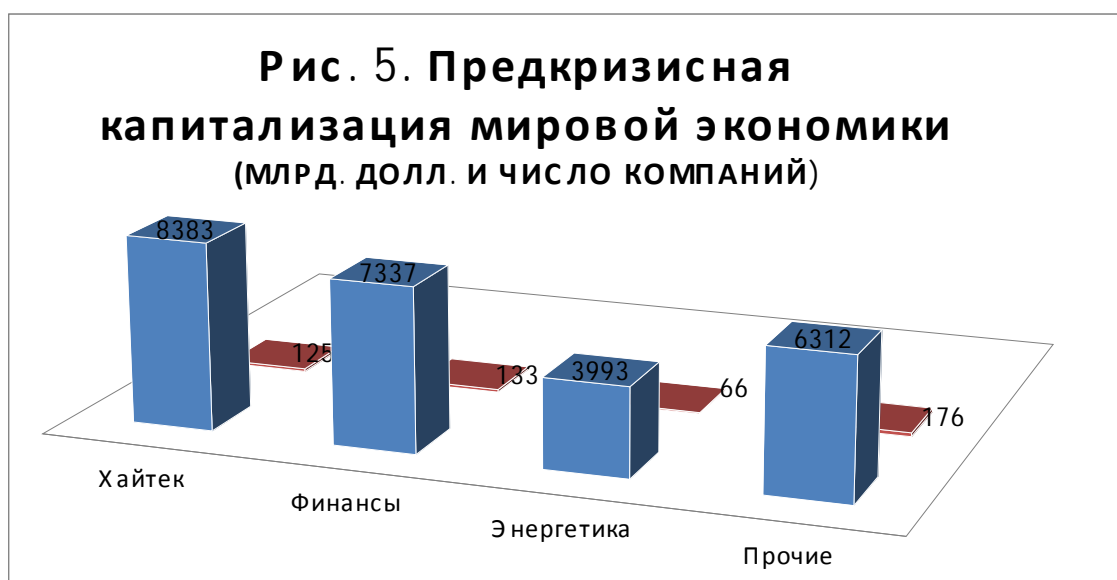
Продолжающееся и в условиях кризиса крупномасштабное обновление финансовой сферы подтверждает универсальную закономерность: финансовые механизмы, финансовые инновации создают возможности для перераспределения капитала в новые, перспективные области, в пользу людей со смелыми идеями. Здоровые финансовые рынки, поддерживающие конкуренцию, а не «ополчение счетоводов» - инструмент повышения эффективности накопления и инновационной деятельности, в том числе за счет процесса «созидательного разрушения».

3.3 Воздействие кризиса на инновационное развитие

Период, благоприятный для новаторов, продолжался, однако, сравнительно недолго, в мировой экономике накопились огромные диспропорции, лишь отчасти оправданные высокой и неравномерной динамикой роста. Преобладание спекулятивных тенденций по сравнению с креативными, провалы регуляторов, не уловивших угроз, деструктивного характера многих финансовых инноваций, особенно опасных в условиях глобализации, не могло не привести к масштабному системному кризису глобального масштаба, оказавшему многостороннее воздействие на инновационную деятельность.

Кризисные явления в финансовой сфере, начавшиеся во второй половине 2007г., в наибольшей степени, как известно, затронули банки, особенно специализирующиеся на ипотеке, а затем, в 2008г. – и другие финансовые институты, включая пенсионные фонды, проводившие рискованные операции на национальных и глобальных рынках. Динамика курсовой стоимости акций наукоемких компаний в этот период не отличалась существенно от средних показателей по региональным рынкам. В результате в конце 2007г. крупные компании, производящие технологически сложную продукцию и услуги продолжали доминировать в отраслевой структуре рыночной капитализации мировой экономики (см. рис.5.). Несмотря на бурный рост капитализации компаний энергетики, они и до кризиса существенно уступали компаниям передового края инновационного развития. Вместе с тем, близкие позиции по весу в мировой экономике занимали компании финансового сектора, что, с одной стороны, можно считать подтверждением тезиса о растущей взаимосвязи развития новых технологий и финансов, с другой – факта переоценки активов финансового сектора и неизбежной коррекции этого положения, которая и наступила в 2008г.

**Рис. 5. Предкризисная
капитализация мировой экономики
(млрд. долл. и число компаний)**



Рассчитано по данным: FT Global 500, 2007, Market value by sector.

Уже к октябрю 2008г. кризис создал угрозы и практические проблемы для многих компаний наукоемкого и технологически сложного бизнеса. Наиболее серьезными они стали для автомобилестроителей, лидеров частного сектора по общим объемам финансирования ИР, выпуску инновационной продукции. Хронические трудности усложняются тем, что в отрасли реализуется очередная волна крупных проектов технологической трансформации. В середине 1980-х автогиганты предлагали всего по несколько моделей, а затем это число резко возросло. Автопроизводителям пришлось в корне пересмотреть производственные модели, инвестировать в новые поколения двигателей (гибридные, электрические). Для их производства необходимы новые производственные мощности, принципиально новые материалы и квалифицированные кадры.

Острая фаза глобального кризиса, по всей вероятности, пройдена, и можно подвести его предварительные итоги. Кризис показал, что глобальное технологическое развитие в этой ситуации в значительной мере определялось финансовыми и экономическими трудностями ведущих стран, отраслей и компаний. Имеющаяся информация за 2009г. свидетельствует о двойственном воздействии кризиса на инновационную активность. С одной стороны, наука и технологии сразу стали объектами еще более пристального внимания со стороны государства. Решения и долгосрочные бюджетные программы, объявленные в США, ЕС, Китае, подтверждают высокий приоритет инновационной политики как сферы активных антикризисных действий и как фактора долгосрочной структурной политики.

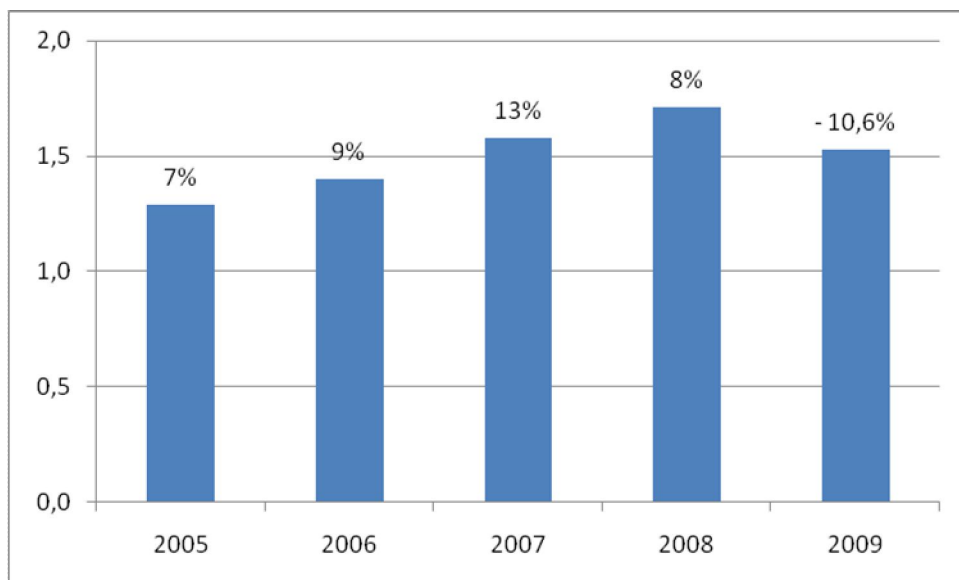
С другой стороны, кризис усилил негативный эффект ряда накопленных проблем в инновационной сфере, центром которой являются наукоемкие компании. Негативные явления нарастали во многих отраслях, особенно в тех, спрос на продукцию которых существенно сократился – это комплекс машиностроения, прежде всего производство автомобилей и самолетов, строительной техники. Эти компании стремятся снизить все виды издержек, в том числе и на приобретение технологий.

Одним из результатов глобального сжатия спроса стало существенное снижение потребности в новых информационных технологиях и продукции ИКТ универсального или общего назначения. Специализированные компании этого

комплекса, полностью зависящие от внешнего спроса, столкнулись с повсеместным сокращением ИТ-бюджетов у потребителей. В результате мировой рынок информационных технологий переживает серьезнейшую стагнацию за последние десять лет.

Первая волна кризиса, как известно, обрушилась на многие компании сферы услуг – финансовые учреждения, недвижимость, розничную торговлю – отрасли, являющиеся активными потребителями информационных технологий. По данным аналитической компании Forrester Research⁷⁵ мировые затраты на информационные технологии, включая затраты на аппаратное и программное обеспечение, услуги и коммуникационное оборудование сократились на 10,6% по сравнению с 2008г. и составили 1,53 трлн. долл. (см. рис. 6.). Особенно ярко эта тенденция проявилась в США, где наиболее существенно сократились ИТ-бюджеты компаний финансового сектора, а именно они предъявляют наибольший спрос на новейшие продукты.

Рис. 6. Масштабы и динамика мирового рынка информационных технологий 2005-2009 (ежегодные приросты - %, левая шкала – трлн. долл.)



Источник: по данным <http://www.forrester.com/ER/Press/Release/0,1769,1290,00.html>.

Начавшееся в III кв. 2009г. оживление американской и мировой экономики позволяет рассчитывать на положительную динамику и в секторе информационных технологий. Эксперты инвестиционного банка Goldman Sachs ожидают рост глобальных затрат на ИТ в 2010г. на 4% по сравнению с 2009г. А это означает лишь медленное восстановление докризисного спроса.

В современной экономической ситуации оптимизация ИТ-инфраструктуры компаний и ее эксплуатационная эффективность ставятся во главу угла при выделении бюджетов на информационные технологии. Для достижения этих целей компании в сложившихся условиях стали оперативно переходить на специализированные интеллектуальные программные решения и модели. Руководствуясь реальными потребностями рынка, производители программного и аппаратного обеспечения и информационных систем предлагают заказчикам новые решения – виртуальную вычислительную архитектуру, позволяющую добиться

⁷⁵ <http://forrester.com>

наибольшей эффективности аппаратного обеспечения, максимально используя его ресурсы.

Экономический кризис явно подтолкнул развитие такого рода сегментов услуг в области ИТ. Прежде всего, это “программное обеспечение как услуга” (Software-as-a-Service – SaaS), и “облачные вычисления” (Cloud Computing) – модели, альтернативные классической схеме локально устанавливаемого программного обеспечения (on-premise software). По данным аналитиков рынка, в 2009г. 45% американских предприятий планировали потратить 25% бюджета, выделенного на информационные технологии, на SaaS, что на 23% больше, чем в 2008г.⁷⁶. Рынок “программного обеспечения как сервис” вырос в 2009г. по сравнению с 2008г. на 22% и составил 8млн. долл.⁷⁷.

Необходимо отметить и рост рынка ПО с открытым исходным кодом (open source software – OSS)⁷⁸, которое все чаще становится частью корпоративной стратегии на крупных предприятиях. По данным IDC, прибыль от программного обеспечения с открытым исходным кодом будет расти в мировом измерении более чем на 20% в год и к 2013г. достигнет 8,1млрд. долл.⁷⁹.

Принимая также во внимание тенденцию консолидации на рынке ПО – в целях диверсификации бизнеса крупные компании скупают профильные активы – увеличивается актуальность гибридной бизнес-модели, при которой поставщики OSS разрабатывают “закрытые” решения, а поставщики «закрытых» продуктов предлагают больше “открытого” ПО, как стратегически важного.

Финансовый кризис заставляет переосмыслить и конъюнктуру рынка услуг ИТ. Происходит смена парадигмы – общий спад экономики снижает интерес заказчиков к дорогостоящим проектам, требует сокращения сроков внедрения информационных систем. Соответственно, системные интеграторы должны переходить на внедрение легких “недорогих” решений, обеспечивающих автоматизацию отдельных бизнес-процессов, а не всего предприятия. При этом поставщик должен убедительно обосновать, каким образом и насколько за счет внедрения предлагаемого решения повысится эффективность бизнеса заказчика. На рынке информационных систем управления предприятием происходит кардинальная смена курса: парадигма комплексной автоматизации сменяется необходимостью решения конкретных типов задач. Но это не возврат к «зоопарку» информационных систем, а новый виток в развитии бизнес-модели.

В информационном бизнесе хорошо помнят крах отрасли в 2001г. Кризис, как известно, начался осенью 2000г. на биржах США с падения курса акций ИТ и телекома и затем охватил значительную часть мировых рынков ценных бумаг. Наиболее существенным, в большинстве случаев многократным, было падение фондовых индексов на биржах, торгующих акциями высокотехнологичных компаний – хайтека. Конечно, Интернет-компании были чудовищно переоценены, и резкое

⁷⁶ SaaS Market Will Expand Rather than Contract Despite the Economic Crisis//IDC: <http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS21641409>

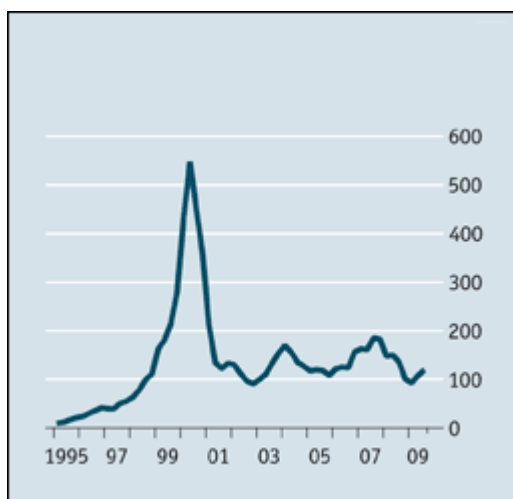
⁷⁷ Gartner says Worldwide SaaS Revenue to Grow 22 Percent in 2009 // Gartner 07.05.2009: <http://www.gartner.com/it/page.jsp?id=968412>

⁷⁸ Программное обеспечение с открытым исходным кодом (open source software – OSS) – это программное обеспечение, исходный код которого доступен для просмотра и изменения, что позволяет использовать код для создания новых программ. Открытая лицензия не требует, чтобы программное обеспечение предоставлялось бесплатно, тем не менее, многие из наиболее успешных открытых проектов являются бесплатными.

⁷⁹ Open Source Rising, Set to Go On a Tear//IDC: <http://ostatic.com/blog/idc-open-source-rising-set-to-go-on-a-tear>.

падение их котировок было неизбежным, спрос на продукцию лидеров отрасли, тем не менее, продолжал расти и компании остались на рынке. Так, компания Cisco, которая в максимуме оценивалась в сумму выше 500 млрд. долл., потеряла более 2/3 стоимости (рис 7.). Однако и сейчас она успешно работает, сохраняет конкурентные позиции и входит в число крупнейших компаний мира. Даже в условиях кризиса Cisco до половины чистых доходов направляет на разработку новых технологий и их превращение в инновации, которые, в свою очередь, ежегодно обеспечивают ей 15%-ный темп роста прибыли. Штат из 1000 специалистов занимается исследованиями возможной эффективности от внедрения инновационного проекта, изучая рынки по всему миру. По данным самой компании, она проводит строгий отбор перспективных решений и финансирует, как правило, только одну из 50 заявок, поданных на конкурс. В настоящее время компания ведет 30 проектов в области нанотехнологий, которые, как ожидается, создадут совершенно новые ниши на глобальном рынке.

Рис. 7. Динамика рыночной капитализации компании Cisco, 1995–2009 гг., млрд. долл.



Источник: The Economist. 2009. 29 August. P. 56.

Отличие современной ситуации от кризиса 2001г. заключается в том, что компании хайтека не были причиной обвала фондовых рынков, хотя курсы их акций, конечно, снизились. Капитализация NASDAQ – биржи высокотехнологичных компаний – падала в целом в унисон с другими биржами, что свидетельствовало об общих финансовых проблемах всех секторов экономики. К середине ноября 2008г. индекс биржи колебался вокруг значения 1500, к июню 2009г. составил 1455, что, впрочем, существенно выше низшей точки, пройденной в 2002г. (1108). Тогда индекс уменьшился по сравнению с максимумом в несколько раз.

Предыдущий кризис показал, что из него выходят только те, кто сразу принимает жесткие меры по реструктуризации и снижению издержек. С учетом этого опыта компания Yahoo!, уже в октябре 2008г. объявила о необходимости сократить персонал на 15 тыс. человек, т.е. примерно на 10%. Прибыль компании уменьшилась в результате резкого падения масштабов Интернет-рекламы. Из

финансового отчета компании Microsoft за I квартал 2009г. следовало, что впервые за 23 года чистая прибыль сократилась на треть по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, уменьшились и объемы продаж. Корпорация приступила к реализации программы увольнений, крупнейшей за всю ее историю – 5 тыс. человек в течение полутора лет. Сокращения затронут как ее американское подразделение, так и офисы в других странах. Официальные лица компании заявляют, что причиной этих проблем является ухудшение показателей развития мировой экономики. Но есть и более сложные причины.

Одна из них – неудача последней версии ее операционной системы (ОС) – Windows Vista, с момента выхода которой в свет прошло почти три года. Специалисты считают Windows Vista одной из крупнейших ошибок и провалов Microsoft. Операционная система, которую позиционировали как нечто революционное, оказалась «сырой», нестабильной, слабо обеспечивала уровень безопасности пользователя и т. д. Более того, Windows Vista была установлена лишь на 3 % ПК в мире, 6% компьютеров, согласно оценкам, полностью поддерживали ее функциональность.

В ноябре 2009г. на рынок поступила новая ОС – Windows 7, рассчитанная на замену крайне непопулярной Vista. По словам экспертов, она будет похожа на Windows XP, до сих пор пользующейся у потребителей огромным успехом. На Windows XP, выпущенной 8 лет назад, по-прежнему работают свыше 90 % ПК в мире, а срок ее поддержки истекает в 2014 г. Аналитики отрасли подчеркивают, что Windows 7 просто обязана стать успешной, чтобы репутация компании, подмоченная Vista, не была подорвана ещё больше.

Продолжается поиск новых решений и в других областях. В конце октября Google анонсировал выпуск собственной мобильной навигационной технологии «Гугл мэпс навигейшн» (Google Maps Navigation). Данная технология, которую уже прозвали «убийцей навигаторов», будет доступна в новой операционной системе компании – «Андроид 2.0». Данная технология при работе с мобильным телефоном способна прокладывать пошаговый маршрут до заданного места. Кроме того, новый навигатор может рассчитать приблизительное время в пути, отметить дорожные пробки и предложить маршруты их объезда, показать некоторые города в трехмерном режиме. Навигационная технология также поддерживается поисковой системой Google и способна распознавать голосовые команды. В компании заверяют, что новая технология будет абсолютно бесплатной для пользователей.

Крупные программы администрации президента США Б.Обамы в сфере «интеллектуализации» инфраструктуры энергетики и телекоммуникаций, а также реформа здравоохранения, один из аспектов которой предусматривает переход на электронные истории болезней, сформируют новые рынки для компаний ИТ-сектора. План администрации по распространению услуг широкополосного Интернета на те районы и территории США, которые остались по тем или иным причинам (бедность, малонаселенность) неохваченными современными коммуникациями, в совокупности потребует в последующие два года расходов в размере 7,2 млрд. долл.

Ключевым фактором стимулирования инновационной активности в здравоохранении станет курс на массовое внедрение систем электронных анамнезов (*Electronic Health Records, EHS*), дискуссии о которых идут с 1990-х гг. Предполагается, что создание электронных «профилей» здоровья американцев позволит повысить точность диагнозов (поскольку врач будет обладать всеми данными о здоровье пациента вместо разрозненных бумажных и электронных записей в разных учреждениях), персонализировать терапию и отслеживать ее

эффективность, а также выполнять целый ряд других функций. Ежегодная экономия средств за счет этих мер оценивается в 50 и более млрд. долл. Одновременно, внедрение EHS может повлечь за собой серьезные изменения условий деятельности фармацевтической промышленности, поскольку позволит намного более точно оценить эффективность лекарственных препаратов.

Помимо систем EHS предполагается внедрение технологий телемедицины и других систем, связанных с дистанционным мониторингом состояния пациентов, информатизацией операций в клиниках и т.д. И здесь политика в сфере здравоохранения тесно переплетается с программой обеспечения тотального покрытия территории США услугами широкополосного интернета, которая становится первостепенным условием успешной информатизации сферы здравоохранения.

Общий уровень расходов на медицинские информационные технологии (по программе послекризисного возрождения американской экономики – ARRA) составляет 19 млрд. долл., и это серьезная поддержка отрасли. Для программы EHS из этой суммы предназначается 17 млрд. долл.; федеральные выплаты на создание инфраструктуры EHS для частных врачебных практик составят до 65 тыс. долл., для госпиталей и клиник – до 11 млн. долл. Временной горизонт массового внедрения систем EHS – 2015г.

Вместе с тем, перспективы внедрения ИТ на этот рынок непосредственно зависят от реализации реформы здравоохранения, до сих пор вызывающей жаростные споры в обществе, сопротивление политиков и ряда лоббистов, что может серьезно замедлить институциональные и технологические преобразования в отрасли. Кроме того, основной вызов с точки зрения информатизации здравоохранения заключается даже не в организации поддержки внедрения информационных технологий (этот вопрос решаем в рамках регулирования), а в достижении консенсуса между основными игроками (больницами, страховщиками и т.п.) по вопросам разработки и принятия единых стандартов. Пока этого нет, и в недалеком будущем вероятно даже «война форматов».

Последствия нынешнего кризиса для сферы инноваций и высоких технологий, а также инновационной политики развитых и развивающихся государств будут намного более разнообразны, глубоки и масштабны, нежели итоги кризиса dot-com – и при этом структурно они будут принципиально отличны.

Государственная политика в странах догоняющего развития направлена на решение таких задач, как стимулирование внутреннего потребительского и корпоративного спроса на продукцию и услуги высоких технологий. Другое важное направление – крупные государственные программы по развитию всех видов инфраструктуры, которые уже реализуются в Китае, Бразилии, Индии и других странах. Усиливается акцент на выстраивание полноценных инновационных систем: государственную политику поддержки науки и приоритетных технологических программ, стимулирование собственных – в противовес заимствованным – инноваций (*home-grown* или *endogenous innovations*). Сочетание роста финансирования науки, различных инфраструктурных программ, образовательной политики, улучшение финансовых условий и т.д. в свою очередь должно привести к формированию новых основ благоприятного инновационного и инвестиционного климата во многих странах. Наиболее вероятным итогом кризиса станет дальнейшее усиление технологического и инновационного потенциала развивающихся государств и усиление процессов диффузии технологий.

Серьезные перемены ожидаются и в развитых странах, где наука и новые технологии во всех отраслях хозяйства традиционно рассматриваются как залог

конкурентоспособности. Важно, что данной модели следует и корпоративная политика. Идет реструктуризация инновационных стратегий компаний в пользу наиболее перспективных направлений, смещение в направлении новых групп технологий и смежных высокотехнологических отраслей. Процесс подстегивается усилением ценовой конкуренции, а также ростом спроса со стороны государств и потребителей на определенные категории новейших технологий. Можно говорить о том, что мы наблюдаем скоординированные усилия государства и бизнеса в процессе перехода к новым технологическим рубежам.

3.4. Инновации и услуги в России

Взаимодействие инновационной сферы и сектора услуг в России в последние 15 лет в целом соответствует двум показанным выше глобальным тенденциям: во-первых, растет интенсивность инновационного процесса в целом ряде отраслей услуг, прежде всего, в таких как коммуникации; во-вторых, расширяется использование технологий отраслей услуг, в том числе финансовых, для развития инновационных процессов в отраслях материального производства. Однако, содержание, масштабы и интенсивность этих процессов существенно отличаются от соответствующих характеристик в странах развитых и с развивающимися рынками.

Одной из важнейших структурных особенностей национальной инновационной системы (НИС) России является функционирование большей части научно-исследовательских организаций как самостоятельной сферы, состоящей из элементов, далеко не всегда функционально интегрированных в другие, в том числе отраслевые, сегменты инновационной системы. Эта ситуация сложилась исторически. В советское время организационно и статистически большая часть научных организаций была оформлена как самостоятельная отрасль «Наука и научное обслуживание», т.е. составляла часть сферы услуг. Это обстоятельство усиливало функциональную обособленность научных организаций от других, том числе сопряженных сфер деятельности.

В инновационно активных странах наука – это не замкнутая, изолированная академическими институтами, лабораториями университетов и научных центров система производства нового знания, а органический элемент экономических процессов, происходящих в рамках национальных государств, в отраслях хозяйства, в крупных корпорациях и в мелких компаниях. Процесс создания знаний и изобретений – это часть инновационной системы, в которой фундаментальные исследования, технологический и экономический прогресс взаимосвязаны и взаимозависимы. Путь от идеи, фундаментального открытия до места нового продукта на рынке или в клинике требует и благоприятного институционального окружения, и сильного предпринимательского ресурса. В современных условиях, когда знания становятся экономическим ресурсом, когда ИТ полностью изменили мировое хозяйство, именно такой подход к организации функционирования научной деятельности становится принципиально важным.

В условиях системных преобразований 1990-х годов изменилась и российская наука. С одной стороны, она была «обескровлена» материально и потеряла лучшие кадры. С другой стороны, научные организации институционально оказались в целом довольно консервативными и, несмотря на ряд принципиальных изменений, сохранили многие «родовые черты». Во-первых, в отличие от многих развитых стран, фундаментальная наука сосредоточена преимущественно в Академии наук, исторически сформировавшейся и развивавшейся в России (а затем и в СССР) независимо от системы образования. Это, как известно, создает проблемы и для

науки и для сферы образования. Во-вторых, большая часть ИР, ориентированных на решение отраслевых задач, проводится в крупных Государственных научных центрах – ГНЦ, возникших после приватизации соответствующих отраслей в 1990-е годы. ГНЦ пока не стали мощными научно-технологическими центрами компаний соответствующих отраслей, и, как правило, существуют как самостоятельные организации, которые решают в основном проблему выживания. В-третьих, организации научно-исследовательского сектора, в основном в форме довольно крупных институтов, остаются государственными по форме собственности, источникам финансирования, статусу сотрудников (включая институты, формально относящиеся к предпринимательскому сектору). Эти обстоятельства определяют сохранение определенных трудностей во взаимодействии научных организаций с новой рыночной средой, возникновение барьеров для инновационной деятельности.

В соответствии с официальной статистикой, в России ИР проводят почти 4000 организаций (в 2007г. - 3957), из которых около половины отнесены статистикой к предпринимательскому сектору, т.е. функционально должны быть связаны с теми или иными отраслями экономики (см.:табл. 3.3.). На них приходится 2/3 финансирования и более половины занятых в ИР. В государственном секторе осваивается чуть более четверти расходов на ИР и используется крупная доля занятых – 34%. Исследовательские организации высшего образования составляют более 12% организаций, но получают всего 6,1% финансирования ИР.

Формирование инновационной системы нового типа в России только начинается. Постепенно складываются новые инновационные структуры – от малых предприятий до отраслевых НИИ и академических институтов, способных создавать коммерчески привлекательные инновационные проекты; к их финансированию подключаются успешные компании, приступившие к реализации крупных инвестиционных программ.

Ключевым фактором эффективного функционирования инновационной системы России в рыночных условиях должно стать появление крупных компаний, заинтересованных в постоянном обновлении технологий, структуры выпуска под давлением конкуренции. Опыт развитых стран со всей убедительностью показывает, что именно крупным корпорациям доступна организация инновационных процессов на магистральных направлениях прогресса технологий, именно они выступают в роли системного интегратора материальных, финансовых и кадровых ресурсов разного уровня, становятся основными потребителями изобретений и нововведений, созданных мелким бизнесом. В России в число крупнейших корпораций входит только одна компания, работающая в сфере высоких технологий – АФК Система. В контексте данной главы важно, что основной бизнес этой корпорации – услуги связи.

Таблица 3.3. Организации, выполняющие исследования и разработки в РФ, по секторам деятельности, 2006 – 2009г.*

	Число организаций				Численность персонала в ИР, чел.				Доля в валовых внутренних затратах на ИР (%)			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Государственный сектор	1341	1483	1480	1491	274802	272255	274515	27618	27.0	29.2	29.8	30.5
Предпринимательский сектор	1682	1742	1663	1598	486613	478401	467144	45523	66.6	64.2	63.2	62.2
Сектор высшего образования	540	616	621	632	44473	49059	49363	49564	6.1	6.3	6.6	6.9
Частный неприбыльный сектор	59	116	138	161	1178	1420	1741	2051	0.3	0.3	0.4	0.4
Всего	3622	3957	3902	3882	807066	801135	792763	783034	100.0	100.0	100.0	100.0

*Данные за 2008 и 2009 гг. – оценочные.

Источник: Наука России в цифрах 2007. С.16, 55, 93.

В последние два десятилетия прошлого века связь явилась одной из наиболее динамичных отраслей, темпы роста которой характеризовались двузначными цифрами даже в 90-е годы. В результате число абонентов сотовой связи в Москве, а затем и в России в целом уже сравнялось с числом абонентов традиционной, проводной телефонной связи (хотя на развитие последней потребовался почти целый век). Острая конкуренция отечественных компаний, предоставляющих новейшие услуги связи населению, а также высокий неудовлетворенный спрос на эти услуги сформировали экономическую ситуацию, благоприятную и для потока инноваций, и для потребителей этих услуг, как в крупных городах, так и в регионах. Компании отрасли привлекли значительные объемы иностранного капитала. Большинство крупных зарубежных компаний, нашедших партнеров на нашем рынке, предоставляли долгосрочные товарные кредиты на приобретение своего оборудования, осуществляли сборку, наладку и обучение российских специалистов его эксплуатации, а также поддерживали проведение научных исследований и разработок по адаптации к российским условиям поставляемых продуктов, привлекая к сотрудничеству российские научные и производственные организации.

Показатели инновационной активности в отрасли – самые высокие по сравнению с другими видами экономической деятельности (см. табл. 3.4.) и превышают средние значения по сфере услуг. Наибольшая интенсивность инноваций наблюдается в следующих секторах: связь и передача данных с применением ИКТ (сотовая, оптико-волоконная и спутниковая связь, пейджинговая радиосвязь и т.д.), Интернет-услуги (включая банковский сектор, оптовую и розничную торговлю через Интернет), а также транспортные услуги и рынок космического туризма.

Таблица 3.4. Уровень инновационной активности организаций по видам экономической деятельности (удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций), %

	2004	2005	2006	2007
Промышленность	10,5	9,3	9,4	9,4
Сектор услуг	6,7	15,3	5,2	4,9
в том числе связь	16,0	15,8	13,7	12,9
Всего	9,8	9,7	8,6	8,5

Источник: Наука, технологии и инновации России: 2008. Институт проблем развития науки РАН. М. 2008г. С. 54.

Крупные компании сектора услуг постепенно формируют собственные научно-исследовательские центры прикладных исследований, интегрируя в них как бывшие институты отраслевой науки, так и научные и аналитические центры нового типа, сформированные в рыночных условиях. Так, в процессе приватизации и акционирования научно-технических организаций, входивших в советское время в состав производственных объединений, были сформированы организации, получившие статус внутрифирменной науки. Кроме того, на рынке научно-технических услуг появились новые участники – фирмы, занимающиеся оказанием технологических и информационных услуг, маркетинговыми исследованиями, разработкой и внедрением информационных технологий в области организации и управления производственными процессами.

Международные сопоставления показывают, что доля компаний сектора услуг, осуществляющих технологические инновации, в РФ значительно меньше, чем в странах ЕС. В какой-то степени это может объясняться различиями в принципах статистического учета: в РФ отсутствуют данные о количестве организаций, внедряющих технологические инновации в банковской, транспортной сферах и т.п. Фактически учитываются только инновации в сфере связи и в оптовой торговле. Но и с учетом этих различий видно, что российские компании наиболее серьезно отстают по интенсивности технологических инноваций, но активнее реализуют организационные и маркетинговые новшества (см. табл. 3.5.).

Модернизация российской инновационной системы требует более активного использования финансовых инструментов поддержки и стимулирования инновационной активности, в том числе развития венчурного финансирования и фондового рынка, трансформации системы финансовых институтов развития, ориентированных на поддержку инноваций.

С начала 2000-х гг. ряд министерств и ведомств предпринимают разнообразные меры финансово-организационного характера по стимулированию инновационного развития. Это уже привело к тому, что стали создаваться отдельные отсутствовавшие до этого звенья инновационной инфраструктуры (программы поддержки посевного финансирования, центров трансфера технологий, системы венчурных фондов, софинансируемых Российской венчурной компанией и др.)⁸⁰.

⁸⁰ Необходимо отметить, что первые усилия по формированию института венчурного инвестирования, как важнейшего элемента модели инновационного развития на основе партнерства бизнеса и общества, были предприняты еще в 1992 г. и продолжались в течение всех последующих лет, но только улучшение (благодаря благоприятной

Таблица 3.5. Инновационная активность сферы услуг России и стран ЕС 2006г. (по видам инноваций, % от общего числа организаций в сфере услуг)

	Организационные	Маркетинговые	Технологические
Россия	26,2	21,2	5,2
Австрия	76	46,5	47,9
Германия	67,3	34,2	57,5
Испания	64,8	24,5	32,1
Норвегия	46	50,1	31,6
Франция	69,9	46,4	29,0
Италия	61,3	29,1	33,5
Нидерланды	49,2	29,7	29,2

Источник: Индикаторы инновационной деятельности: 2008. Росстат.

Среди наиболее важных решений, реализация которых уже приносит первые результаты, можно назвать следующие:

- создание региональных венчурных фондов инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, создаваемые на основе партнерства федеральных и местных властей с бизнесом с 2005г.;
- реализация программы Мининформсвязи по созданию технопарков в сфере ИКТ с 2004 г.
- создание Российского инвестиционного фонда информационно-коммуникационных технологий (РИФИКТ), как первого в России фонда венчурных инвестиций с участием государства в 2006г.
- создание в 2006 г. по инициативе министерства экономического развития ОАО «Российская венчурная компания» (ОАО «РВК») как «фонда фондов» для венчурных инвестиционных компаний;
- Создание в 2005 г. Инвестиционного фонда РФ и Банка развития РФ и др.
- Создание трех госкорпораций в сфере высоких технологий – Роснотех, Ростехнологии и Росатом. «Роснотех» – это фактически новый государственный фонд, который должен занять свое место среди других инструментов поддержки и стимулирования научной и инновационной деятельности. «Росатом» является давно сложившейся сугубо отраслевой организацией, которая упорядочила свою структуру и сменила статус. «Ростехнологии» – это формируемый государством конгломерат, объединяющий высокотехнологичные компании разных отраслей с целью повысить их конкурентоспособность на внешних рынках.

конъюнктуре на мировых сырьевых рынках) ситуации с бюджетными доходами позволило Правительству РФ в 2005–2006 гг. подойти к решению проблемы по-новому.

- В декабре 2006г. Фондовая биржа ММВБ провела процедуру аккредитации первых листинговых агентов – финансовых компаний, которые становятся проводниками для инновационных и растущих компаний при выходе на биржу; в 2007г. на бирже РТС создан аналогичный сегмент - RTS Start, на ММВБ - «Сектор инновационных и растущих компаний».

Как отмечается на сайте ММВБ, целями проекта создания специального Сектора инновационных и растущих компаний (Сектора ИРК) является формирование условий для эффективного привлечения инвестиций в инновационный и быстрорастущий сектор экономики компаниями малого и среднего бизнеса, создание предпосылок для массовых IPO этих компаний и решение задач венчурного финансирования в стране. Сектор ИРК предназначен для доступа на рынок фирм с относительно невысоким показателем капитализации (от 100 млн. до 5 млрд. рублей). К бумагам этих эмитентов будут предъявляться требования по минимальной ликвидности, а также заключения договора с листинговым агентом. Данный сектор ориентирован на компании сектора высоких технологий — телекоммуникации, интернет-бизнес, разработка программного обеспечения, радиоэлектроника и полупроводники, биотехнология и фармацевтика и так далее. Критерием допуска эмитента в сектор будет также рост выручки темпами не менее 20% в год.

Сейчас трудно представить себе, что инновационные процессы могут развиваться без таких форм финансовой и организационной поддержки, отлично зарекомендовавших себя в развитых и новых развивающихся странах. Однако пока масштаб деятельности большинства уже созданных элементов инновационной инфраструктуры еще недостаточен для того, чтобы обеспечить значимый системный эффект для развития инновационной сферы России. В наибольшей степени это касается структур, ориентированных на поддержку инноваций на ранних стадиях инновационного процесса (поисковые исследования, опытные и предкоммерческие разработки). Закономерным результатом несоразмерности развития различных звеньев инвестиционной инфраструктуры, а в отдельных случаях – ее бессистемности, является значительное число «узких мест», ограничивающих ее эффективность.

Так, финансирующие организации и фонды отмечают нехватку предложений коммерчески перспективных проектов с высоким качеством подготовки, которые могли бы быть поддержаны государственными частными венчурными фондами. Это во многом следствие неразвитости системы поддержки инновационного процесса на докоммерческих стадиях. Другим «узким местом», ограничивающим эффективность инновационной инфраструктуры, является неразвитость систем подготовки кадров для данной инфраструктуры, а также для инновационного бизнеса.

Деятельность организаций создаваемой инновационной инфраструктуры пока в недостаточной степени сфокусирована на формировании устойчивых кооперационных сетей «наука – образование – инновационный малый и средний бизнес – крупный бизнес». Это не позволяет данным организациям в полной мере играть роль катализатора самоподдерживающихся процессов роста инновационной активности в экономике.

Глава 4. ЗАНЯТОСТЬ В СЕКТОРЕ УСЛУГ

4.1. Основные факторы роста занятости

Одна из главных черт постиндустриальной экономики – сосредоточение в сфере нематериального производства не только львиной доли всего объема добавленной стоимости, создаваемой в хозяйстве, но и основной части трудовых ресурсов. В развитых странах сектор услуг стал главным источником занятости, новых рабочих мест для работников, впервые поступающих на рынок труда и вытесняемых из производства. Во многих странах прирост занятости в услугах компенсировал или превосходил сокращение рабочей силы в материальном производстве.

Перелив трудовых ресурсов в третичный сектор хозяйства – процесс долговременный, но последние 2–3 десятилетия выделяются на этом фоне его заметным ускорением. За период с 1995 по 2007 гг. показатель прироста рабочей силы в рассматриваемом секторе варьировал по странам в диапазоне от 11 до более 40%, составив по всем странам ОЭСР 28%. (см. табл. 4.1.).

Таблица 4.1. Рост численности занятых в секторе услуг развитых стран

Страны	Численность занятых в услугах (тыс. чел.)			% к общей численности занятых	
	1995г.	2007г.	Рост за 1995–2007 гг. (%)	1995г.	2007г.
США	89 620	115 240	129	73,1	78,8
Великобритания	17 840	25 505	143	70,7	76,3
Канада	9 380	12 800	136	74,0	75,9
Франция	14 950	18 620	125	69,1	74,2
Германия	21 650	25 600	118	60,5	67,7
Япония	39 190	43 540	111	60,8	67,9
Италия	11 540	15 045	130	59,2	65,5
Швеция	2 820	3 455	123	71,0	76,1
Корея	11 020	15 630	142	54,8	66,7
ЕС–15	95 340	122 030	128	64,5	70,2
Страны ОЭСР	291 990	374 070	128	63,5	70,1

Рассчитано по: OECD in Figures 2007. P.30,31; 2009. P. 31–32.

При сопоставлении динамики доли сектора услуг в численности занятых и в составе ВВП обнаруживается общая для всех стран закономерность: довольно синхронное их изменение во времени и сближение этих показателей к концу периода, рассматриваемого в таблице. В странах ОЭСР и ЕС удельный вес сферы

услуг в ВВП в 2007г. также составлял 70–71%. В то же время очевидны различия между странами в позициях сектора в общей численности занятых: в США, Великобритании, Канаде, Швеции, Франции его доля колеблется в диапазоне 74–79%, в других странах – несколько превышает 2/3. Нельзя не отметить и заметное сглаживание этих расхождений: явно подтянулись в рассматриваемый период к уровню лидеров Япония, Корея, Германия, Италия, в экономике которых сравнительно более крупное место занимали отрасли материальной сферы.

Динамика и структура занятости в секторе услуг в целом определяются рассмотренными выше общими причинами ускорения его развития в последние десятилетия. Анализ в данной главе фокусируется на факторах, оказавших наибольшее воздействие на параметры трудовых ресурсов. Их изменения обусловлены новой ролью, которую играет третичный сектор в формировании экономики знания и инновационном развитии. Решающее влияние на этот процесс оказывают такие тесно связанные между собой факторы, как информационная революция и глобализация. Появление и непрерывное развитие ИКТ не только преобразовало всю систему коммуникаций, создав глобальные информационные сети, но и изменило во многом структуру современной экономики. "Новую экономику", основанную на информационных технологиях, лауреат Нобелевской премии Дж. Стиглиц сравнивает по значимости с промышленной революцией: «Двести лет назад мир прошёл через экономическую революцию, которая переместила основу экономики из сельского хозяйства в обрабатывающую промышленность. Новая экономика представляет собой такое же одномоментное изменение пропорций: сдвиг от производства вещей к производству идей, связанному с переработкой информации, а не материальных запасов или обслуживанием людей».⁸¹ Кардинальные преобразования распространились на все сферы экономики и общественной жизни, включая науку, образование, здравоохранение, промышленность, сельское хозяйство. На ведущее место в современной экономике вышел по существу новый блок наукоемких услуг – информационных, финансовых, научно-технических, без которых невозможно инновационное развитие. Большинство из них отличаются высокой трудоемкостью, и в этом одна из главных причин увеличения занятости в этой сфере.

Весьма показательна в этом отношении ситуация в экономике США, где в области обработки, анализа и передачи информации в 2008г. было занято 3,0 млн. человек, и согласно прогнозу в 2018г. их численность составит 3,1 млн. человек⁸². Нехватка квалифицированных специалистов, прежде всего, разработчиков компьютерных программ и стремление фирм-разработчиков снизить издержки ведет к быстрому развитию офшорного аутсорсинга в сфере информационных услуг.

⁸³

Второй важнейший фактор, определяющий динамику и структурные сдвиги в сфере услуг, – процесс глобализации, который в тесном переплетении с

⁸¹ Стиглиц. Дж. Ревущие девяностые. Семена развала. М. 2005.

⁸² Monthly Labor Review. November 2009, P. 53.

⁸³ В 2001г. среднечасовая заработная плата инженера-программиста в США составляла 52,1 евро, тогда как в Бразилии – 15,8 евро, а в Индии – 6,8 евро. Масштабы аутсорсинга с участием фирм США и Западной Европы увеличиваются так быстро, что по оценке консалтинговой фирмы Booz, Allen, Hamilton число специалистов в Индии, занятых проектированием сервисов, возрастет с 35 тыс. в настоящее время до 250 тыс. в 2020г. (Intereconomist, Hamburg, V.40. № 2. P. 54; Computerworld Россия 17 июня 2008. С.35).

информационной революцией и во многом инициирует инновационное развитие. Наиболее интенсивно он развивался в финансовой сфере, что нашло выражение в формировании мирового финансового рынка. Его предпосылки – ИКТ, связавшие основные финансовые центры и снизившие транзакционные издержки сделок и затраты времени на их совершение, а также дерегулирование банковской деятельности. На этой основе возникли новые инструменты финансового рынка – механизмы хеджирования и управления рисками, разного рода деривативы, а также крупнейшие финансовые холдинги, сосредоточившие в своих руках многие виды финансовых операций и стоящие в центре глобальной финансовой сети, включающей офшорные структуры. Быстрая экспансия рынка деривативов создавала условия для игры на изменении курсов валют, акций, других видов финансовых активов, ускорив процесс обособления валютно-финансовой сферы от реальной экономики. Финансовый рынок стал играть во многом независимую от рынка товаров роль.

Эти изменения повлекли за собой рост численности банковских менеджеров, служащих, финансовых посредников, особенно в странах, где расположены крупнейшие центры мировых финансов. Доля занятых в этой сфере в Швейцарии повысилась в 2005г. до 5,7%, в Люксембурге, крупнейшем центре офшорных банков, – до 11,0%.⁸⁴ В США общее число занятых в сфере финансовых операций увеличилось с 7,4 млн. в 1996 г. до 8,1 млн. в 2008г. и, согласно прогнозу, в 2018г. составит 8,7 млн. Но мировой финансовый кризис, по всей вероятности, скорректирует пропорции: в США прогнозируется некоторое сокращение удельного веса этого сектора в общей численности занятости – с 5,4% в 2008г. до 5,2% в 2018г.⁸⁵

В современных условиях происходят изменения в характере конкуренции. С формированием в рамках ТНК глобальных производственных и маркетинговых сетей расширились возможности переноса производства продукции массового спроса в развивающиеся страны. Фирмы, базирующиеся в развитых странах не в состоянии конкурировать с производителями в развивающихся странах по издержкам производства, но превосходят их в сфере неценовой конкуренции - по новизне и качеству, производству наукоемких видов товаров и услуг, что, в конечном счете, определяет научно-технический потенциал и рыночные перспективы отдельных фирм и позиции национальной экономики в глобальном мире. В реальной жизни эти формы конкуренции тесно связаны. Невозможно удержать рыночные позиции, только сокращая издержки производства и не изменяя качество и характер продукции. В условиях динамичного изменения параметров спроса на глобальном рынке, резкого ускорения морального устаревания продукции стратегия, ориентированная исключительно на снижение издержек, оказывается проигрышной в краткосрочном плане и разрушает социально-экономический фундамент развития в будущем. Такие атрибуты этой стратегии как низкий уровень заработной платы и квалификации рабочей силы, узость внутреннего рынка предопределяют и социальную деградацию. Но и ориентация исключительно на новизну продукции без развития высокопроизводительных технологий также ведет к повышению издержек и снижению конкурентоспособности. Сочетание системы непрерывной разработки и освоения новых видов продукции с развитием высокопроизводительных технологий – важнейшие компоненты инновационного производства, которое стало основным вектором развития глобальной экономики.

84 <http://dx.doi.org/10.1787/OJF2007en16>

85 Monthly Labor Review. November. 2009. P. 53.

Изменения в системе рыночных механизмов наряду с новыми технологиями и другими причинами привели к появлению в развитых странах новой отраслевой категории – так называемой "индустрии знаний". В ее составе исследовательские центры, опытно-конструкторские бюро, информационные центры, инжиниринговые фирмы, университеты и другие учреждения, занятые подготовкой и переподготовкой кадров. Инвестиции в индустрию знаний, включающие расходы на ИР и существенно дополняющие во многих странах вложения в основные фонды, во многом определяют занятость в этой сфере. Статистика дает представление об общей численности научно-исследовательского персонала в ряде стран и об его распределении между сферой высшего образования и государственными научными центрами (см. табл.4.2.).

Таблица 4.2. Численность занятых в области ИР в ряде стран в 2006г.

Страны	Общее число занятых		Сфера высшего образования		Государственные научные центры	
	тыс.чел.	%	тыс. чел.	%	тыс.чел.	%
США	1388*	100	186	14,6	47	3,7
Китай	1503	100	242	16,1	272	18,0
Япония	935	100	239	25,5	63	6,7
Франция	489	100	99	20,1	53	10,8
Германия	485	100	100	20,6	77	5,8
Великобритания	334	100	20	5,9
Индия	318	100	22	6,9	243	76,4
Корея	237	100	44	18,5	19	8,0
Канада	199	100	55	27,6	16	8,0
Испания	188	100	71	37,7	35	18,6
Италия	175	100	67	38,2	33	18,8
Швеция	78	100	17	21,7	4	5,1
Финляндия	77	100	17	22,0	7	9,0

* ученые-исследователи и инженеры, данные в пересчете на полную занятость;

Источник: <http://stats.uis.unesco.org/unesco/ReportFolders/ReportFolders.aspx>; OECD in Figures 2008. P. 40–41.

По странам отмечается довольно широкий разброс относительных показателей занятости в сфере ИР. В расчете на 1 тыс. человек работающих в 2005г. в хозяйстве в Японии на эту сферу приходилось 11,0 человек, в США – 9,7; Франции – 8,0; Германии – 7,0; в Великобритании, Италии и Китае соответственно – 5,5, 3,0 и 1,5.⁸⁶ Следует отметить структурную особенность занятости в сфере ИР: общее число работающих, включая техников и обслуживающий персонал, в

⁸⁶ <http://dx.doi.org/10.1787/OJF2007en17>

несколько раз превышает число ученых-исследователей. Так в США первый показатель в 1996г. составил 4885,5 тыс. человек, в 2004г. – 6834,8 тыс., то есть на каждого научного работника приходится 2–3 сотрудника других специальностей.⁸⁷

Работники, занятые в сфере ИР, классифицируются в разных отраслях и сферах деятельности, но в контексте темы монографии важно отметить тенденцию их концентрации в границах самого сектора услуг. В США к 2005г. его доля в общей численности научных и инженерных работников (в пересчете на полную занятость) выросла, по ориентировочным данным, до 35%, в том числе доля профессиональных и научно-технических услуг – до 16%, информационных услуг – до 12%. Только за 2005–2007 гг. при увеличении общей численности этой категории рабочей силы на 2,5%, ее прирост в услугах составил 16%. Из отраслей индустрии рост наблюдался только в химической, тогда как в общем и электротехническом машиностроении, авиакосмической промышленности число работников, занятых ИР, снижалось или оставалось стабильным.⁸⁸

Непрерывно растущий спрос на научно-исследовательский персонал, несмотря на внушительный рост их численности, далек от насыщения, и научные центры и университеты развитых стран при поддержке национальной администрации делают ставку на привлечение исследователей из других стран. Особенно активно такая политика проводится в США, где получили работу около 100 тыс. ученых только из стран Европейского Союза, потерявших соответственно наиболее ценные кадры.⁸⁹ В США в 2000г. научные работники, прибывшие из-за рубежа в общей численности докторов наук составляли 38%. Еще выше был этот показатель в области естественных наук: в технических – 50%, в физике – 46%, в биологии и медицине – 45%, в математике и информатике – 45%.⁹⁰ Страны-доноры стремятся решать проблему "утечки мозгов", разрабатывая амбициозные научно-исследовательские и инновационные программы, рассчитанные на длительный срок. Так в Европейском Союзе формируется программа "Немезида" (NEMESIS – New Econometric Model for Environment and Sustainable Development Implementation Strategies), рассчитанная на период до 2030г. и предусматривающая рост общих затрат на ИР в целом по ЕС с 1,8% ВВП в 2004г. до 4% ВВП к 2030г. Ожидается, что более трети или 3,1 млн. из общего прироста занятых в экономике стран ЕС в 10 млн. человек будут работать в сфере ИР.⁹¹

Информационная революция и глобализационные процессы, стимулирующие формирование экономики знаний, оказывают, таким образом, самое непосредственное и сильнейшее влияние на структуру занятости в секторе услуг, определяя повышение наукоинтенсивности производства и роли в общем социально-экономическом развитии. Нельзя не видеть в то же время, что сам процесс социально-экономического развития приобретает все более противоречивый характер: развитие личности явно отстает от непрерывного наращивания сферы потребления. А динамику и структуру занятости в секторе услуг предопределяют не только объективно обусловленные процесс и тенденции, но и в значительной степени искусственное стимулирование спроса на модные и престижные товары и услуги и быстрое сокращение их жизненного цикла.

87 <http://www.census.gov/compendia/stat.ab/cots/science-technology/employment.html>

88 Statistical Abstract of the United States 2010 T.796; NSF Survey of Industrial Research and Development, January 2005. Table E-37.

89 http://ec.europa.eu/growthandjobs/index_en.htm

90 Linn I. Salzman H. Collaborative Advantage: Issues in Science and Technology on-line Winter 2006. P. 10.

91 "Research Policy" Amsterdam. 2006. Vol. 35. № 7. P. 910–924.

4.2. Отраслевая и профессионально-квалификационная структуры

Сектор услуг, как отмечалось выше, объединяет широкий круг видов деятельности, очень разных по целевому назначению и характеру операций. Отличительная его черта в рассматриваемый период – быстрое, как и в производстве, изменение отраслевых пропорций занятости.

Распределение численности занятых по отраслям услуг в динамике представлено (см. табл. 4.3.).

Таблица 4.3. Отраслевая структура занятости в секторе услуг развитых стран
(% к общей численности занятых в экономике)

Страны	Торговля, отели, рестораны		Транспорт, связь, складское хоз-во		Финансы, Страхование		Бизнес-услуги, операции с недвижим.		Услуги гос. аппарата		Образование, здравоохран., соц. услуги	
	1995	2007	1995	2007	1995	2007	1995	2007	1995	2007	1995	2007
США	24,1	22,5	5,0	4,7	4,1	4,2	10,6	14,8	9,1	8,7	21,0	26,7
Великобритания	23,1	22,4	5,8	5,8	4,4	3,5	12,4	17,5	7,1	5,5	23,8	26,1
Германия	18,8	19,5	6,0	5,5	3,4	3,0	8,0	14,2	8,1	6,7	18,0	23,5
Франция	16,0	17,2	6,1	6,1	3,2	3,1	11,7	15,5	9,5	9,3	21,5	25,1
Италия	20,2	19,4	6,3	4,9	2,7	2,5	7,3	12,2	6,6	5,5	16,4	22,9
Канада	23,3	25,5	7,3	6,1	5,4	5,7	8,2	12,0	6,1	5,2	22,2	22,6
Испания	20,9	22,3	5,9	5,7	2,7	2,0	5,7	9,7	8,8	6,7	19,0	20,3
Швеция	15,5	15,1	6,9	6,3	2,1	2,1	8,3	12,7	7,9	6,0	32,4	32,8
Норвегия	16,5	17,3	10,0	8,0	2,7	1,9	6,6	12,0	9,0	6,1	26,1	28,5
Финляндия	14,8	16,0	7,7	7,0	2,3	1,6	7,4	11,4	7,6	7,3	24,7	26,4
Португалия	19,3	23,5	3,5	3,9	2,6	1,8	5,7	6,4	8,0	7,0	17,2	14,7
Япония	17,1	25,5	5,9	5,8	3,1	2,7	8,0	11,7	3,3	3,2	23,4	19,4
Корея	26,8	24,4	5,2	6,4	3,5	3,5	4,2	10,0	3,2	3,4	9,9	19,0
Австралия	25,4	24,0	6,5	6,4	3,9	3,9	9,5	12,0	6,2	4,7	20,4	23,9
Чехия	17,3	18,5	7,3	6,8	1,6	1,7	7,3	10,9	5,8	6,4	13,7	14,7
Польша	14,2	17,0	5,9	5,3	1,7	2,2	3,2	7,2	2,6	6,5	14,7	16,0

Источник: OECD in Figures. 2008. P. 36–37; 2009 P.

Данные таблицы показывают, прежде всего, разделение сектора на отрасли, занятость в которых за рассматриваемый период увеличивалась замедленными темпами или даже уменьшалась, и отрасли, демонстрирующие быстрый абсолютный и относительный ее рост. К первым относится группа услуг в составе оптовой и розничной торговли, ресторанного и гостиничного бизнеса, коммунального и бытового сервиса, транспорта и связи, административного аппарата. Удельный вес занятых в торговле, ресторанном и гостиничном бизнесе снизился в США, Великобритании, Швеции, Корее, Австралии – в странах, где эти виды услуг достигли высокого уровня развития и насыщения спроса. По странам динамика занятости в этой группе отраслей заметно различается, и часто при снижении доли в общей занятости ее абсолютные значения продолжают увеличиваться. В США за период 1998–2008 гг. число работающих в оптовой торговле выросло с 5,8 млн. до 6,0 млн. чел., розничном звене – с 14,6 млн. до 15,4 млн. чел. На транспорте и в складском хозяйстве эти показатели составили соответственно 4,2 млн. и 4,5 млн. чел. На период до 2018г., по официальному прогнозу с учетом кризисных воздействий, ожидается продолжение этой тенденции:

в оптовой торговле число рабочих мест увеличится до 6,2 млн., розничной – до 16,0 млн., на транспорте и в складском хозяйстве – до 5,0 млн. Снижение численности занятых в ближайшем десятилетии прогнозируется только в одной отрасли – газо-водо-электро снабжении.⁹² Но в целом, наблюдаемое в ряде стран увеличение доли занятых в традиционных отраслях не было значительным, и это – результат действия двух противоположно направленных факторов: продолжающегося роста спроса на эти виды услуг и значительного повышения производительности труда на базе новых технологий, прежде всего информационных.

Под воздействием реформирования общественного сектора, а также информатизации, приведшей к росту производительности труда, в большинстве представленных в таблице стран существенно сократился удельный вес государственных служащих в общей численности занятых. Но при этом заметно меняется их распределение между центром и более низкими уровнями управления. В США, например, за 1998–2008 гг. численность занятых в штатах и округах увеличилась с 17,1 млн. до 19,7 млн. человек или на 11,5%, тогда как федеральных служащих – снизилась с 2,8 млн. до 2,7 млн. человек. В перспективе ожидается продолжение этой тенденции: по прогнозу Министерства труда, число работающих в учреждениях штатов и округов к 2018г. возрастет до 21,3 млн. человек, а в федеральных – до 2,9 млн. человек.⁹³ Структурные позиции услуг финансовой сферы определялись, как отмечалось выше, главным образом новыми технологиями и стремительной и масштабной глобализацией финансовых рынков. Резкое изменение характера труда работников финансовой сферы и повышение эффективности, несмотря на огромное расширение объемов и усложнение набора финансовых операций, не вызвали существенных изменений доли этих услуг в общей численности занятых.

В общей картине отраслевой динамики выделяется группа услуг с быстрым относительным и абсолютным увеличением численности работников. Это, во-первых, профессиональный и деловой сервис, а также операции с недвижимостью (масштабы последних расширялись во многих странах под влиянием мощного бума жилищного и коммерческого строительства) и, во-вторых, блок услуг социального профиля – образования, здравоохранения и социального вспомоществования. Как следует из данных табл. 4.3., именно этим отраслям принадлежит решающая роль в росте занятости в секторе услуг практически во всех странах. По показателям роста профессиональных и деловых услуг довольно четко выделяется группа стран-лидеров, доля которых в занятости сектора варьирует в пределах 17–12%. Но есть основания полагать, что на результатах сопоставлений сказываются дефекты статистики, и приведенные данные охватывают в ряде стран далеко не всех работающих в отрасли, и это обстоятельство объясняет ее неправдоподобно, на наш взгляд, низкую долю в Японии. Большее сходство между странами наблюдается в относительных позициях услуг социального блока, но из этого ряда явно выпадают государства с формирующимся рынком, а также Португалия. Следует отметить, что «отстающие» в рассматриваемый период явно ускорили динамику и быстро подтягивались к показателям ведущих стран.

Приведенные данные свидетельствуют об общей для развитых стран тенденции значительного расширения позиций в общей занятости группы наукоинтенсивных услуг, в составе которой ряд профессиональных и деловых услуг, сферы образования, здравоохранения, социального обслуживания,

⁹² Monthly Labor Review. November. 2009. P. 53.

⁹³ Там же.

финансов и страхования. При этом четко выражена корреляция уровня экономического развития страны и доли этого блока отраслей в общей численности занятых в экономике (см. табл. 4.4.).

Таблица 4.4. Уровень экономического развития страны и доля занятых в наукоинтенсивных услугах 2005г.

Страны	ВВП на душу населения (тыс. долл.).	Доля занятых в наукоинтенсивных услугах (%)
США	39,5	44,2
Великобритания	28,9	43,3
Германия	28,9	37,4
Испания	23,8	25,8
Португалия	19,0	22,2

Источник: <http://dx.doi.org/10.1787/OJF2007en16> World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2005–2006 Geneva. 2005. P. 476.

В совокупности сервисных отраслей этот блок услуг выделяется значительно более высоким уровнем образования и квалификации кадров (см. табл. 4.5.).

Таблица 4.5. Уровень образования и профессионально-квалификационная структура занятости в отраслях услуг (средние данные по странам Западной Европы, 2002г., %)

Отрасли	Доля лиц с высшим образованием	Удельный вес			
		менеджеры	специалисты высшего звена	специалисты среднего звена	Служащие
Образование	60 – 80	2 – 4	60 – 80	10 – 15	15 – 20
Здравоохранение и социальные услуги	40 – 50	2 – 4	20 – 40	30 – 40	20 – 40
Профессиональные и деловые услуги	30 – 50	15 – 20	30 – 40	15 – 25	20 – 30
Финансы	30 – 50	10 – 20	10 – 15	30 – 40	40 – 50
Транспорт и связь	15 – 20	5 – 15	5 – 10	15 – 20	60 – 70
Торговля	15 – 20	15 – 25	3 – 5	10 – 15	60 – 80

Источник: Wölff A. The Service Economy in OECD Countries. STI WP. 2005/3, P. 45, 47.

Разброс этих показателей по странам значителен и во многом обусловлен различиями в уровнях их экономического развития. Чем он выше, тем, как правило, более высока доля специалистов с высшим образованием в общем числе занятых

по отраслям. В результате абсолютного и относительного роста занятости в наукоемких отраслях услуг, этот сектор сегодня значительно превосходит обрабатывающую промышленность по удельному весу высококвалифицированных специалистов в общей численности занятых (см. табл. 4.6.).

Таблица 4.6. Удельный вес специалистов высокой квалификации в общей численности занятых. 2002г. (%).

Страны	Сектор услуг	Обрабатывающая промышленность
Бельгия	40	25
Испания	36	23
Финляндия	35	25
Франция	32	18
Великобритания	32	22
Швеция	31	14
Дания	31	16
Греция	30	12
Голландия	28	15
Австрия	23	14
Италия	18	5
Португалия	16	3

Источник: Wölfl A. The Service Economy in OECD Countries. P. 44.

Более высокий уровень профессиональной квалификации и образования работников в ряде отраслей услуг по сравнению со сферой материального производства во многом предопределяет и более высокий уровень оплаты их труда. Первенство в этом отношении держат информационные услуги – программистов и других специалистов высокого класса в области информатизации. В частном секторе США их заработки значительно выше, чем у работников других отраслей и сектора услуг, и материального производства (см. табл. 4.7.). Превышают средний уровень и оплата труда в таких отраслях, как финансовые, профессиональные и деловые услуги, образование и здравоохранение. В то же время в других услугах – рекреационных, торговых и на транспорте – этот показатель ниже среднего, поскольку в структуре их занятости позиции специалистов намного скромнее.

Таблица 4.7. Среднечасовая оплата труда по секторам экономики США

Отрасли	Долл.			Долл. 1982г.		
	1990г.	2000г.	2006г.	1990г.	2000г.	2006г.
Вся экономика	10,20	14,02	16,76	7,66	8,04	8,24
Добывающая промышленность	13,40	16,55	19,90	10,07	9,50	9,78
Строительство	13,42	17,48	20,02	10,08	10,03	9,84
Обрабатывающая промышленность	10,78	14,32	16,80	8,10	8,22	8,26
Торговля, транспорт и коммунальные услуги	9,83	13,31	15,40	7,39	7,64	7,57
Информационные отрасли	13,40	19,07	23,23	10,07	10,94	11,42
Финансовые услуги	9,99	14,98	18,80	7,51	8,59	9,24
Профессиональные и деловые услуги	11,14	15,52	19,12	8,37	8,90	9,40
Услуги образования и здравоохранения	10,00	13,95	17,38	7,51	8,00	8,54
Услуги рекреации и сферы культуры	6,02	8,32	9,75	4,52	4,77	4,79
Другие услуги	9,08	12,73	14,77	6,82	7,30	7,26

Источник: <http://www.bls.gov/ces/home.htm>

Повышенный спрос на высококвалифицированных специалистов в наукоинтенсивных услугах, вызывая ускоренный рост их оплаты, во многом определяет динамику среднего заработка в масштабах всего хозяйства. За период 1990–2006 гг. в обрабатывающей индустрии и в строительстве средний заработок (в реальном выражении) снизился, тогда как в профессиональных и деловых услугах возрос на 12,3%, информационных – на 13,4%, образовании и здравоохранении – на 13,7%: и самым высоким – на 23% – был его рост в финансовых услугах. Таким образом, общий уровень оплаты труда в хозяйстве США поддерживался и повышался в последние годы преимущественно благодаря быстрой структурной экспансии целого ряда отраслей услуг с более высокой долей образованных и высококвалифицированных работников в общей численности занятых.

Стремительное развитие и другие параметры наукоинтенсивных отраслей услуг вызывают огромный интерес в среде научного сообщества. В экономических исследованиях утвердился термин «стратегические бизнес-услуги» (strategic business services). Состав этой категории исследователями трактуется по-

разному, но чаще всего он охватывает услуги ИКТ-комплекса, сферу ИР и их коммерциализации, услуги маркетинга, менеджмента и группу услуг по развитию человеческих ресурсов – образование, здравоохранение и социальное развитие. Именно эти виды услуг, по мнению экспертов, определяют долговременную перспективу развития страны и конкурентоспособность ее экономики на постиндустриальной стадии и в условиях глобализации. На решающей роли кадров в отраслях, с высокой долей персонала высокой квалификации в общей численности работающих (skill-intensive industries) основывается современная концепция глобальной конкурентоспособности. В системе оценок глобальной конкурентоспособности стран, разработанных Всемирным экономическим форумом (ВЭФ), наряду с индексами качества институтов, макроэкономики, развития инфраструктуры важное место занимают характеристики сфер образования и здравоохранения. Исследования, проведенные экспертами ВЭФ, подтверждают и наличие довольно четко выраженной зависимости индекса конкурентоспособности стран от уровня развития этой группы отраслей услуг (см. табл. 4.8.).

Таблица 4.8. Занятость в бизнес-услугах и услугах по развитию человеческих ресурсов и индекс конкурентоспособности (расчет по данным за 2005г.)

Страны	Доля услуг в общей численности занятых %	Индекс конкурентоспособности ¹
Швеция	44,5	5,55
США	39,7	5,85
Великобритания	39,2	5,51
Голландия	38,3	5,39
Франция	37,5	5,39
Германия	34,2	5,56
Канада	33,1	5,39
Ирландия	30,1	5,22
Италия	27,8	4,47
Испания	24,7	4,80
Чехия	23,7	4,76
Португалия	20,4	4,60

¹ Оценка по семибальной шкале

Источник: <http://dx.doi.org/10.1787/OJF2007en16>. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2005–2006 Geneva. 2005. P. 28–29.

Результаты межстрановых сопоставлений в то же время свидетельствуют, что зависимость рассматриваемых показателей далеко не прямолинейна, поскольку конкурентоспособность – категория многофакторная, и к тому же «стратегические бизнес-услуги» структурно весьма разнородны и различаются по величине вклада в инновационное развитие и социально-экономический прогресс. Показательно, например, расхождение индексов конкурентоспособности США и Великобритании при равной доле рассматриваемой группы отраслей в общей занятости. По

мнению Дж. Стиглица, «Современные технологии финансового инжиниринга не только предлагали бухгалтерам новые способы предоставления искаженной информации, но и давали возможность банкам служить их пособниками». Ту же роль играла и неадекватность системы регулирования. «Открывается фактически совершенно новый ряд многообразных синергетических взаимодействий возможностей между отчетно-аудиторским и банковским секторами, которые далеко не всегда были направлены на улучшение обслуживания населения».⁹⁴ На примере США он выделяет две сложившиеся культуры бизнеса: культура Силиконовой долины, основанная на инновационном развитии, и культура Уолл-Стрита, базирующаяся на технологиях мобилизации финансовых средств и их использования в интересах транснациональных банковских конгломератов. Взаимодействие этих двух разных культур ведет к нестабильности экономического развития, к финансовым и экономическим потрясениям того или иного масштаба. Развернувшийся глобальный финансовый кризис позволит отделить «зерна от плевел» и в рассматриваемых услугах, выявить реальные факторы роста и конкурентоспособности от преходящих, искусственно создаваемых финансовыми спекуляциями, игрой на валютных курсах, раздуванием «мыльных пузырей» фондового рынка и т.д.

4.3. Новые формы занятости и требования к квалификации

Ни одна область услуг не претерпела больших изменений в ходе информационной революции, чем сфера профессиональных и деловых услуг, развитие которой прямо связано с новыми технологиями. В исследовании экспертов UNCTAD отмечается, что «высокотехнологичное производство требует все более крупных объемов продвинутой деловой информации. В результате, в этом виде производства на материальную составляющую, физическую продукцию приходится лишь 15–25%. Ключ будущего роста авангардной экономики в активизации высокоприбыльных услуг, особенно связанных с инновациями в информационных технологиях: наукоинтенсивных услугах».⁹⁵ В интеграции этих услуг с телекоммуникационными технологиями отражается процесс взаимопроникновения материального и нематериального производства, который принимает разнообразные формы и дает высокий синергетический эффект и производителям, и многочисленным потребителям во всех отраслях современного хозяйства.

Расширение глобального рынка услуг на базе информационных технологий сопровождается не только быстрым увеличением занятости в этой сфере (см. табл. 4.3.), но и, что принципиально важно, существенными изменениями в характере труда и формах его организации. В этом отношении показателен пример телекоммуникаций: превращение этих услуг в структурно сложную, широко диверсифицированную отрасль было бы невозможным без многоплановых качественных сдвигов в системе подготовки и использования трудовых ресурсов.

Прогресс в области телекоммуникаций потребовал либерализации этой отрасли. Демонтаж монополии государства в результате частичной или полной приватизации активов в США и странах ЕС в конце прошлого века привело к довольно существенному сокращению персонала. Численность сотрудников в British Telecom уменьшилась с 241 тыс. в 1994 г. до 136 тыс. в 2000г., в Deutsche Telecom - с 233 тыс. в 1993 г. до 167 тыс. в 2000 г., японской NTT – с 313 тыс. в 1985 г. до 122 тыс. в 2000 г. И только в компании France Telecom общее число занятых

94 Стиглиц. Дж. Ревущие девяностые. Семена развала. С. 193–194.

95 Services in Transition Economics. Geneva 2001. P. 76.

выросло в основном за счет зарубежных филиалов. В США после реорганизации компании AT&T в 1984г. и либерализации телекоммуникационной отрасли занятость за пять лет сократилась на одну треть. Но в дальнейшем развитие новых видов телекоммуникационных услуг, мобильной связи, освоения Интернета, проектирования и обслуживания сетей электронной торговли и т.п. потребовало притока новых работников. Только в мобильной телефонии за 1995-99 гг. численность работающих увеличилась в США с 102 тыс. до 161 тыс., в странах ЕС – с 38 тыс. до 117 тыс. человек. Количественные изменения сопровождались расширением квалификационного профиля работников, их переходом на другой социальный статус: большинство служащих государственного сектора перешли в разряд наемной рабочей силы частнопредпринимательских фирм.

Изменения коснулись и профессиональной структуры занятости в рассматриваемой отрасли. Наиболее высокими темпами, по данным, относящимся к США, растет численность работников высокой квалификации - специалистов в области компьютерной техники и электроники, менеджеров и занятых в службах маркетинга телекоммуникационных услуг.⁹⁶ Такого рода перестройка профессиональной структуры занятости прослеживается и в других видах наукоемкого сервиса.

В ряду важнейших перемен в характере трудовой деятельности – рост значимости фактора творчества. Особенно это свойственно новым, быстро развивающимся отраслям рассматриваемого сектора, где новые требования к работнику заставляют пересматривать устоявшиеся модели и формы организации труда. Существует закономерность: чем больше творческого элемента должно быть принесено в выполняемые функции, тем большую роль играют горизонтальные неформальные связи между участниками трудового процесса, а административно-иерархическая вертикаль отступает на второй план. Наличие творческой среды и коллективов является необходимым условием эффективной научно-исследовательской работы. Эта форма организации труда активно утверждается и в других видах деятельности, предполагающих поиск и разработку неординарных решений. Примером могут служить программная инженерия, сетевое и мультимедийное проектирование, где широко используется бригадная форма организации труда, доказавшая более высокую эффективность в сравнении с индивидуальными разработками. Бригадная форма позволяет использовать методологию "Scrum" (схватки в регби) – гибкого управления разработками. По мнению экспертов, возможность самостоятельного выбора объема и пути решения задач без внешнего давления позволяет всем участникам команды почувствовать себя активными игроками, вовлеченными в процесс, а не простыми исполнителями, от которых требуется лишь четкая реализация поручений⁹⁷. Эксперты МОТ характеризуют состав таких бригад следующим образом: это молодые специалисты в возрасте около 30 лет, работающие по контрактам на более выгодных условиях, чем остальные служащие компании, но зато и менее защищенные в отношении стабильности рабочих мест. Среди них гораздо меньший процент членов профсоюзов по сравнению с остальными работниками⁹⁸.

Следует, тем не менее, подчеркнуть, что высокие технологии не всегда гарантируют творческий и свободный характер труда. В том же исследовании МОТ рассматривается организация труда в коллцентрах, обслуживающих телефонные

⁹⁶ Там же. Р. 88.

⁹⁷ Открытые системы, № 4, 2007. С. 58.

⁹⁸ Employment, Employability and Equal Opportunities in the Postal and Telecommunications Services. Р. 58.

компании – традиционные и мобильные. Условия труда в этом случае характеризуются как "потогонная система двадцать первого века", сопоставимая с тейлоризмом и работой на сборочных конвейерах. Работающие в этих центрах выполняют узкоспециализированные операции и практически не имеют перспектив для профессионального роста; среди них высокая доля женщин и молодежи и большая текучесть кадров.⁹⁹

Принципиально новой и важной формой организации труда, связанной с развитием ИКТ, является надомная работа сотрудников фирм, которые оснащены современной информационной техникой (компьютеры разной степени сложности, электронная почта, мобильный телефон и т.п.), обеспечивающей надежную и безопасную работу пользователя с критически важными корпоративными приложениями. «Под словом "работа" теперь подразумевается не присутственное место, а то или иное занятие, – считает А. Коэн, вице-президент отдела мобильных решений корпорации Cisco, одной из крупнейших сетевых производителей. Работа не должна зависеть от места ее расположения. Стратегия мобильности "Cisco" состоит в том, чтобы доставлять заказчикам защищенные полнофункциональные сервисы в любом месте, в любое время, по любой сети. Эти услуги расширяют возможности компаний, ускоряют реагирование на запросы клиентов и обеспечивают непрерывность бизнеса».¹⁰⁰

Эта новая форма организации труда, определяемая в российской научной литературе, как мобильная работа, (в англоязычной – телеработа (telework), активно внедряется в развитых странах компаниями многих отраслей, прежде всего операторами телекоммуникационных сетей. Мобильная форма работы выдвинута в качестве приоритетной при обсуждении программы превращения Европейского Союза в информационное общество на саммите ЕС в Лиссабоне в 2000г. Между 15 крупнейшими компаниями-операторами, объединенными в Европейскую ассоциацию операторов телекоммуникационной сети (European Telecommunications Network Operators Association (ETNO)) и Европейской профсоюзной конференцией было заключено соглашение о выработке основных принципов организации мобильного варианта трудовой деятельности. В преамбуле программы декларировалось: «Мобильная работа представляет форму организации труда, все более широкое использование которой ведет к созданию более гибких и подвижных рабочих мест. Мобильная работа особенно важна для телекоммуникационных компаний, чья продукция и услуги предназначены для важнейших сфер потребления».¹⁰¹

Были сформулированы следующие главные принципы организации мобильной работы. Мобильные работники:

- должны обладать теми же правами, что и работники, занятые в офисах компаний;
- иметь все возможности для профессиональной подготовки и непрерывного обучения в течение всего срока профессиональной жизни;
- иметь такие же возможности карьерного продвижения, как и другие работники компании;
- не должны быть в изоляции, должны иметь возможность регулярно встречаться с коллегами по работе и получать всю информацию о внутрифирменной жизни.

99 Там же, Р. 59.

100 Network World Сети, 9 октября 2007, С. 34.

101 Employment, Employability and Equal Opportunities in the Postal and Telecommunications Services. Р. 61.

Последний пункт особенно важен, так как никакие средства связи не могут заменить живого общения, необходимого для творческого взаимодействия при решении проблем и в ситуации "мозгового штурма".¹⁰²

Численность мобильных или частично мобильных работников в развитых странах имеет тенденцию быстро увеличиваться. Их доля от общего числа занятых в Западной Европе составила в 2006г. 19% и по прогнозам журнала Info Tech и к 2009 г. прогнозировалось ее увеличение до 31%. В США удельный вес таких работников в 2006г. составил 28% и к 2009г. ожидался рост до 39%. Эти показатели напрямую связаны с уровнем развития сферы телекоммуникационных и информационных услуг в стране. Например, в Голландии и Финляндии, где он сравнительно высок, доля мобильных работников уже в 2006г. достигла 45–46%.¹⁰³

Надомная работа в принципе не является новшеством, и довольно широко распространена в ряде сфер частного предпринимательства – среди врачей, психоаналитиков, адвокатов, юрисконсультов, а также торговцев, владельцев гостиниц, ресторанов и т.д. Но только ИКТ позволили распространить эту организационную модель на деятельность ученых, проектировщиков, инженеров, специалистов по анализу рынков, программистов и многих других представителей творческих профессий. Отсюда – все более крупные масштабы практики работы на дому. Современные надомники представлены разными категориями занятости: самостоятельными предпринимателями и членами их семей, наемными работниками. В США по данным на 2004г. из общего числа занятых 136,6 млн. человек на дому работали 20,6 млн. или 15,1%. Из них 33,7% были предпринимателями, 16,2% – наемными работниками, получающими заработную плату, а большинство – 49,3% – совмещали оплачиваемую работу по найму в фирме или учреждении с самостоятельной работой на дому за отдельную оплату. Другими словами, они были в одном лице и наемными работниками и предпринимателями.¹⁰⁴

В силу специфики трудовых операций в услугах работа на дому в отраслях этого сектора представлена особенно широко.

102 Там же.

103 Network World Сети, 9 октября 2007, С. 9, 34.

104 <http://www.bls.gov/bls/newsrels.htm//OEUS>

Таблица 4.9. Надомная работа в отраслях услуг США в 2004г.
(млн. чел. и %)

Виды услуг	Число занятых				Структура занятости (%)			
	Всего		Работающих на дому		Всего	Наемные работники		Предприниматели
	Млн.	%	Млн.	%		Оплачиваемые	неоплачиваемые	
Все хозяйство	136,6	100	20,7	15,1	100	16,2	49,3	33,7
Управление, бизнес-услуги и финансовые операции	19,2	100	5,6	29,2	100	16,2	46,6	36,9
Профессиональные услуги	28,6	100	7,8	27,4	100	12,2	69,5	17,7
Торговля	15,8	100	3,1	19,7	100	21,8	35,4	42,2
Транспорт	8,5	100	0,2	2,5	100	7,7	32,5	59,8
Другие услуги	22,7	100	1,4	6,2	100	20,6	20,9	54,8

Источник: Statistical Abstract of the United States 2009. Wash. 2008. T.586.

Из приведенных данных следует, что из общего числа надомных работников в США – 20,6 млн. абсолютное большинство – 18,1 млн. человек или 87% были заняты в отраслях услуг. При этом существенны различия между отраслями в степени охвата работой на дому. Наиболее распространена эта практика в новых, динамичных услугах, выполняющих функции анализа рынка и управления рыночными операциями, консалтинга по самым разным проблемам развития бизнеса. Высок удельный вес такого рода работников и среди высококвалифицированных специалистов, работающих в области информационных услуг, а также персонального сервиса – врачей, психологов, адвокатов, социальных работников. Характерно, что значительная часть работников перечисленных выше профессий совмещает частнопредпринимательскую деятельность с работой в специализированных фирмах и учреждениях на условиях найма. Намного меньший удельный вес в этих категориях специалистов занимают предприниматели классического типа, не работающие по найму. В этом – существенное отличие характера занятости в отраслях интеллектуальных услуг от традиционных отраслей, связанных с торговлей, транспортом, гостиничным и ресторанным бизнесом и т.д.

Динамичная информатизация современного хозяйства сопровождается повышением требований к квалификации и личностным качествам специалистов в сферах производства и использования ИКТ. В исследовании "Анализ барьеров на пути развития потенциала занятости в телекоммуникационном секторе", проведенном в 2000г. в рамках Европейского Сообщества, сформулированы следующие требования к квалификации основных профессиональных категорий. В равной мере они относятся и к другим наукоемким видам услуг.¹⁰⁵

Требования к техническим специалистам:

- Фундаментальная подготовка в области современной информационной

105 Employment, Employability and Equal Opportunities in the Postal and Telecommunications Services. P. 105.

техники.

- Компетенция в сфере бизнеса и анализа возможных новых проектов.
- Знания в области правового регулирования.
- Умение взаимодействовать с представителями других профессий в процессе разработки и реализации нового проекта.

Требования к специалистам в области исследования рынка:

- Компетенция в области технологий.
- Аналитические способности в исследовании рынка и маркетинге.
- Способность к творческому взаимодействию в ходе подготовки и реализации новых проектов.

Требования к менеджерам:

- Умение организовать и возглавить эффективно действующий коллектив при ограниченных ресурсах.
- Развитие социальных сетей при разработке и реализации проектов, основанных на ИКТ.
- Умение учиться на ошибках.
- Управление знаниями при использовании гибких систем организации труда.

В условиях очень быстрого прогресса в области ИКТ и непрерывного расширения сферы их применения не только появляются новые специальности, но и очень серьезно меняется само понятие "профессия". Немецкий социолог К. Коппетш выделяет ключевые характеристики современной профессии: креативность, гибкость и аутентичность по отношению к меняющимся задачам.¹⁰⁶ Особенностью стратегии наукоинтенсивных компаний во всех отраслях является активная диверсификация сферы деятельности путем предложения новых видов услуг, постоянное обновление технологий, бизнес-процессов, систем управления, как условие их конкурентоспособности. Отсюда – высокие требования к развитию творческого потенциала сотрудников. Творческий подход к выполняемой работе и расширение профессионального пространства – необходимые составляющие современной профессии, так или иначе связанной с информационными технологиями.

В исследовании, проведенном по поручению правительства Великобритании, отмечаются следующие особенности необходимой квалификации в сфере телекоммуникационных услуг:

- гибридность, комбинирование знаний и навыков в различных областях технической экспертизы;
- профессиональная подготовка в области информационных технологий и программного обеспечения;
- сочетание компетенции в информационных технологиях с компетенцией в проблемах развития рынка услуг и работы с клиентами;
- стремление к непрерывному пополнению и обновлению профессиональных знаний.¹⁰⁷

Новые требования к работникам значительно усложняют процесс подбора кадров. Эффективному рекрутингу, по мнению Т. Глена, американского специалиста по управлению в области информатики, мешают три мифа:

¹⁰⁶ Berliner Journal für Sociology. 2006, Heft 2.

¹⁰⁷ Employment, Employability and Equal Opportunities in the Postal and Telecommunications Services. P. 104.

– успех на прежнем рабочем месте гарантирует успешность работы на новом месте. При таком подходе недооценивается уникальность и новизна ситуации на другой работе. Лучшим критерием является принцип: стремление к успеху в прошлом подразумевает стремление к успеху в будущем;

– специализация равнозначна эффективности. Это положение было справедливым в условиях неизменности трудовых функций, преимущественно связанных с физическим трудом. В сферах деятельности, связанных с информационными технологиями, трудовые функции имеют тенденцию изменяться и расширяться, а абсолютный приоритет принадлежит умственному труду;

– невозможность быть талантливым в разных областях. «Самым большим плюсом работы в отрасли информационных технологий я считаю возможность работать с такими талантами, которые опровергают данное мнение».¹⁰⁸

Усложнение современного производства, как и высокие темпы информатизации хозяйства и общества, обусловили дефицит высококвалифицированных и разносторонне подготовленных специалистов в области информационных технологий (IT skill shortage) в мировом масштабе. По результатам серии интервью и опросов крупной группы руководителей телекоммуникационных служб компаний, представляющих бизнес-услуги, проведенных Международной исследовательской организацией Economist Intelligence Unit, подавляющее число респондентов ожидает обострения проблемы дефицита специалистов в ближайшие годы. Такие ответы дали 64% представителей развитых стран, 69% – России и 80% – Китая, Индии и Бразилии. Основные препятствия для найма специалистов нужной квалификации – неспособность фирмы предложить кандидатам высокий уровень оплаты труда, отсутствие у кандидатов требуемой квалификации и личных качеств. Особенно высок спрос на работников, умеющих управлять изменениями, мыслить стратегически, работать с людьми, управлять проектами, работать в виртуальной команде, анализировать и решать проблемы и т.д. Решение проблемы дефицита специалистов респонденты видят в изыскании средств для повышения их оплаты, в обучении сотрудников в компании, в предложении гибких условий труда (график и место работы).

Растущее внимание в кадровой политике уделяется сотрудничеству фирм с университетами в целях подготовки и трудоустройства будущих специалистов (58%) и обучения персонала (41%). При этом акценты переносятся на привлечение иностранных специалистов, наиболее вероятным их источником считают Восточную Европу (36%), Северную Америку (31%), Восточную Азию (20%).¹⁰⁹ Таким образом, трансграничное перемещение "мозгов" становится все более важным инструментом конкурентной борьбы на рынке информационных и других наукоемких услуг. Основные выводы этого и ряда других исследований имеют универсальный характер, касаются многих отраслей хозяйства и определяют ориентиры для изменения рынка труда, достижения соответствия его параметров, особенно структурных и качественных, требованиям инновационного развития.

В то же время растет понимание, что проблема нехватки специалистов не может быть решена только за счет притока новых работников. Быстро развивающаяся технологическая база требует непрерывного обучения работающего персонала. На Лиссабонском саммите Европейского Союза в 2000г. 15 крупнейших фирм – телекоммуникационных операторов и профсоюзы заключили соглашение о

108 Глен Пол. "Кадры, которые нам не подходят. Три фундаментальных заблуждения, которые мешают подобрать настоящих специалистов". Computerworld Россия 17/08/2004, С. 40.

109 Computerworld Россия. 15 июля 2008. С. 43.

принципах организации системы непрерывного обучения персонала. В соглашении подчеркивалось, что «обучение и модернизация организации работ являются ключевыми элементами, обеспечивающими появление лучше подготовленной, более мотивированной и гибкой рабочей силы, а это – главное условие повышения эффективности и конкурентоспособности современных фирм и европейской экономики в целом».¹¹⁰ Были выделены четыре главных приоритета: 1) организация обучения в области ИТ всех занятых в сфере их применения. 2) Разработка и принятие европейского механизма сертификации программ обучения, что даст возможность обладателям соответствующего сертификата работать в любой европейской фирме. 3) Использование Интернета как средства обучения. 4) Модернизация принципов организации труда, включая разработку общеевропейских стандартов мобильной работы. Крупнейшие национальные телекоммуникационные корпорации, такие как DT, FT, Sonera, Telenor, тесно сотрудничают с университетами и школами бизнеса в разработке и реализации программ постоянного переобучения и повышения квалификации персонала.

Гораздо меньшие возможности для сотрудничества такого рода из-за недостатка средств у малых фирм. Выход из этой ситуации – использование ИКТ для виртуального обучения. В начале текущего десятилетия в Западной Европе таким путем можно было получить свыше половины всех программ переподготовки в информационной сфере. Корпорация IBM сэкономила свыше 200 млн. долл., организовав обучение по онлайн-программам для 95 тыс. сотрудников, работающих в США и других странах.¹¹¹

Рассмотренные проблемы кадрового обеспечения в сфере информационных услуг характерны для других наукоинтенсивных их видов и в той или иной степени для всех отраслей современного хозяйства.

4.4. Услуги и развитие человеческих ресурсов

Формирование модели социально-экономического развития XXI в. – экономики знаний – выдвигает накопление и реализацию человеческого капитала в число приоритетных направлений политики государств, стремящихся занять достойное место в мировом сообществе. Общеизвестно, что развитие и реализация творческих способностей личности выдвигаются в современной экономике в ряд ключевых условий экономического роста, социального прогресса в той или иной стране и ее позиций в глобальном сообществе. С этим связана эволюция концепции человеческого капитала, оценивающей вклад затрат на образование и квалификацию в экономическое благосостояние индивида и общества. В постиндустриальном мире роль высококвалифицированного труда и творческой личности возрастает, и одновременно усложняются связи между сферами подготовки кадров и производства в широком смысле. Выявлению механизмов этих связей и оценке растущей роли человеческого капитала в условиях инновационного развития посвящены модели эндогенного роста Р. Лукаса и П. Ромера.¹¹² В отличие от модели Э. Денисона, основанной на производственной функции Кобба-Дугласа, имеющей линейный характер, эндогенные модели роста в определенной

110 Employment, Employability and Equal Opportunities in the Postal and Telecommunications Services. P. 98.

111 Там же. P. 109.

112 См. Lucas. On the Mechanics of Economic Development. Journal of Monetary Economics. July 1988. Romer P. Endogenous Technological Change. "Journal of Political Economy", 1990. № 5.

мере учитывают нелинейные связи между факторами труда (его качеством) и физического капитала, производительность которых повышается по мере увеличения объемов человеческого капитала.

Эволюция концепции человеческого капитала идет и по линии расширения понятия "инвестиции в человека": помимо расходов на образование, подготовку и переподготовку кадров оно включает все затраты на воспроизводство рабочей силы, накопление и передачу знаний. Информационная революция актуализировала проблему невещественного производственного накопления, и в экономических исследованиях, как уже отмечалось, возникла новая категория – интеллектуальный капитал или "неосязаемые активы"¹¹³. В соответствии с одной из трактовок, он формируется из двух взаимосвязанных компонентов – человеческого и структурного капитала. Первый – это совокупность знаний, умений, творческих способностей работников, их культурный уровень и моральные ценности. Второй включает программное обеспечение информационных систем, базы данных, организационную структуру, патенты и торговые марки. Структурный капитал является собственностью фирмы, в рамках которой складывается творческий коллектив работников и реализуется человеческий капитал. Чем активнее фирмы задействованы в развитии высоких технологий, тем выше их интеллектуальный капитал, основанный на творческом взаимодействии персонала в инновационном процессе. При этом резко меняется соотношение между вещными и неосязаемыми активами. «Решающим фактором стал человеческий капитал, то есть способности превращать информацию в знание. Физический капитал не исчез, но потерял свою доминирующую позицию».¹¹⁴

Формирование человеческого капитала непосредственно связано с развитием таких важнейших отраслей услуг, как наука, образование, здравоохранение и социальное обслуживание. Ведущую роль здесь играет сфера ИР или производство знаний, которые реализуются во всех сферах экономики. При этом по мере усиления и усложнения связей и взаимодействия между отраслями и секторами хозяйства идентификация принадлежности научного персонала к определенной области занятости становится все более сложной. Ученые работают в университетах и исследовательских центрах разного профиля, включая медицинские, в государственных научных институтах, в научно-исследовательских отделах крупных промышленных корпораций и в небольших венчурных фирмах инновационной направленности. По имеющимся оценкам, в развитых странах в сфере образования (главным образом – в университетских и научных центрах) и в государственных НИИ занято от 15 до 50% научно-исследовательского персонала. Остальные ученые и разработчики работают в частных фирмах и в некоммерческих организациях.

Особенностью современного инновационного процесса является синергия науки, образования и производства. Для эффективного обучения и совершенствования профессионализма кадров в условиях прогрессирующего потока научно-технической информации в научных коллективах необходима творческая атмосфера. Поэтому традиционное для ряда стран разделение функций научных исследований и обучения по разным учреждениям становится тормозом инновационного развития. Один из путей решения этой проблемы состоит в создании исследовательских университетов, объединяющих обе эти функции и тесно связанных с инновационными фирмами. Возрастает в последние годы и роль университетов, которые во многих странах традиционно являются основными

113 См. Truch E. Knowledge Management: Auniting and Reporting Intellectual Capital. Journal of General Management, 2001, №3.

114 Henning K. The Essence of the New Economy Kiel. 2001. P. 4.

центрами фундаментальных научных исследований. В США, например, в 2006г. из общей суммы затрат на фундаментальные научные исследования 63,6 млрд. долл. 40,6 млрд. долл. или 63,8% были ассигнованы университетам.¹¹⁵ На базе университетов и инновационных фирм в стране создаются Федеральные центры исследований и разработок (Federally Founded R&D Centers – FFRDC). Непосредственное руководство ими осуществляют университеты, но финансирование и контроль остаются прерогативой государства. Такое распределение полномочий обеспечивает свободу исследовательского процесса и позволяет планировать и выполнять долгосрочные и капиталоемкие научные программы. В 2003 г. в США насчитывалось 36 Федеральных центров исследований и разработок, 16 из которых финансировало министерство обороны.¹¹⁶ Поиски эффективных форм взаимодействия науки, образования и производства вызвали к жизни такую структуру как корпоративные университеты, работающие в рамках крупнейших промышленных корпораций. В США их число увеличилось с 400 в 1988г. до 2 тыс. в начале текущего десятилетия.¹¹⁷ В странах ЕС и Японии в целях стимулирования развития научного потенциала в 2001–2003 гг. были разработаны государственные программы превращения крупнейших университетов в так называемые "центры превосходства", нацеленные на успешную конкуренцию с США в области ИР и подготовки кадров высокой квалификации.

Общей тенденцией для всех развитых стран является курс на совершенствование всех форм образования и подготовки кадров, что находит выражение в росте государственных и частных расходов на эти цели и численности занятых.¹¹⁸ В этом – одна из важнейших причин повышения общего уровня образования. Законченное среднее или высшее образование имеет абсолютное большинство взрослого населения в развитых странах, причем доля лиц, получивших высшее образование, варьируется по странам от ¼ до почти ½.

Важно подчеркнуть, что уровень развития образования в стране определяется не только относительными показателями населения, прошедшего ту или иную формальную ступень обучения, но и качеством их подготовки, что в свою очередь критически зависит от квалификации преподавательского корпуса и престижа профессии учителя. Показателем последнего служат размеры его вознаграждения. Ниже приведены данные об уровне оплаты учителей и подготовки учащихся школ в области математики и естественно-научных дисциплин в странах ОЭСР (см. табл.4.10.)

115 National Science Foundation. Info Brief April 2007. P. 2.

116 Federal R&D. Science and Engineering Indicators. NSB. Washington 2006. Vol. 1, P. 4–19, 4–31.

117 Там же.

118 За период 1990–2001 гг. среднегодовые темпы прироста занятости в сфере образования составили в США – более 3%, в Ирландии и Южной Корее – 3%, в Испании – 2%, в Австралии – 2%, в Германии, Франции, Канаде, Норвегии, Финляндии – около 1,5%. (см. Wölff A. Op. cit. P. 30).

**Таблица 4.10. Заработная плата учителей и уровень подготовки учащихся в
(данные за 2003г.)**

Страны	Среднегодовая заработная плата учителей школ (в долл. по ППС)	Уровень подготовки учащихся	
		математика	естественные науки
		суммарный коэффициент	
Корея	48754	542,2	538,4
Германия	48167	503,0	502,3
Япония	45753	534,1	547,6
Голландия	44669	537,8	524,4
Ирландия	44185	502,8	505,4
Австралия	44139	524,3	525,1
Дания	42046	514,3	475,2
Швеция	40663	509,0	506,1
США	40088	482,9	491,3
Финляндия	38318	544,3	548,2
Франция	33548	510,8	511,2
Португалия	31635	466,0	467,7
Италия	31291	465,7	486,5

Источник: <http://dx.doi.org/10.1787/OJF2007en23>; <http://dx.doi.org/10.1787/OJF2007en24>

Из приведенной таблицы следует, что более высокая оплата преподавателей, как правило, обеспечивает более высокий уровень обучения. Скромное место США по показателю качества обучения в области математики и естественно-научных дисциплин во многом объясняет сравнительно невысокий удельный вес выпускников университетов в США, специализирующихся в указанных областях. Если во Франции они составляли 30%, в Германии – 31%, в Великобритании – 33%, то в США – только 18% от общего числа получивших диплом.¹¹⁹ Не случайна, поэтому, ориентация США на внешний источник пополнения кадров научных исследователей и специалистов в этой области знания, на использование ресурсов глобального рынка рабочей силы, в первую очередь профессионалов высокой квалификации. По данным Национального научного фонда США только за период 1999–2003 гг. число приехавших в страну ученых и специалистов увеличилось на 3,1 млн.¹²⁰

Важнейшим фактором расширения масштабов и повышения качества человеческого капитала является создание и развитие глобального рынка услуг образования и подготовки кадров. По мере повышения роли знаний в мировом

119 Comparative Indicators of Education in the United States and Other G8 Countries. 2004. W. 2005, P 61.

120 Federal R&D.Science and Engineering Indicators. NSF. Washington 2006.Vol. 1, P 4–19, 4– 31.

развитии возрастает престиж наиболее продвинутых в научном отношении университетов не только в пределах собственной страны, но и в глобальном масштабе. В 2004 г. за рубежом обучалось 2,7 млн. студентов или на 41% больше, чем в 2000 г. По прогнозу на 2025г. их число возрастет до 4,9 млн. человек. Безусловным лидером на глобальном рынке образовательных услуг являются США, за которыми следуют Великобритания, Германия и Франция.¹²¹ Высокое качество преподавания обеспечивается масштабными инвестициями в материальную базу учебных заведений. Так, в США среднегодовые затраты на обучение одного студента в 2003 г. составили 24,0 тыс. долл., в Великобритании – 11,8 тыс. долл., в Германии – 11,6 тыс. долл., во Франции – 10,7 тыс. долл.¹²²

Другой важнейшей сферой формирования человеческого капитала является сфера здравоохранения, поскольку здоровье является необходимой предпосылкой развития и реализации творческой личности. Развитие постиндустриальной экономики сопровождается значительным увеличением расходов на систему охраны здоровья и медицинского обслуживания населения (см. табл. 4.11.).

Таблица 4.11. Расходы на сферу здравоохранения
(% к ВВП)

Страны	1995г.	2007г.
США	13,3	16,0
Франция	9,9	11,0
Германия	10,1	10,4
Канада	9,0	10,1
Италия	7,3	8,7
Великобритания	7,0	8,4
Япония	6,9	8,1
Корея	4,1	6,8

Источник: <http://dx.doi.org/10.1787/OJF2007en>

Сфера здравоохранения и социального вспомоществования относится во всех странах к отраслям с наиболее высокими темпами роста занятости. Число работающих в среднем в года за период 1990–2001 гг. увеличивалось в Корее почти на 6%, в Ирландии этот показатель составил 5%, Германии и Норвегии - 3%, Японии – 2%, Франции - 1,5%.¹²³ В США число занятых в частном секторе сферы здравоохранения и социальных услуг возросло с 12,2 млн. в 1998 г. до 15,8 млн. в 2008г. и в 2018г., согласно официальному прогнозу, составит 19,8 млн. человек, и это больше, чем прогнозировалось ранее.¹²⁴

Развитие сферы опирается на масштабную научную базу, финансируемую за счет государственного бюджета, частных источников, среди которых по масштабам и разветвленности исследований выделяется фармацевтическая промышленность, а также широкого круга благотворительных фондов и организаций. Непрерывный поток инноваций на базе информационных технологий, ИР в области биотехнологий,

121 Никольская Г. К. Развитие глобального рынка образовательных услуг и участие России в этом процессе. Труд за рубежом. М. 2007. №2, С. 57, 59.

122 Education at a Glance – OECD Indicators 2006. Paris. 2006. P. 50.

123 Wölff A. Op.cit.P.30.

124 Monthly Labor Review. November 2009, P. 53.

генной инженерии и т.д. обеспечивает повышение качества медицинского обслуживания, расширение доступа населения к новым, продвинутым методам диагностики и лечения. Быстро развивающейся и перспективной областью здравоохранения является телемедицина (telemedicine) – предоставление на расстоянии посредством информационных технологий. Спектр услуг такого рода стремительно расширяется за счет таких новых направлений, как телерадиология, телепатология, телеконсультации и других. В результате не только расширяются масштабы и улучшается качество медицинского обслуживания, но и достигается немалая экономия ресурсов. Например, в США, по оценке экспертов, телемедицина позволяет экономить до 30 млрд. долл. в год.¹²⁵

Развитие отраслей образования, здравоохранения и социального обслуживания является необходимой предпосылкой прогресса в социальной и экономической жизни общества. Речь идет не только о наращивании и качественном совершенствовании человеческого капитала, но и о гораздо большем - повышении качества и увеличении продолжительности жизни. Об этом свидетельствуют результаты сопоставления по ряду стран удельного веса занятых в указанных выше отраслях сферы услуг с рассчитанным экспертами ООН индексом развития человеческого потенциала (ИРЧП) (см. табл. 4.12.).

Таблица 4.12. Удельный вес занятых в образовании, здравоохранении и социальных услугах и ИРЧП в ряде стран в 2005г.

Страны	Удельный вес в общей занятости (%)	Индекс развития человеческого потенциала
Швеция	32,8	0,956
Япония	27,8	0,953
Финляндия	26,4	0,952
США	24,7	0,951
Великобритания	23,8	0,946
Франция	22,7	0,952
Германия	21,2	0,935
Италия	16,7	0,941
Ю. Корея	16,0	0,921
Мексика	8,1 ¹⁾	0,829

¹⁾1995г.

Источник: <http://dx.doi.org/10.1787/OJF2007en16>

<http://hdr.undp.org/hdr2006/statistics/countries/default.cfm>

Вопросы развития человеческого потенциала и повышения качества жизни приобретают все большую актуальность в условиях нарастания экономической и политической нестабильности и ухудшения экологической обстановки в мире. Отсюда – объективная необходимость первоочередного развития тех отраслей

125 Information Age: An Antology its Impacts and Consequences. Vol. I. Part 2 W. 1997, P. 292.

услуг, деятельность которых непосредственно направлена на человека, на его совершенствование как работника и личности, на повышение качества жизненной среды и системы социальных связей и отношений.

ГЛАВА 5. РЕФОРМЫ УСЛУГ ГОСУДАРСТВА

Два важнейших фактора – кардинальные сдвиги в технико-экономической основе развитых стран, «втаскивающих» их в постиндустриальную стадию развития, и глобализация порождают изменения не только модели постиндустриального капитализма, но и внешних контуров и функций института государства, деятельность которого концентрируется на предоставлении обществу определенного набора разного рода услуг. Кардинальные перемены претерпевают его приоритеты, инструменты, способы взаимодействия с бизнесом, вызванные в первую очередь чрезвычайным повышением требований к конкурентоспособности экономики отдельных стран, а также тесной взаимозависимостью в новых условиях действий правительств всех стран и международных организаций. На обновление института государства направлены реформы, проводимые во многих странах с 80-х гг. прошлого века, в наибольшей степени касающиеся его экономических функций. В главе рассматриваются изменения в общественном (государственном) секторе экономики, анализируются общие для многих стран направления, формы, проблемы и результаты реформирования государства.

5.1 Причины и основные направления реформ

Мощный поток постиндустриальных преобразований с 70-80-х гг. прошлого века захватил и институт государства. К этому времени обнаружилось явное несоответствие крупномасштабного и высокоцентрализованного общественного сектора, сложившегося в индустриальную эпоху, требованиям современной экономики – динамичных изменений и структурной гибкости, непрерывного обновления технологий и других составляющих производства, как первостепенных условий экономического роста и конкурентоспособности каждой из стран в глобальной экономике.

Необходимость реформирования государства диктовалось целым рядом конкретных обстоятельств. К началу 80-х гг. обнаружилась несостоятельность проводившегося во многих странах курса на создание “государства благосостояния”, приведшего к чрезмерному раздуванию его размеров и обязательств. Участие государства в экономике вышло далеко за рамки “стержневых” функций и видов деятельности, выполнение которых обусловлено объективными причинами и лежит в основе самого существования этого института. Это - обеспечение правопорядка, прав собственности и личной безопасности граждан, национальной обороны, удовлетворение потребностей общества в услугах “особой значимости” (сфер образования, науки, здравоохранения, культуры), отраслей производственной инфраструктуры, сохранение нормальной окружающей среды. Вмешательство государства распространилось на многие сферы, включая промышленность, сельское хозяйство. До крупных размеров выросли во всех странах главные компоненты общественного сектора - государственная собственность и бюджетные расходы. Объемы последних в %% к ВВП с 1968 по 1982г. выросли в США с 30,7 до 36,5%, Великобритании – с 39,3 до 46,9%; ФРГ с 39,1 до 49,4%, Франции – с 40,3 до 50,4%, Японии – с 19,2 до 33,7%¹²⁶. Всюду усилились позиции государства в объемах производства, активах, численности занятых.

По мере расширения “государства благосостояния” в обществе нарастало критическое отношение к этой концепции и практике. Несмотря на улучшение в эти

¹²⁶ Рассчитано по: OECD Historical Statistics, 1960–1989 . Paris. 1991. P.68.

годы условий доступа населения к услугам образования, здравоохранения, рост масштабов социального вспомоществования и некоторое снижение черты бедности, обещания властей относительно экономического и социального процветания не были выполнены. Одновременно нарастало негативное воздействие проводимого курса на социальную сферу и экономику. С передачей государству многих функций, ранее выполнявшихся в семье или общественными организациями, подрывались базовые нравственные ценности, снижались поведенческие нормы, социальная и персональная ответственность граждан. Крупные объемы социальных трансфертов угрожали ухудшением качества человеческого капитала: растущее социальное иждивенчество подавляло мотивации людей к получению образования, повышению профессионализма, гражданского статуса и жизненного уровня, продвижению по карьерной лестнице. Чрезмерная нагрузка на государственный бюджет и низкая эффективность государственного хозяйствования вызывали финансовую напряженность, стимулируя инфляцию, рост государственного долга. Высокие налоги замедляли экономический рост, подавляя частную инициативу, стимулы к инвестированию. В кризисной ситуации середины 70-х - начала 80-х гг. эти и другие изъяны чрезмерно разбухшего государства проявились в полной мере, а целесообразность действующей модели государства была поставлена под сомнение.

Внутренние импульсы к переменам серьезно усиливались в каждой из стран внешними воздействиями. Первостепенным условием выживания в глобальном рыночном пространстве стали раскрепощение внутренней хозяйственной энергии, активизация предпринимательской инициативы и внутренней конкуренции.

В результате действия этих и других факторов, соотношение которых по странам заметно варьирует, потери общества от “изъянов” самого государства стали превосходить ущерб от “провалов” рынка, который оно по определению должно нейтрализовать или ограничивать, и эта аномалия свидетельствовала о необходимости многостороннего и радикального обновления этого института.

Одновременно вызревали материальные и субъективные предпосылки для переустройства государства. На базе ИКТ расширялся инструментарий и упрощались функции управления; повышалась эффективность мониторинга и контроля, разрабатывались и применялись новые концептуальные подходы. С расширением и неприбыльного сектора, и производства услуг, в том числе и социального профиля, открывались новые возможности для участия бизнеса и некоммерческих организаций в государственных программах. Серьезный импульс реформам придавало повышение качества человеческого капитала: высокообразованные профессионалы и на государственной службе искали возможности для проявления инициативы, предприимчивости, творческих подходов, самостоятельности в решении нестандартных задач.

Начиная с политики «тэтчеризма» и «рейганомии» в Великобритании и США по пути пересмотра роли и функций государства, переоценки масштабов и форм его вмешательства в экономику и общественную жизнь, совершенствования системы управления приступили пошли практически все западные страны. Преобразования, первоначально направленные на решение хотя и острейшей, но конкретной проблемы оздоровления государственных финансов, в дальнейшем приобрели намного более широкий социально-экономический контекст. Главными целями реформирования становятся, во-первых, снижение барьеров для действия рыночных сил, конкуренции в интересах обеспечения устойчивого экономического роста и социального прогресса, активизация ключевых факторов конкурентоспособности стран в глобальной экономике, таких как инновации,

структурный динамизм, рост эффективности производства. Во-вторых, создание компактного и эффективного государства, повышение его качества во всех основных функциях – регулирования экономики, реализации социальных и экономических программ, прямой хозяйственной деятельности, поддержания общих условий жизнедеятельности общества, благоприятного социального климата и т.д. Изменения коснулись в той или иной степени практически всех сторон деятельности государства, но наиболее глубоко – параметры, механизмы общественного сектора, система отношений с другими участниками хозяйственного процесса и т.д.

Существенные различия между странами к началу реформ в основных характеристиках государства, готовности общества к преобразованиям определяют заметную страновую специфику в приоритетах, темпах, глубине и методах преобразований. К концу прошлого века наиболее глубоко было реконструировано государство в Великобритании, Новой Зеландии, ряде стран ЕС, где были реализованы крупные программы разгосударствления собственности, а отрасли и объекты с высокой степенью государственного участия и регулирования переведены на новые режимы управления. Значительно изменились его модели в Японии, Австралии, Мексике, Канаде, Швеции и Голландии и других странах. В США наряду с институциональными преобразованиями сравнительно больший упор был сделан на качество сравнительно более либеральной системы государственного хозяйствования и регулирования.

В результате ревизии основных параметров государства во многих странах решается фундаментальный вопрос относительно его функций, масштабов, роли. Огромный разброс функций сокращается прежде всего за счет выхода государства из сферы хозяйственной деятельности, освобождения в той или иной степени от активов, способных эффективно функционировать в условиях рынка. На сжатие масштабов государства нацелена политика разгосударствления собственности. С конца 70-х гг. развернулись программы приватизации, полной либо частичной, и раньше всего - в обрабатывающих отраслях (пик в 1994г.), затем в энергетике (пик в 1995 г.), в последующее пятилетие - распространилась на отрасли услуг.

Первопроходцем в крупномасштабном разгосударствлении и своего рода образцом для подражания стала Великобритания, где рынку в короткие сроки была передана максимально возможная часть государственной собственности. С середины 80-х годов этот процесс активизировался во Франции, где государство во многих отраслях традиционно занимало крупные позиции. В 90-х гг. по этому пути следует все более широкий круг стран. Суммарная выручка от продажи государством хозяйственных объектов во всех странах ОЭСР увеличилась с 24,8 млрд. долл. США в 1990 г. до 47,3 млрд. долл. в 1993 г. и до 86,0 млрд. долл. в 1998 г.; за весь период 90-х годов в Великобритании этот показатель оценивается в 61,9 млрд. долл., во Франции – 32,2 млрд. долл., Японии – 30,9 млрд. долл., Италии – 28,7 млрд. долл.¹²⁷ Курс на разгосударствление, начинавшийся, как правило, либеральными правительствами, не пересматривался и с приходом к власти партий социал-демократической ориентации.

Хозяйственная деятельность государства сокращалась и в ходе дерегулирования ряда отраслей, прежде всего “естественных монополистов”. Жесткая, многосторонняя и излишне детальная система регламентаций порождала в этих отраслях многие недуги и, в конечном счете, сдерживала экономический рост, повышение эффективности и конкурентоспособности

¹²⁷ Financial Market Trends. March. 1997. P.19; February 1999. P.130.

хозяйства. В результате дерегулирования хозяйствующие субъекты освобождались от плотной государственной опеки и, погружаясь в рыночную среду, руководствовались ее мотивами и ориентирами. Но действовали они “на расстоянии вытянутой руки от государства”, поскольку полная свобода конкуренции здесь недопустима, и место государственной монополии может занять не менее опасная частная. Процесс либерализации, начавшийся с автотранспорта и завершившийся в этой отрасли в 1990г., затем распространился на авиатранспорт и с 1995г. на электроснабжение, телекоммуникации и другие области, не затронув сколько-нибудь серьезно железнодорожный транспорт и почтовую службу.

При заметных страновых и отраслевых различиях в процессе дерегулирования всюду в его центре - ослабление ограничений по ценообразованию, условиям вхождения на рынок новых производителей и другие стимулы развития конкуренции. Возросшая хозяйственная самостоятельность менеджмента балансируется ужесточением его подотчетности регулятору по ряду показателей, включая социальные цели. Межотраслевые сопоставления указывают на тесную зависимость масштабов и последовательности изменений от присутствия в отрасли элементов «естественной монополии»: чем их больше, тем позже начинается разгосударствление и тем слабее меры по либерализации.

На сокращение размеров общественного сектора было направлено и расширение практики аутсорсинга. Контракты властей всех уровней с бизнесом и некоммерческими организациями, издавна известные в системе госзакупок товаров и услуг для внутреннего потребления, сферах военных заказов и ИР, распространяются на широчайший круг видов деятельности – от услуг городского общественного транспорта, проектных и строительных работы, обслуживание инженерных сооружений и коммуникаций до услуг высокого класса, таких как юридические, информационные, аудит, консалтинг. По аутсорсингу все чаще выполняются и такие сугубо административные функции, как составление и анализ бюджетов, сбор налогов, охрана общественного порядка, содержание тюрем или управление ими и т.п. Быстро расширяется практика контрактов на управление школами и другими образовательными и медицинскими учреждениями, службами социальной опеки, рекреационными зонами и парками, а также концессионных соглашений, сдачи в аренду различного имущества, в том числе на условиях франчайз и т.п.

Распространению аутсорсинга способствуют непрерывное совершенствование контрактного механизма: точное определение условий соглашений, особенно экономических – цен, нормативов возмещения затрат, форм и сроков оплаты товаров и услуг, стандартов качества, санкций за нарушения, и упор на конечные результаты.

Освобождаясь полностью или частично от многих видов деятельности, обязательств, государство имеет возможность концентрировать ресурсы и усилия на “стержневых” видах деятельности, выпадающих по своей природе в той или иной мере из сферы рыночных отношений, то есть в производстве разного рода услуг - чистых общественных благ, услуг с сильными внешними эффектами и “особого достоинства” (merit goods). Этот критически важный маневр позволяет государству более полноценно выполнять первостепенную в современных условиях функцию развития стратегических факторов экономического роста, социального прогресса и конкурентоспособности – сфер науки, образования; в зоне его ответственности неизменно остается сфера социального вспомоществования.

Отмеченные и другие направления реформирования государства наиболее отчетливо проявляются в его бюджетной политике, поскольку бюджет служит

инструментом макроэкономического регулирования и финансовой базой выполнения государством его основополагающих функций на всех стадиях развития экономики. Первостепенная задача бюджетной политики – соблюдение баланса между общим объемом и структурой налогов, расходов и трансфертов и должным уровнем стимулов к сбережениям, инвестициям, к предпринимательской и трудовой активности. Цель политики заключается в том, чтобы, учитывая давление особых интересов различных социальных групп, оптимально сочетать эти порой противоречащие друг другу и в то же время взаимосвязанные функции.

Вторая половина XX в. резко выделяется на фоне долговременной эволюции государственного бюджета в ведущих странах, во-первых, колоссальным ростом его объемов, масштабным перераспределением национального дохода в пользу государства и, во-вторых, переориентацией расходов от преимущественно военных целей на нужды экономики и социальные программы. По странам конкретные показатели этого общего процесса разнятся в зависимости от их различий по динамике расходов и модели социально-экономической организации (см. табл. 5.1)

Таблица 5.1. Государственные расходы (1) и социальные трансферты (2)* в ряде развитых стран (%к ВВП)

<i>Страна</i>	1970г.		1980г.		1995г.		2000г.		2007г.	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
США	30,7	10,4	33,7	15,0	33,1	15,0	35,6	15,0	36,6	12,1
Велико-британия	39,1	13,2	44,9	16,4	43,4	15,0	37,8	13,3	44,5	12,8
Германия	39,1	19,5	48,3	25,7	49,5	22,0	44,3	18,7	43,9	17,3
Франция	40,3	16,7	46,1	22,6	53,7	25,0	47,9	18,1	52,4	17,4
Италия	34,7	16,9	41,9	21,2	51,9	20,0	43,8	16,7	48,5	17,3
Япония	19,1	5,7	32,6	11,9	35,6	15,0	38,1	16,0	36,0	11,4

*Расходы на социальное обеспечение, помощь безработным, пенсии, здравоохранение (без расходов на образование).
Источники: Challenge 1996 May-June P.19. OECD Economic Outlook, 1996 June P. 24, A 31. European Economy, 2001 №3. P.210-234, OECD in Figures 2008 P. 56–57.

Приведенные данные свидетельствуют о существенных изменениях в динамике и структуре государственных расходов. Вплоть до середины 90-х гг. доля государственных расходов в ВВП повсюду увеличивалась: в США и Японии она выросла в отношении к ВВП до 35%, в европейских странах превзошла половину. К началу нового столетия этот показатель несколько снизился, в нулевые годы его динамика была разнонаправленной, но в тенденции повышалась. Быстрым до середины 90-х гг. был рост удельного веса трансфертов, особенно в Японии и США, странах со сравнительно слабой в начале периода системой социальной защиты населения. Наиболее высокого уровня доля трансфертов достигла в этот период в бюджетах Франции, Италии, Германии. В последующие годы во всех странах, кроме Италии, этот показатель снизился, в странах Европы – с 20–25% в середине 90-х гг. до 17% ВВП к 2007г. Таким образом, несмотря на общие тенденции, различия в моделях постиндустриальной экономики продолжают сохраняться.

Не менее существенное изменение в бюджетной политике – смещение пропорций расходов в сторону социальных программ: доля затрат на социальные цели в бюджетах развитых стран, несмотря на сильные различия между ними по

относительным масштабам госбюджета, превысила половину. Показательно и соотношение двух категорий государственных расходов. К первой относятся военные расходы, расходы на поддержание правопорядка и государственное управление. Во вторую включаются расходы на образование, культуру, здравоохранение, социальное обеспечение. В постиндустриальных странах в последние годы их соотношение составляет 1:6¹²⁸. Таким образом, в результате реформирования государства значительно усилилась его социальная функция, что свидетельствует о социальной ориентации постиндустриального государства при заметных различиях между странами в степени его «социальности» в зависимости от действующей модели социально-экономической организации общества.

Важнейшая характеристика современной бюджетной политики состоит в ориентации значительной части общественных ресурсов на приращение человеческого капитала, т.е. на цели развития систем образования, здравоохранения и профессиональной подготовки и переподготовки кадров. Все постиндустриальные страны поддерживают высокий уровень расходов на эти цели, существенно превосходящий затраты на оборону (см. табл.5.2.).

Таблица 5.2. Соотношение статей государственных расходов в развитых странах (% к ВВП)

Страны	Оборона, правопорядок		Здравоохранение		Образование	
	2000	2006	2000	2006	2000	2006
США	5,1	6,2	5,8	7,0	5,2	5,7
Великобритания	4,7	5,1	5,8	7,3	4,2	5,6
Франция	3,2	3,1	8,0	8,8	5,8	5,6
Германия	2,7	2,6	8,2	8,1	4,5	4,4
Италия	3,1	3,2	5,8	6,9	4,6	4,7
Швеция	3,6	2,9	7,0	7,5	6,8	6,2
Япония	2,4	2,5	6,2	6,5	3,6	3,5

Источник: OECD. Factbook. 2010. P. 209,221; OECD in Figures 2001. P.66,67; 2009. P.53.

Следует подчеркнуть, что при реформировании системы социальных расходов правительства развитых стран на приоритетное место неизменно ставят именно эти стратегические виды общественных благ, поскольку расходы на них формируют человеческий капитал, преобладающий в структуре национального богатства этих стран.¹²⁹

При анализе роли образования и здравоохранения в современном развитии следует учитывать и немаловажный вклад расходов на эти цели в выравнивание индивидуальных доходов населения. На это обстоятельство указывал один из крупнейших теоретиков человеческого капитала Т. Шульц (Schultz T): «Поскольку

¹²⁸ В среднем в мире и в России это соотношение составляет 3 : 1. (Прямые инвестиции 2008. № 4. С.18)

¹²⁹ По расчетам Всемирного Банка, в структуре национального богатства США доля основных производственных фондов (зданий, сооружений, оборудования и другой техники) составляет 19%, природных ресурсов – 5 %, а человеческого капитала – 76%. В европейских странах показатели равняются соответственно 23, 2 и 74%. В России пропорции между этими элементами национального богатства складываются, как 10: 40: 50. (МЭ и МО. № 9. 2004. С.21)

распределение личных доходов от обычного капитала (собственности, приносящей доход) намного более неравномерно, чем от человеческого капитала, и поскольку запас человеческого капитала увеличивается по сравнению с величиной обычного капитала, постольку при прочих равных условиях сокращается неравенство в распределении личных доходов»¹³⁰ Роль расходов государства на эти услуги не менее, а может быть и более значима для преодоления социального неравенства, порождаемого рыночным распределением доходов, а также различными превратностями человеческой судьбы.

Крупную статью бюджетных расходов государства неизменно составляет сфера научных исследований и разработок, доля которой в общих расходах на финансирование ИР, прежде всего фундаментального характера, в развитых странах колеблется от 40 до 55% (в Японии – примерно 20%). Растущее внимание уделяется смешанным формам финансирования и реализации исследовательских проектов. Целевые программы по ключевым направлениям ИР предполагают объединение финансовых, материальных и интеллектуальных ресурсов из многих источников – от госбюджета до отраслей профессиональных и деловых услуг и т.п.. Активно и систематически участвуя в финансировании фундаментальных научных исследований, правительства развитых стран стремятся сегодня максимально их сконцентрировать, поощряя создание особых "технологических полюсов" или "технологических парков" вокруг крупных университетов, институтов и исследовательских центров.

Сильно различаются подходы постиндустриальных государств к промышленной политике. Если в странах либеральной модели главным инструментом воздействия на экономический рост, инвестиции и инновации считается снижение налогов на прибыль, то в континентальных - большую роль играют субсидии, хотя они и ограничивают конкуренцию, эффект т.н. «созидательного разрушения», вхождение на рынок новых фирм и инновационную активность. По мнению экспертов, «... если в США «смертным грехом» считается повышение налогов, то в Европе таким же грехом полагают сокращение социальных расходов».¹²⁶ Тем не менее различия между странами в бюджетной политике в тенденции сглаживаются, и к настоящему времени сформировалась довольно сходная структура налоговых поступлений в госбюджет. Основную их часть в США и ЕС в середине десятилетия – более 50% – составляли налоги на доходы физических лиц и на товары и услуги; примерно 1/4 поступила в виде отчислений по соцстраху, а доля налогов на доходы корпораций варьировала от 8,3% в Швеции и 10,7% в ЕС до 12,7% в США и 14,1% в Японии.¹³¹

Заслуживает внимания изменение такой статьи бюджетных поступлений, как подоходный налог, ставки которого в развитых странах всегда были крайне дифференцированы. В результате налоговых реформ в период 80–90-х гг., когда экономика достигла высокой степени зрелости и расширились рамки среднего класса, главного источника поступлений в бюджет, ставки этого налога существенно снизились. В США с 1975 по 2005 гг. максимальная ставка понижена с 70 до 41%, соответствующие показатели в Великобритании составили 83 и 40%, Японии – 75 и 47%, Франции – 60 и 37%, Италии – 72 и 44%; несколько меньшим было ее снижение в Германии, а в Швеции ставка практически не изменилась.¹³² В то же время, если учитывать уровень минимальных ставок подоходного налога примерно в размере

¹³⁰ Schultz T. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities. N.Y., 1972. P. 25.

¹²⁶ МЭ и МО. *op cit*, С. 109.

¹³¹ OECD in Figures 2008 P. 58, 59.

¹³² МЭ и МО. 2001. №7, С. 22; OECD in Figures 2008. P 58,59.

15–20%, то можно сделать вывод, что и сегодня налоговые системы сохраняют определенную степень прогрессивности.

Социальная политика развитых государств в широком ее контексте (включая затраты на развитие человека) относится к числу важнейших факторов, определяющих одну из главных характеристик постиндустриального общества, – низкую степень дифференциации доходов, довольно высокий уровень социального равенства. Можно считать, что проблема глубокого разрыва между богатыми и бедными в этих странах решена, но сохраняет, как известно, взрывоопасный характер в большинстве государств развивающихся и с переходной экономикой.

Об этом аспекте социальной политики государства можно судить по данным о дифференциации доходов населения разных стран (см. табл. 5.3)

Таблица 5.3. Средний доход самой низшей и самой высшей групп населения
(данные на середину первого десятилетия века, %)

Страны	Низшая 10%-ная группа	Высшая 10%-ная группа	Превышение (число раз)
Великобритания	2,1	28,5	14
Франция	2,8	25,1	9
Германия	3,2	22,1	7
Швеция	3,6	22,2	6
Норвегия	3,9	23,4	6
США	1,9	29,9	16
Бразилия	1,1	43,0	41
Мексика	1,8	37,9	21
Венесуэла	1,7	32,7	19
Россия	2,6	28,4	11

Источник: World Development Report 2009 P. 196–198.

Если в развитых странах разрыв в уровне среднего дохода между высшей и низшей группами его получателей достигал максимума – 14-16 раз – только в США и Великобритании, а в европейских странах колебался в пределах 6-9 раз, то в странах Латинской Америки он составлял десятки раз.¹³³ Судя по динамике коэффициента Джини, в европейских странах разрыв в доходах на протяжении последнего десятилетия практически во всех странах несколько сократился, а его самый низкий уровень отмечается в Швеции. В Великобритании и особенно в США разрыв с 70-х гг. заметно возрос.¹³⁴

Следует подчеркнуть, что дифференциация доходов – результат множества факторов разнонаправленного действия. В этом ряду кроме социальной политики государства доходы от собственности, способные резко увеличить долю высшей группы доходополучателей, степень распространения образования, его уровень и качество, что, напротив, способствует уменьшению дифференциации, уровень

¹³³ В России согласно официальной статистике показатель дифференциации, или отношение высшей и низшей 20% групп получателей денежных доходов непрерывно растет: в 1992г. оно равнялось 6,4 в 2008г. – 9,4. Однако, с учетом сокрытия доходов, разрыв, по мнению специалистов, достигает 23–25 раз. Россия в цифрах 2009. С.123.

¹³⁴ The American Economic Review 2000 Sept. Vol. 90. № 4. P. 875.; Human Development Report 2009 P. 195–197.

занятости населения, и т.д. Опыт развитых государств является достаточно веским доказательством того, что достигнутая ими степень равенства в распределении доходов – это важнейшее условие социального мира, развития общества без крупных потрясений и революций. Важен и экономический эффект снижения неравенства – расширение потребительского спроса, несоответствие которого потенциалу производства и в современных условиях порождает глубокие циклические кризисы. Отсутствие резких различий в распределении доходов облегчает сегодня доступ к образованию для широких слоев населения, стимулирует развитие малого предпринимательства, рост его вклада в развитие экономики.

Стремительное увеличение социальных расходов при всех их позитивных воздействиях является источником серьезных финансовых и даже моральных проблем для постиндустриальных стран и ставит перед бюджетной политикой труднейшие задачи. Уже с 80-х гг. прошлого века приходится решать вопрос, как в условиях старения населения, притока иммигрантов, пополняющих число семей с низким уровнем доходов, роста численности неполных семей, ослабления стимулов к поиску работы, необходимости снижения налогового бремени для работающих, высокой безработицы и новых требований к квалификации труда при умеренном экономическом росте и ограниченности ресурсов должна развиваться социальная инфраструктура в целом и система социального обеспечения в частности? Как при наличии социальных гарантий, обеспечивающих прожиточный минимум, не заманить определенную категорию людей в «ловушку бедности», иждивенчества и сохранить у них стимулы к зарабатыванию дохода? На эту ключевую проблему современности указывал Е. Гайдар: «Ключевой конфликт постиндустриального общества – противоречие между пределами возможностей государства мобилизовать доходы и системой быстро растущих социальных обязательств. Именно этот конфликт определяет наиболее острые социальные и экономические проблемы стран-лидеров на протяжении последних тридцати лет».¹³⁵

Обострение проблем социального бюджета свидетельствует как об органичной встроенности институтов социального вспомоществования в постиндустриальную экономику, так и о неотложной, как показывает современный кризис, необходимости реформирования и этой, социальной, составляющей деятельности современного государства.

5.2 Пути повышения эффективности производства услуг

Магистральное направление трансформации государства в западных странах – повышение эффективности всех его функций, прежде всего хозяйственной деятельности. Главная причина признаваемой многими экспертами низкой эффективности общественной экономики – слабость стимулов к сбережению ресурсов и максимизации результатов, действие которых блокируется государственным монополизмом, отсутствием "невидимой руки", в условиях рынка неумолимо карающей производителей за расточительность, отсутствием своевременной и адекватной реакции на запросы потребителей. Немаловажно влияние политических мотивов: заинтересованности бюрократии в раздувании бюджетов, как основы ее власти и влияния; ориентации госслужащих по карьерным соображениям на достижение быстрых результатов в ущерб долгосрочным стратегическим целям и т.п. В системе жесткой регламентации отношений,

¹³⁵ Е. Гайдар. Экономический рост и человеческий фактор. Вестник Европы. Т. IX. 2003г. С. 83.

процедур, операций подавляются предприимчивость, инициатива работников, стимулы к изменениям, творчеству и новаторству и т.д. Реализация мер по повышению эффективности упирается к тому же в сложность учета затрат и особенно результатов в производстве общественных благ, разработки и мониторинга соответствующих показателей,

Актуальность проблемы эффективности государственного хозяйствования связана с крупными размерами во всех странах общественной собственности и ресурсов. В государственном секторе сосредоточены по тем или иным, часто военно-политического и стратегического характера, промышленные предприятия, пакеты акций приватизированных объектов. земельный фонд, часть предприятий и организаций производственной и социальной инфраструктуры, жилого фонда, стратегически значимые научные центры и т.д. Сколько-нибудь масштабные программы разгосударствления во многих видах деятельности попросту неприемлемы, в то же время растущая социальная, гуманитарная и научная направленность постиндустриального общества диктует необходимость усиления роли и непосредственного участия государства в их развитии.

Задача повышения эффективности общественного сектора первоначально решалась путем сдерживания роста бюджетных расходов. Кроме сокращения их размеров за счет приватизации и дерегулирования ужесточались бюджетные нормы: вводились прямые или косвенные ограничения на уровень расходов, дефицита, государственного долга и т.п. Расширялся горизонт бюджетного планирования с тем, чтобы избежать постоянных корректировок статей затрат и держать под контролем их расходование. Была проведена “генеральная чистка” широчайшего во всех странах спектра государственных программ¹³⁶. Большое внимание уделялось повышению прозрачности бюджетного процесса, а также его рационализации с упором на экономию расходов за счет более полной и четкой идентификации потребностей, их ранжирования по критериям значимости, финансирования программ в соответствии с установленными приоритетами. В выборе между многочисленными и обычно конфликтными целями переходили на экономические обоснования, расчеты их сравнительной эффективности по показателям “затраты-выгоды”, “затраты – полезность» и т.д. В системе мер по усилению контроля за расходами центр тяжести переносился на их результативность, адресность, расширялась практика косвенного финансирования, выплат конечным потребителям, конкретизации целей финансирования и т.п.

Административно-управленческие меры по экономии затрат приносили определенный эффект, но при заметном снижении налоговой нагрузки на бизнес он был явно недостаточным. В то же время, как отмечалось выше, существенно возрастали социальные обязательства; к тому же ужесточение бюджетной политики нередко приводило к снижению качества услуг или их доступности для населения, неприемлемому по социальным соображениям. Все это требовало более действенных мер и способов повышения эффективности. Их поиск неизбежно смещался в область экономических стимулов и рычагов оптимизации бюджетного процесса и хозяйственной деятельности, что в свою очередь непосредственно зависело от создания у производителей и потребителей коллективных благ

¹³⁶ В США, где только на федеральном уровне насчитывалось более 600 программ, многие из них были упразднены, ликвидированы регламентации общим объемом 16 тыс. страниц; в Италии было резко сокращено число содержащихся в бюджете в 1997г. 5 тыс. статей и разделов; во Франции 848 статей расходов были сгруппированы по целевому назначению в 20 с лишним разделов. (Enhancing the effectiveness of public spending: experience in OECD countries/ OECD ECO/KP (2004)3/ P. 24)

сильных внутренних мотиваций к экономии затрат и повышению их результативности. Одновременно пришло и более глубокое понимание эффективности, как главной цели реформирования: имеет значение не любая экономия ресурсов, а максимизация отдачи на единицу затрат (max value for money).

Ответом на эти вызовы стало усиление “экономизации” общественного сектора, издавна развивавшегося преимущественно в социальном контексте: возрастала роль экономических подходов, принципов и оценок, расширялась сфера применения рыночных механизмов и отношений. Одновременно в хозяйстве сформировалась почва для такого рода сдвига в виде организационных и структурных преобразований, развития ИКТ, высокой степени зрелости рыночных отношений и накопленного опыта их применения в целом ряде услуг. Предпринимались меры по разворачиванию конкуренции. Свойственный частному предпринимательству императив “конкурировать или умереть” в общественном секторе исключается, но соперничество в борьбе за рынки заставляет всех институциональных игроков ориентироваться на потребительский спрос, соотносить размеры вознаграждения с объемами и качеством оказанных услуг, считать затраты и сопоставлять их с результатами. Смягчая или нейтрализуя целый ряд изъянов государства, в первую очередь самый опасный – монополизм, конкуренция способствует более целенаправленной, рациональной и динамичной аллокации ресурсов и снижению затрат на каждую программу и операцию при повышении их полезной отдачи. В то же время перед государством встает непростая задача держать конкурентные силы под контролем и в определенных рамках.

Рыночные подходы утверждаются прежде всего в системе контрактных отношений: параметры контрактов подвергаются рыночному тестированию, а результаты зависят от создания конкурентной среды и участия в торгах или конкурсах нескольких контрагентов из числа негосударственных фирм и организаций. Механизм конкурентных торгов непрерывно совершенствуется: идут отбор и отработка «наилучших практик», общие подходы модифицируются применительно к отраслевой и местной специфике. Те или иные ограничения в его применении постепенно снимаются не в последнюю очередь под воздействием ИКТ с их возможностями должного и систематического мониторинга контрактов. В последние годы контрактные сделки стремительно перемещаются в Интернет с его огромным потенциалом в увеличении числа участников, полноценного информационного обеспечения, широкого выбора вариантов сделок, то есть в усилении конкурентного начала.

Трудно переоценить значение для повышения эффективности государственных услуг их тестирования по индикаторам их аналогов или близких видов в частном секторе. С появлением в США частных фирм по экспресс-доставке почты обнаружилось, например, что их удельные расходы в среднем в 4 раза ниже, чем в государственной почтовой службе, которая в результате была подвергнута кардинальной перестройке.

Рыночные отношения распространяются и в рамках общественной экономики: одни учреждения приобретают услуги других, если это выгоднее, чем выполнять работу собственными силами. В США, например, одни муниципалитеты по договорам с другими составляют бюджеты, разрабатывают проекты и программы, если заказчика не удовлетворяет работа собственных подразделений; полиция и другие организации одних районов обслуживают по контрактам соседние и т.д.

Элементы рыночных отношений укореняются и в той части общественного сектора, которая представлена учреждениями науки, образования, здравоохранения, социального обслуживания, культуры, жилищных услуг, хотя социальная составляющая этих услуг существенно ограничивает сферу действия рынка. Непрерывный рост потребностей и затрат заставляет здесь особенно настойчиво искать пути и способы экономии ресурсов и максимизации результатов. Предоставление производителям большей хозяйственной свободы, а потребителям – возможности выбора услуг в зависимости от их цен, качества, и других параметров создают и в этих отраслях условия для развертывания конкуренции и установления обратных связей спроса и предложения. Учет спроса в общественной экономике особенно важен, поскольку из-за отсутствия встроенных механизмов реакция на него производства слаба и проявляется через политический процесс с большим опозданием и далеко не в полную силу. Развертывание конкуренции за потребителей позволяет намного точнее определить стоимостные, объемные, структурные и другие параметры спроса и нацеливать производство на его более полное удовлетворение и экономию затрат. В результате трансформируется модель оказания общественных услуг: сугубо распределительный механизм замещается в той или иной степени процессом купли-продажи, хотя и не в классическом рыночном, а в приближенном к нему квазирыночном варианте.

Конкретные формы такого рода отношений заметно варьируют в зависимости от отраслевой специфики. В сфере образования родителям и учащимся предоставляется возможность выбора учебных заведений и курсов на базе исчерпывающей информации об учебном процессе и его результатах, финансирование учреждений ставится в прямую зависимость от результатов их работы. Один из вариантов решения этой задачи - предоставление ваучеров с правом для их получателей свободного выбора учебных заведений. Конкуренция учреждений за средства учеников стимулирует в этом случае повышение качества обучения и экономию ресурсов за счет их концентрации в более продуктивных структурах.

Формы квазирыночных отношений в сфере здравоохранения по странам заметно различаются в зависимости от действующей организационно-финансовой модели и вида медицинского обслуживания. В одних странах система распределения услуг замещается отношениями их купли-продажи на основе функционального и организационного разделения производителя, потребителя и "третьей" стороны - финансирующей услуги и выражающей интересы пациентов; в других - усиливается влияние рыночных рычагов, конкуренции в рамках общественного сектора. В других странах услуги предоставляются в рамках общественного сектора.

Классическим примером квазирыночного механизма служит практика оплаты в США высшего образования участниками войн и военнослужащих в форме ваучеров: они могли использовать их в любом учебном заведении по собственному выбору. Данный вариант бюджетного финансирования основан на рыночном принципе "деньги следуют за потребителем" и рассчитан на развертывание конкуренции между производителями с соответствующими последствиями для эффективности затрат и качества услуг.. Иной подход был применен при организации в США медицинской помощи ветеранам войн: каждый из них был прикреплен к определенной больнице, а отсутствие выбора снижало эффективность программы.

Рыночный принцип «деньги следуют за потребителем» все чаще практикуют в разных вариантах и в других социальных услугах: при оплате продовольственной помощи населению, услуг дошкольного воспитания, городского транспорта, приобретение жилья и т.д. По программам переобучения финансируют самого работника, который выбирает наиболее приемлемый для него вид профессиональной переподготовки. Поиск возможностей и путей адаптации рыночных механизмов к специфике общественной экономики продолжается во всех странах в соответствии с их особенностями и рассматривается, как одно из перспективных направлений ее совершенствования.

Особенно существенные перемены в механизмах предоставления общественных благ в постиндустриальных странах связаны с развитием различных форм государственно-частного партнерства (ГЧП). Использование этого механизма, имеющего длительную историю, стало быстро расширяться со второй половины прошлого века по мере осложнения ситуации с выполнением государством экономических и социальных функций. Становление постиндустриального общества в западных странах в последние 2–3 десятилетия придает развитию партнерских отношений новое ускорение: значительно возрастают их масштабы, сфера действия, роль в системе хозяйственных отношений. Сильнейший импульс придает развитию ГЧП сам процесс реформирования государства, когда обнаружилось, что с уходом из ряда отраслей его роль в обеспечении базовых условий развития экономики и общества не только не снижается, а объективно усиливается. Реформы также показали, что меры, рассчитанные только на внутреннюю реструктуризацию организационной и финансовой систем не дают ожидаемых результатов. Полноценная модернизация государства предполагает расширение сферы и умножение форм его сотрудничества и взаимодействия с другими секторами – частнопредпринимательским, обладающим мощными внутренними стимулами и факторами саморазвития, и некоммерческим, накопившим богатый опыт в сфере социальных, гуманитарных и других услуг. Усилились мотивы и для интенсификации сотрудничества в рамках самого общественного сектора, между отдельными звеньями управленческой вертикали и властными структурами одного уровня.

Объемы и динамика кооперации ресурсов и деятельности партнерств определяются мотивированностью их участников на сотрудничество. Интерес государства обусловлен, как отмечалось выше, общими целями реформирования общественной экономики, повышения ее эффективности, в данном случае за счет продуктивного использования рыночных подходов, элементов и механизмов, богатого опыта повышения производительности, наработанного в частном секторе. Бизнес получает доступ на новые рынки, ранее для него или закрытые, или не перспективные из-за высоких регулятивных барьеров и к тому же стабильные на период действия проекта, а это в современной остро конкурентной и динамичной хозяйственной среде немаловажный фактор жизнеспособности. Условиями соглашения частному партнеру обычно гарантируется определенный уровень прибыльности на протяжении достаточно длительного времени, который может быть увеличен за счет инноваций и других способов экономии ресурсов и повышения качества обслуживания. Заинтересованность некоммерческих организаций в сотрудничестве диктуется необходимостью расширения источников финансирования для реализации их миссии – предоставления все более широкого круга услуг, востребованных обществом, производство которых невыгодно бизнесу и не финансируется государством вообще или в должных размерах.

Партнерства функционируют сегодня в разных организационных формах, охватывают множество отраслей, преимущественно инфраструктурных – от строительства и эксплуатации мостов, тоннелей, каналов, автомагистралей, систем водоснабжения и очистки до решения задач в области занятости, образования, здравоохранения, культуры, развития малого бизнеса, поддержания должного социального климата и т.д. Действуют они как на глобальном и национальном уровнях, так и в пределах регионов, городов, местных сообществ; существенно различаются по численности и составу и т.д. Значительны различия между странами в их масштабах: сравнительно широко они представлены в англосаксонских странах, намного скромнее в большинстве стран континентальной Европы, что во многом объясняется исторической традицией – сильными позициями и высокой степенью ответственности государства за экономические и социальные процессы при сравнительно меньшей роли бизнеса и гражданского общества.

Партнерства отличаются многообразием форм. В роли их организатора или ответственного участника могут выступать государственные, частные и некоммерческие структуры, при этом роль и функции каждого в соглашениях строго определены и регламентированы. Иницируют совместные программы и проекты часто, а в системе ГЧП преимущественно, государственные органы того или иного уровня. Отвечая за предоставление населению общественных услуг, они и определяют цели и ключевые условия деятельности партнерства. Само же производство выносится в рыночную, конкурентную среду. При этом партнеры государства работают обычно в сотрудничестве с персоналом, потребителями и широким кругом заинтересованных лиц и организаций, действующих в данной местности или даже за ее пределами. Наделяя в той или иной мере группы интересов (stakeholders) правами и ответственностью на стадиях разработки и реализации программ и проектов, партнерства способствуют расширению сферы и усилению влияния гражданского общества на государственный сектор и на бизнес. К организации и контролю в производстве общественных услуг активно привлекаются негосударственные объединения самой различной природы и целевой направленности. Сокращение не только производственных, но и контрольных функций государства означает экономию общественных ресурсов без негативных воздействий на производственную и социальную инфраструктуру и при сохранении социальных гарантий.

В последние три десятилетия наметился ряд важных тенденций в развитии партнерств в развитых странах, благоприятных с позиций общественного прогресса. Отчетливо выражен сдвиг от традиционных сфер – транспортного строительства, водо- и энергоснабжения, добывающих отраслей, жилищно-коммунального хозяйства, научных исследований и военных заказов – в направлении социальных и гуманитарных программ. Он отражает особую актуальность для государства проблем финансирования и повышения эффективности расходов в сферах образования, здравоохранения, культуры, в решении вопросов занятости, особенно молодежи и женщин, положения этнических меньшинств и населения старших возрастов, экологии, а также многих других аспектов повышения качества жизни. Среди «критических» зон ответственности государства – борьба против асоциальных явлений – преступности, наркомании, как и противодействие угрозам терроризма, негативным последствиям глобализации, нелегальной иммиграции и т.п. В результате партнерства из периферийной зоны общественной экономики все более заметно перемещаются к ее центру, а традиционная модель производства социальных услуг силами и средствами государства все чаще дополняется другими формами предоставления услуг.

Не менее важен сдвиг в структуре партнерских отношений в направлении среднего и особенно низшего звена управленческой вертикали – местных сообществ. Практика последних десятилетий показала, что решающим условием достижения национальных целей является тесная увязка социальной, образовательной, культурной политики центральной власти и соответствующих программ на «низших» этажах общественной системы. При этом общенациональные программы достигают целей, если основываются на знании проблем на микроуровне и разработке путей их решения. Этот сдвиг финансово подкрепляется перераспределением во многих странах бюджетных средств в пользу низших звеньев государственного управления. В США в результате перехода на блоковый порядок финансирования из центра вместо прежнего детального распределения финансового потока между множеством разнородных программ местные власти могут использовать финансовые ресурсы более рационально, консолидируя их и пополняя за счет внебюджетных поступлений. На этой почве утверждается культура «вызова» в распределении бюджета: низшие звенья подают заявки в вышестоящие инстанции на финансирование конкретных проектов, в том числе совместных с негосударственными партнерами.

Одной из важных причин структурного сдвига в деятельности партнерств в направлении социальной сферы и на микроуровень стала реструктуризация хозяйства развитых стран в конце 70-х – начале 80-х годов, сопровождавшаяся резким сжатием производства и хозяйственным упадком во многих крупных промышленных центрах и районах. Под реальной угрозой социальных потрясений разные общественные силы объединялись в совместных акциях по урегулированию критических ситуаций. Путем консолидации ресурсов и усилий государства, бизнеса, местной общественности, различных групп интересов удалось в короткие сроки кардинально переориентировать хозяйственный потенциал таких крупных индустриальных районов, как американский «ржавый пояс» в Аппалачах, район Бирмингема и его окрестностей в Великобритании и т.п., в направлении отраслей высоких технологий и услуг. На базе партнерств реализовались образовательные программы, курсы переквалификации, по окончании которых выпускники получали рабочие места на новых предприятиях, в компаниях наукоемких услуг, торговых и культурно-развлекательных центрах, часто размещенных в реконструированных промышленных зданиях и сооружениях.

Деятельность партнерств в низшем звене хозяйственной структуры оживлялась в последние годы и под влиянием развития кластеров. Они действуют на рыночной основе, но государство, как заинтересованная сторона, выступает инициатором и участником совместных с бизнесом шагов и мер по повышению их конкурентоспособности. Поддерживая и поощряя межотраслевую и межфирменную кооперацию производителей, власти предлагают разные схемы их сотрудничества, горизонтальных и других связей. В центре их внимания – базовые факторы роста и эффективности – наука, инновации, качество трудовых ресурсов, а также стимулирование предпринимательства, устранение или минимизация тех или иных «провалов» рынка. При этом приоритет отдается налаживанию взаимодействия бизнеса с научными и образовательными центрами и структурами, организации систем профессионального обучения, переквалификации работников в кооперации с частными и некоммерческими партнерами. При поддержке государства создается современная производственная и деловая инфраструктура, прежде всего информационная и финансовая. В форме партнерств действуют так называемые агентства развития с довольно широким кругом функций. Это – сбор и распространение информации о конъюнктуре на локальных и более крупных

рынках, условиях и перспективах вхождения в рынок производителей; поддержка среднего и мелкого бизнеса, налаживание их контактов с крупными фирмами; участие в долевым финансировании программ подготовки рабочей силы из состава местного населения и т.п.

Далеко не последнюю роль в развитии партнерств на уровне коммюнити играет социально ответственный бизнес, с его заинтересованностью в улучшении качества жизненной среды в местах дислокации предприятий. В сотрудничестве с местными властями и организациями он вносит вклад в развитие систем школьного и профессионального образования, в том числе непрерывного и вторичного, сети учебных центров по информатике; участвует в местных программах и акциях самого различного назначения, включая защиту окружающей и нормализацию социальной среды и т.п.

Расширение сферы партнерских отношений во многом обязано созданию их самых разных моделей, отвечающих специфике спроса. При этом наряду с основной формой – контрактной – практикуются разного рода неформальные объединения и договоренности, а программы или проекты могут опираться на различные сочетания тех и других. На этой основе возрастает роль многосторонних соглашений, в том числе и с большим числом участников.

Примером разветвленной системы партнерства государства с многочисленными контрагентами может служить реализованный в США проект перестройки бывшей военной базы в часть национальной рекреационной зоны «Золотые ворота» близ Сан-Франциско (см. врезку 5.1.)

Врезка 5.1. Проект расширения рекреационной зоны «Золотые ворота» (США)

Инициатором проекта перестройки военной базы, стал руководитель государственной Службы Национального парка, задумавший осуществить его в сотрудничестве с некоммерческими организациями без дополнительного федерального финансирования. Обратившись к местной общественности, партнеры собрали 34 млн. долл., убедили десятки некоммерческих структур использовать присоединенную территорию для реализации образовательных, экологических и других программ и проектов. Прежде забетонированная площадка была довольно быстро превращена в часть рекреационной зоны «Золотые ворота», а на живописном прибрежном участке разместились образовательные, экологические и другие центры и учреждения.

Успех проекта был во многом предопределен накопленным опытом многолетнего сотрудничества федеральной администрации с сотнями организаций, привлекаемых к развитию и поддержанию рекреационной зоны. Многие работы – от охраны исторических объектов до ухода за выброшенными на берег морскими обитателями – выполняют некоммерческие организации. Бизнес по контрактам с управлением зоной предоставляет услуги гостиниц, массового питания; на основе договоров долгосрочной аренды обслуживает жилой фонд, рекреационные и историко-культурные объекты; им создан центр научных исследований и образования и т.д.

Замена прежней «замкнутой» модели организации открытой сетевой системой с многочисленными участниками способствовала решению острой проблемы финансирования: средства на эксплуатацию и развитие объекта поступают не столько из федерального бюджета, сколько от партнеров. Государство получает от сотрудничества и другие выгоды. Так, на долю государственных служащих приходится только 18% всех занятых на объекте, тогда как 82% составляют работники бизнеса, некоммерческих структур, кооперативных ассоциаций, а также множество волонтеров.

Огромный по размерам рекреационный комплекс менее всего представляет собой государственное предприятие федерального значения, каким является по юридическому статусу, а действует как сеть государственно-частных партнерских структур.

Источник: S.Goldsmith, W.D.Eggers Governing by Network. The New Shape of Public Sector. Brookings Institution Press. Wash.2003. P. 4–6.

Развитие рассмотренных тенденций и сдвигов свидетельствует об их востребованности обществом, социальном и экономическом эффектах, поскольку широкий круг болезненных проблем общества решается быстрее и с меньшими расходами государства. Тем не менее анализ эффективности конкретных программ и проектов в странах, активно развивающих партнерства, свидетельствует в целом о неоднозначных результатах. Обследования деятельности партнерств в США показали снижение расходов на услуги в большинстве случаев на 20–50%.¹³⁷ В то же время проекты нередко не оправдывают ожиданий, а ряд крупных провалов заметно охлаждает энтузиазм в отношении перспектив этого механизма. Не укладывается в отведенные сроки крупный проект модернизации лондонского метрополитена. Не всегда достигают поставленных целей проекты в США, Канаде и других странах. Не случайны, поэтому, заметные расхождения в общих оценках эффективности рассматриваемого механизма: в официальных документах, как правило, подчеркиваются его положительные стороны, в общественном мнении складывается более сдержанное отношение, а эксперты нередко отмечают целый ряд внутренних изъянов и недоработок в реализации проектов.

Особый интерес вызывают результативность партнерств в Великобритании, учитывая масштабы их деятельности и сравнительно высокую степень проработанности. В стране с 1992г. реализуется государственная программа «Частная финансовая инициатива» (ЧФИ, или Private Financial Initiative), входящая в систему мер государственной социально-экономической политики в качестве ее органичного элемента. Эта программа, демонстрирует современную, более продвинутую модель отношений, разрабатывалась и реализуется в общем контексте политики разгосударствления, как промежуточное звено между приватизацией и традиционной системой производства услуг в общественном секторе

Проекты ЧФИ охватывает обширную сферу – от строительства тех или иных объектов до закупки государством услуг социального профиля в других секторах. На ее примере также виден сдвиг в распределении проектов от традиционного транспортного строительства в направлении услуг занятости и непрерывного образования, реконструкции учебных и спортивных сооружений, возрождения пришедших в упадок районов в городах и сельской местности, строительства жилья для нуждающегося населения и сферы здравоохранения. С 1997 до 2007г. в рамках партнерства было заключено более 625 контрактов общей стоимостью 58,7 млрд.ф.ст. К началу 2008 г. были завершены или выполнялись более 510 проектов по сооружению объектов современного уровня, в том числе 97 больниц, 94 проекта в сфере образования, охватывающие более 800 школ, 43 – на транспорте и свыше 300 в таких областях, как оборона, рекреация, культура, жилищное хозяйство, ликвидация отходов. Наибольшие объемы инвестиций привлекло министерство здравоохранения, затем следуют департаменты транспорта, обороны, образования и обучения.¹³⁸

Анализ системы ЧФИ в полном охвате свидетельствует о высоком потенциале их позитивных общехозяйственных воздействий. Эксперты отмечают расширение возможностей для осуществления сложных капиталоемких проектов, которые в отсутствии частного финансирования не могли быть реализованы

¹³⁷ По данным “The National Council for Public-Private Partnership”. См.: <http://ncppp.org/presskit/topten.htm>.

¹³⁸ Infrastructure Procurement: Delivering Long-term Value. March 2008. H.M. Treasury. L. 2008 P. 6–7.

вообще, либо были обречены на долгострой. Частное инвестирование даже в ограниченных размерах помогает изживать такие хронические дефекты бюджетных проектов, как долгострой, завышение сметных расходов и ожидаемых выгод в исходных расчетах и т.д. Привлечение бизнес-партнером квалифицированных профессионалов на стадии разработки проекта, как и объединение проектно-конструкторских и строительных работ в едином цикле, приводят к экономии ресурсов и времени, повышению качественных показателей. Тот же эффект дает использование организационно-управленческого опыта бизнеса с его умением управлять теми или иными рисками, грамотная интеграция в традиционную модель государственного сервиса коммерческих подходов, рыночных стимулов и ограничений, различных комбинаций «кнута и пряника». Свойственный бизнесу максимальный учет фактора времени способствует мобильности и гибкости гибридных структур, быстрой адаптации к изменениям хозяйственной среды, а это в современных условиях важнейшее конкурентное преимущество. Позитивно воздействует ГЧП и на другие стороны общественного сектора.

Эффективность системы подтверждается и конкретными показателями и свидетельствами. В обследовании Национальной аудиторской комиссии отмечается, что в отведенные сроки и в сметные расходы уложились 92% крупных проектов, завершенных к 2003г., при этом случаи перерасхода связаны, как правило, с повышением требований к проекту со стороны государства. Досрочно или в намеченные сроки выполнено и более 80% проектов небольшого масштаба. При обычной практике строительства картина принципиально иная – в отведенные сроки не укладываются 70%, а в смету – 73% реализованных проектов. По другим данным, экономия при сооружении 30 больниц по программе ЧФИ в сравнении с традиционной практикой оценивается в среднем в 29 млн. ф.ст. В то же время в ряде случаев при сокращении сроков строительства на стадиях организации и разработки проектов расходы возрастают.

О преимуществах ЧФИ свидетельствуют и индикаторы, построенные с учетом отзывов и мнений потребителей, профессионалов и других лиц и организаций, причастных к деятельности партнерств.¹³⁹ Менее удачным признается опыт партнерских проектов в области информатизации, где высокий динамизм технологий и хозяйственной среды крайне затрудняет прогнозирование ключевых параметров соглашений, даже кратко- и среднесрочных.

Опыт развития системы ГЧП в последние десятилетия показывает, что потенциал ее эффективности раскрывается не автоматически, а только при непременном соблюдении целого ряда условий. Прежде всего, инициаторы и организаторы проектов должны иметь четкое представление о природе, специфике, преимуществах и ограничениях партнерств. От государства требуется политическая воля, способность развернуть фактически новое направление хозяйственной активности и обеспечить интеграцию партнерств в общее русло экономической политики. Непременное условие – наличие правовой базы, системы регулирования, прозрачных и эффективных инструментов и процедур для каждого уровня управления. Особого внимания требует разработка контрактного механизма с учетом специфики этой формы хозяйственных отношений.

¹³⁹ По данным опроса, проведенного в 2006г., 96% менеджеров государственного сектора оценивают операционную деятельность партнерств, как удовлетворительную или хорошую, 66% – как отличную и очень хорошую, и это выше, чем в начале десятилетия. Сравнительно высоко оценивают уровень обслуживания большинство клиентов учреждений сферы услуг: ожидания потребителей оправдала работа более 90% сооруженных объектов сравнительно небольшого масштаба.

Таким образом, практика ГЧП наряду с другими квазирыночными подходами и механизмами свидетельствует о высоком потенциале их позитивных воздействий на общественную экономику – уменьшении глубины и масштабов «провалов рынка», повышении эффективности государственного вмешательства в экономику и, в конечном счете, – самого института государства. В перспективе можно ожидать дальнейшего усиления взаимодействия государства с другими секторами хозяйства в решении экономических и социальных проблем общества – устранении последствий глобального кризиса и выхода экономики на новый виток развития.

5.3 Некоторые итоги реформ

Ход и результаты реформирования государства в западных странах на протяжении трех десятилетий были предметом пристального внимания и изучения со стороны научного сообщества. В целом положительно оценивают исследователи контрактную систему, но разброс мнений относительно ее эффекта довольно широк и по видам услуг, и в пределах каждого из них. Наиболее общий ее итог – экономия общественных ресурсов за счет подтягивания под давлением конкуренции государственных структур к бизнесу по экономическим показателям. Даже в случае победы государственной организации на торгах вполне реальная угроза потери контракта в будущем вынуждает ее тщательно контролировать издержки и добиваться лучших результатов. Примечательно, что по мере развития контрактных отношений государственные учреждения и организации все чаще демонстрируют более высокую экономичность в сравнении с частными и некоммерческими. Борьба за контракты заставляет работать более продуктивно и частный сектор.

Положительное воздействие рыночных нововведений прослеживается в блоке социально-культурных услуг. С предоставлением потребителю свободы выбора услуг и учреждений, изменением схем финансирования оптимизируется аллокация ресурсов в масштабах общества: усиливается направленность государственных расходов на подлинные потребности, ослабевает существенное давление бюрократических традиций и субъективизма, оценок и суждений чиновников при принятии решений в бюджетном процессе. Конкурентная среда стимулирует доступность услуг для населения, снижение цен, повышение качества. Услуги негосударственных производителей отличаются от усредненного, стандартизированного, обезличенного государственного обслуживания более высоким качеством: они учитывают многообразие запросов потребителей, более персонализированы, дифференцированы по ценам и т.д.

Анализ опыта применения в общественном секторе механизмов рыночного типа привел экспертов ОЭСР к общему заключению об их крупном потенциале в сбережении ресурсов и повышении результативности. Действие этих механизмов даже далеко не в полном объеме и в модифицированных формах способствует укреплению экономических основ в производстве коллективных благ, созданию внутрисистемных стимулов экономии ресурсов и повышению их результативности, то есть реализации основополагающего экономического принципа максимизации полезности на единицу затрат. По мнению экспертов, чем больше рыночных элементов интегрируется в тот или иной процесс, тем больше выгоды, меньше неожиданностей и проще осуществлять функции контроля; снижаются транзакционные издержки.

В целом позитивно оценивается роль партнерских отношений в развитии отраслей социальной и производственной инфраструктуры. С привлечением внебюджетных источников ускоряется реализация проектов, а сэкономленные бюджетные средства могут быть направлены на другие цели. Участие бизнеса в совместной деятельности помогает сдерживать затратные тенденции, укреплять обратные связи спроса и предложения, а некоммерческих структур – способствует расширению круга потребителей, в том числе малообеспеченных, индивидуализации обслуживания, более полному учету запросов клиентов и т.д. За счет использования труда волонтеров снижаются расходы на рабочую силу в неприбыльном секторе и совместных программах и акциях. Но потенциал положительных воздействий рыночных механизмов и партнерств реализуется только при соответствующих условиях, в создании которых центральное место отводится государству.

Всесторонне анализируются и результаты разгосударствления в западных странах. К его плюсам относят улучшение ключевых показателей приватизированных предприятий: после порой болезненного, но обычно не продолжительного периода адаптации к рыночной среде, в своем большинстве они обрели “второе дыхание” и успешно работают без государственной опеки. Благодаря дерегулированию активизировались рыночная экспансия фирм, научно-технические и организационно-управленческие инновации, структурные преобразования и сдвиги в наборе и качестве услуг. Особенно впечатляет прогресс в области телекоммуникаций – взрывное развитие новых технологий и средств связи, стремительный взлет на либеральных основах Интернета и т.д. Чрезвычайно важен потребительский эффект дерегулирования: замедление роста или снижение цен на многие услуги, особенно резкое в результате «ценовых войн» на рынках авиатранспорта, телекоммуникаций, железных дорог.

Исследователи отмечают более крупный эффект при радикальных преобразованиях государства. В массированном разгосударствлении – одна из главных причин улучшения целого ряда основных показателей социально-экономического развития Великобритании: повысились темпы роста производства, производительности труда, фондоотдачи. Первенство по эффективности реформ эксперты отдают Новой Зеландии, которая: за десятилетие, к середине 90-х годов из страны с преимущественно закрытой и жестко регулируемой экономикой превратилась в лидера по уровню финансовой, торговой, налоговой и инвестиционной либерализации, вошла по основным экономическим и социальным показателям в группу развитых стран.

При анализе итогов реформирования государства в западных странах неизбежно обнаруживаются и его серьезные негативные стороны. Общеизвестно, что реформы – процесс многосложный и довольно болезненный, сопряжены обычно с немалыми издержками, не обходятся без жертв со стороны тех или иных слоев населения, тем не менее, реальность заставляет общество идти на радикальные меры, не допуская “роскоши” обходиться без них. Западные страны не являются исключением: преобразования реализовались в конфликтных столкновениях разнонаправленных интересов. Далеко не простым для немалой части предприятий и даже для ряда отраслей стал переход, особенно в начальный период, из под зонтика государства в жесткую рыночную среду. Яркий пример тому – реструктуризация английской угольной промышленности, приведшая к острому социальному конфликту.

Институциональные преобразования потребовали расширения социальных обязательств государства, повлекли за собой дополнительные расходы на

урегулирование проблем безработицы, трудоустройство и переобучение работников, вытесняемых из производства. В ряде случаев государство должно было взять на себя транспортное и коммуникационное обслуживание жителей малонаселенных районов, не выгодное для бизнеса. Крупный прорыв в либерализации и глобализации финансовых рынков вызвал на первых порах усиление их нестабильности, колебаний валютного курса, ухудшение в ряде случаев обслуживания населения и т.д., а в конечном счете положил начало первому глобальному кризису на постиндустриальной стадии. Наступивший кризис показал серьезные просчеты в системе регулирования, ее неспособность на ряде рынков адекватно и своевременно реагировать на стремительный поток инноваций.

По мере накопления опыта реформирования и затухания в ряде стран волны разгосударствления обнаруживались и другие просчеты. Эксперты в частности отмечают, что некоторых нежелательных последствий можно было бы избежать, более активно используя такие формы разгосударствления, как коммерциализация и акционирование предприятий; передавая их в рыночную среду поэтапно, а не столь стремительно; продавая государственную собственность по рыночным, а не по заниженным, как это нередко случалось, ценам. В ряде случаев вместо дерегулирования было бы целесообразно ограничиться совершенствованием системы управления. Тем не менее, по мнению большинства исследователей, плюсы институциональных преобразований превосходят минусы, в наибольшей степени – в странах, где реформы идут целенаправленно и широким фронтом.

Реформы изменили основные характеристики государства в западных странах. Оно стало более компактным, освободившись от ряда функций, сократив прямое участие и вмешательство в производство, последовательно концентрировалось на активизации источников экономического роста и эффективности на постиндустриальной стадии – развитии науки и человеческого капитала и повышении качества жизни.

В контексте эффективности реформ следует рассматривать и некоторое смягчение острой проблемы быстрого абсолютного и относительного – в процентах к ВВП – роста государственных расходов. Преобразования и здесь принесли свои плоды: к середине рассматриваемого периода произошел перелом долговременной тенденции, и в одних странах этот ключевой показатель общественной экономики относительно сократился, в других стабилизировался (см. табл.5.1) Но сдерживание роста государственных расходов – задача противоречивая и высокой сложности. И если реформы ведут к его замедлению, то действие целого ряда факторов – экономических, социальных, гуманитарных, экологических – при нарастании глобализации, как отмечалось выше, дает обратный эффект.

В условиях благополучной конъюнктуры начала первого десятилетия нового века процесс реформирования явно замедлился, хотя и в эти годы разгосударствление довольно активно проводилось в странах Восточной Европы, в Турции, ряде скандинавских государств. Другие страны в большей степени сосредоточивались на структурных реформах, снижении регулятивных барьеров на рынках товаров, услуг, рабочей силы в целях усиления конкурентоспособности на глобальных рынках. По мнению экспертов, в предкризисные годы «реформы были скорее поверхностными, чем радикальными, и редко касались самых болезненных проблем»¹⁴⁰. С 2005г. экономический штаб ОЭСР выступает за активизацию курса на реформы. В ежегодных программах формулируются их общие цели и приоритеты для отдельных стран и ЕС с учетом их специфики. В докризисные годы они

¹⁴⁰ <http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/3226/>

концентрировались на политике регулирования продуктовых рынков и рынка труда, распространялись на сферы образования, здравоохранения, инноваций, касались вопросов жилья, эффективности общественного сектора и налоговой системы.

Глобальный кризис радикально меняет многие характеристики государства и позволяет по-новому оценить прошлый опыт. Во-первых, приобретенная за годы реформ гибкость и мобильность позволила государству избежать ошибки кризиса 30-х гг. и предпринять своевременные и массированные шаги по «тушению пожара». В то же время очевидны просчеты в системе регулирования и надзора, прежде всего на финансовых рынках, породившие глобальные спекулятивные пузыри и кризис. Во-вторых, огромные финансовые вливания в экономику, составившие в большинстве развитых стран от 10 до 50% ВВП, как и другие антикризисные меры, при падении темпов экономического роста привели во многих странах к значительному усилению роли государства в экономике, росту его удельного веса в ВВП, резкому скачку объемов бюджетного дефицита и государственного долга. Тем не менее, опасения и ожидания усиления протекционизма, крупномасштабной ренационализации, подавления конкуренции не подтверждаются, и власти ведущих стран декларируют намерения продолжать политику, направленную на активизацию факторов и условий постиндустриального развития. Примечательно, что в антикризисных программах государства предусматриваются меры долговременного характера, приоритеты в финансировании сфер науки, образования, здравоохранения, повышение уровня и качества жизни населения. Не менее важен настрой руководства многих развитых стран не просто на продолжение, а на усиление структурных реформ, для разработки и реализации которых кризисы создают особенно благоприятные условия и стимулы.

В ряду первостепенных вызовов во многих странах – необходимость серьезного реформирования социальных функций государства в условиях резко возросших финансовых и других ресурсных ограничений. Первые шаги в этом направлении показывают, что перед властями западных стран стоит непростая задача убедить население в неизбежности пересмотра концепции и системы социальных обязательств в интересах дальнейшего развития экономики и общества.

Самая сложная и неотложная задача современного государства - кардинальная перестройка мировой финансовой системы в соответствии с требованиями глобализованного мира XXI в. Эта проблематика находится в центре встреч и обсуждений руководителей постиндустриальных стран и развивающихся экономик. Начало трансформации финансовой системы положено, но это процесс длительный, требующий сближения позиций разных стран с разными интересами.

Глава 6. ТЕНДЕНЦИИ ДИНАМИКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Масштабы сектора услуг и потребление его отраслями растущих объемов ресурсов выдвигают проблематику эффективности в научных исследованиях экономики услуг на центральное место. Между тем по ряду причин показатели производительности труда в этом секторе, как и ряд других параметров эффективности, долгое время оставались в зоне неопределенности, а эксперты существенно расходились в оценках ее динамики и даже направленности изменений. Не совпадали и их взгляды на степень и характер общехозяйственных эффектов сектора услуг. В научном сообществе долгое время господствовала теоретическая трактовка сферы услуг как низко производительной, а расширение ее структурных позиций рассматривалось как отвлечение ресурсов от эффективного применения с негативными последствиями для общественного прогресса. Эти взгляды в ходе развития сектора услуг все более входили в противоречие с реальной жизнью. Волна радикальных изменений в услугах в последние десятилетия окончательно разрушает устоявшиеся стереотипы: опора на новые источники экономического роста приводит в большинстве стран к ускорению динамики производительности в отраслях этой сферы и повышению ее позитивного вклада в экономическое постиндустриальное движение. В главе рассматриваются тенденции в изменении производительности в секторе услуг и его отраслях в развитых странах, основные факторы, приведшие к ускорению этого показателя в ряде стран в последние десятилетия. На основе сопоставительного межстранового анализа раскрываются условия роста производительности в услугах и его общехозяйственных воздействий.

6.1. Перелом тенденции в динамике производительности

В ряду наиболее значимых результатов многоплановой трансформации сектора услуг в последние десятилетия, – повышение продуктивности использования постоянно нарастающего объема потребляемых ресурсов. Первостепенный интерес представляют изменения производительности труда: большинство отраслей услуг относится к разряду высоко трудоемких, и в экономии затрат на рабочую силу содержится крупный потенциал их эффективности, дальнейшего развития и позитивных общехозяйственных эффектов.

Официальная статистика, как и расчеты экспертов, отмечают с конца прошлого века заметное ускорение темпов роста этого ключевого для большинства услуг показателя производительности во многих развитых странах (см. табл. 6.1.)

**Таблица 6.1. Динамика производительности труда в секторе услуг*
(среднегодовые темпы прироста за период)**

Страна	1980-1989 .	1990-2001	Страна	1980-1989	1990- 2001
США	0,8	2,3	Швеция	...	1,7
Великобритания	1,4	2,2	Норвегия	1,1	3,0
Германия	1,4	1,4	Финляндия	2,3	2,4
Франция	2,0	0,3	Австрия	2,0	1,3
Канада	0,8	1,9	Португалия	2,0	1,6
Япония	4,4	1,7	Греция	...	3,3
Италия	0,7	0,8	Австралия	0,5	2,2
Испания	-0,1	0,4	Новая Зеландия	0,4	2,6

* Показатель добавленной стоимости на одного занятого в рыночном секторе.

Источник: составлено по: OECD STI Scoreboard.2003. Р. 139.

Приведенные данные показывают также значительный разброс индексов роста производительности по странам. Их повышение довольно четко выражено в США, Великобритании, Канаде, Австралии, Новой Зеландии и в скандинавских странах; скромнее показатели и роста, и изменений в странах Южной Европы; в ряде стран наблюдается замедление динамики. В последующий период, до наступления глобального кризиса при некотором снижении темпов роста производительности труда во всем хозяйстве, этот показатель в услугах в одних странах поддерживался примерно на уровне последнего десятилетия прошлого века, в других, прежде всего в Японии, возрастал.

Ускорение динамики производительности в отраслях услуг приводит к довольно быстрому сокращению их отставания от обрабатывающей промышленности, лидирующей по этому показателю. Подтягивается рассматриваемый сектор к соответствующему общехозяйственному индексу: в целом ряде стран он выходит на средние значения и все чаще их превышает. В целом за период 1986–2006 гг. производительность труда в услугах в США, Великобритании, Франции, Канаде, Японии, Швеции, Норвегии росла быстрее, чем в частном секторе экономики; в других странах наблюдалось параллельное движение этих индексов или опережающее – общехозяйственного.¹⁴¹

Изменения в динамике производительности труда в секторе услуг развитых стран проявляются, таким образом, в тенденции, при сильном расхождении по странам индексов роста и их движения на протяжении того или иного периода. Подтягивание услуг к средним значениям более четко выражено на более длительном отрезке времени, в высокоразвитой экономике, чаще всего в условиях динамичного роста общей производительности и в таких странах, как США, Великобритания, Швеция, Норвегия, Канада, Япония. Слабее прослеживается это новое явление в странах более низкого уровня развития и роста общей производительности – Италии, Испании. Впрочем, имеющаяся информация неизбежно дает весьма приблизительную картину изменений, поскольку далеко несовершенная статистика услуг особенно сильно искажает результаты межстрановых сопоставлений.

Тем не менее, многие эксперты приходят к выводу о переломе долговременной и устойчивой тенденции в развитии сектора услуг – медленного роста, падения или стагнации производительности труда в большинстве его отраслей. Ее наиболее значимое следствие – растущий и крупный вклад услуг в общехозяйственный индекс роста продуктивности рабочей силы. По имеющимся данным, в 2000–2006 гг. на долю рыночных услуг в приросте агрегатного индекса производительности труда в США, Великобритании, Греции, Норвегии, Новой Зеландии, Люксембурге приходилось более 55%. К этой планке приблизились Франция, Канада, Бельгия и другие страны, и здесь вклад сектора услуг в прирост общего индекса в последнее пятилетие был большим, чем в предшествующий период. В Финляндии, Корее, Швеции сохраняется сильная зависимость роста общей продуктивности труда от движения этого индекса в обрабатывающей промышленности.¹⁴²

¹⁴¹ Прирост часовой выработки, измеренной по добавленной стоимости в рыночном секторе хозяйства и сфере услуг за этот период, в США составил соответственно 1,7 и 1,8, Великобритании 2,0 и 2,2, Канаде 1,3 и 1,7, Японии – 0,6 и 2,9, Швеции 2,1 и 2,5, Франции 2,0 и 1,2, Германии 2,1 и 1,7, Испании 1,0 и 0,9. (Рассчитано по OECD Compendium of Productivity Indicators. 2006, 2008.).

¹⁴² OECD. Compendium of Productivity Indicators. OECD 2008 P. 43, 46.

Более полную картину изменения рассматриваемого показателя в услугах дают материалы по США, где многолетняя интенсивная и систематическая разработка этой проблематики опирается на сравнительно крупный массив детальной статистической информации. Наибольший интерес представляют пионерные исследования известных экономистов Брукингского института Дж. Трипплетта и Б.Босуорта (B.Bosworth, J.Tripplett), основанные на крупном массиве статистических данных по широкому кругу услуг и методологических подходах и индикаторах, учитывающих специфику производства услуг. В таблице 6.2 приведены их расчеты динамики производительности в экономике США и ее основных секторах в последние два десятилетия (см. табл. 6.2.)

Таблица 6.2. Темпы прироста производительности в производстве материального продукта и услуг в США (в среднем в год за период)

Показатель	1987–1995	1995–2000	2000–2004
<i>Производительность труда</i>			
Все хозяйство *	1,41	2,48	2,91
Производство товаров **	2,40	3,07	3,15
Производство услуг	1,02	2,30	2,84
<i>Многофакторная производительность</i>			
Все хозяйство *	0,92	1,57	1,92
Производство товаров **	1,86	2,33	2,02
Производство услуг	0,47	1,24	1,81

* Частный сектор, исключая сельское хозяйство.

** Материальное производство

Источник: Brookings Institution, B.R.Bosworth and J.E.Tripplett, Is 21st Century Productivity Expansion Still in Services? And What Should Be Done About It ?. Wash. 2007. P. 26.

Статистика свидетельствует о мощном ускорении динамики производительности труда в услугах: примерно за два десятилетия ее темпы выросли в 2,8 раза, в материальной сфере – в 1,3 раза. В стремительном выходе производительности в секторе услуг из длительной стагнации B.Bosworth и J.Tripplett Б. видят основную причину «неожиданного», по их оценке, повышения агрегатного индекса производительности в экономике США – с середины 90-х гг. более, чем в 2 раза, – после медленного роста на протяжении двух предшествующих десятилетий. В результате рассматриваемый показатель в услугах заметно приблизился к агрегатному, но его отставание от материальной сферы сохраняется, главным образом из-за его более быстрого роста в обрабатывающей промышленности. Авторы исследования подчеркивают систематический характер изменений: за последнее десятилетие из 33 охваченных в расчете отраслей услуг рассматриваемый индекс увеличился в 23, снизился или стабилизировался – в 10 отраслях.¹⁴³

Намного быстрее возрастал в этот период в услугах индекс многофакторной производительности (МФП) в секторе услуг – в 3,9 раза, тогда как в материальной сфере – в 1,1 раза. B.Bosworth и J.Tripplett подчеркивают уникальный характер

¹⁴³ Brookings Institution B.P.Bosworth, J.E.Tripplett Is the 21st Century Productivity Expansion Still in Services? And What Should Be Done About It ? Wash. 2007. P. 23.

происходящих сдвигов: «Высокие темпы роста МФП – реальное и существенно новое явление. Вклад услуг в ускорение агрегатного индекса МФП составляет $\frac{3}{4}$, и это исторический прецедент. То, что сектор услуг за столь короткий срок почти достиг паритета – это наиболее значимая – и незамечаемая – экономическая трансформация для всех времен.»¹⁴⁴.

К не менее важным выводам приводит и сопоставление источников роста производительности труда по секторам хозяйства (см. табл. 6.3.).

Таблица 6.3. Вклад основных факторов в рост производительности труда в экономике США (% в среднем в год за период)

Показатель	1987–1995	1995–2000	2000–2004
<i>Все хозяйство*</i>			
Производительность труда	1,41	2,48	2,91
Вклад капитала	0,48	0,89	0,97
в том числе ИКТ	0,42	0,82	0,57
Многофакторная производительность	0,92	1,57	1,92
<i>Производство товаров**</i>	1,86	2,33	2,02
Производительность труда	2,40	3,07	3,15
Вклад капитала	0,53	0,72	1,11
в том числе ИКТ	0,30	0,53	0,29
Многофакторная производительность	1,86	2,33	2,02
<i>Производство услуг</i>			
Производительность труда	1,02	2,30	2,84
Вклад капитала	0,55	1,05	1,01
в том числе ИКТ	0,47	0,98	0,69
Многофакторная производительность	0,47	1,24	1,81

* Частный сектор, исключая сельское хозяйство.

** Материальное производство

Источник: Brookings Institution, B.R.Bosworth and J.E.Tripplett, Is 21st Century Productivity Expansion Still in Services? And What Should Be Done About It ?. Wash. 2007. P. 26.

Приведенные данные свидетельствуют о тесной зависимости динамики производительности труда от повышением капиталовооруженности рабочей силы на основе нарастающего притока инвестиций. При этом до начала 2000-х гг. основной вклад в рост производительности вносило насыщение производства информационным капиталом. Из многочисленных исследований известно, что наибольшее воздействие ИКТ оказывают на продуктивность в отраслях, производящих (IT-producing), и потребляющих их продукцию (IT-using), а в структуре потребления крупные позиции занимают отрасли услуг, в первую очередь информационные, финансовые, профессиональные и деловые, торговля, здравоохранение и ряд других.¹⁴⁵ Из данных таблицы 6.3. следует, что на информационный капитал в секторе услуг приходится основная часть вклада капитального ресурса в рост производительности, хотя в последнее пятилетие его роль снизилась.

¹⁴⁴ Там же Р. 3.

¹⁴⁵ В США в 2007г. расходы на ИКТ в финансовой сфере составили 144 млрд. долл., отрасли коммуникаций – 126 млн. долл., профессиональных услугах – 103 млн. долл., здравоохранении – 55 млн. долл., обрабатывающей промышленности – 65 млн. долл., строительстве – 11 млн. долл. Крупным потребителем ИКТ является государственный сектор, закупки которого оцениваются в 137 млн. долл.

Еще большее значение для роста продуктивности труда имеет повышение многофакторной производительности. В рассматриваемый период вклад этого источника в услугах увеличился более, чем вдвое – с 0,5 до 1,2 п.п., и в последнее десятилетие был выше, чем капитального ресурса. В весьма структурно сложном, «остаточном» показателе многофакторной производительности синтезируется, как известно, влияние самых разных факторов – от повышения качества основных ресурсов до прогресса науки и технологий, изменения структуры и системы организации и управления, характеристик хозяйственной среды и т.п. Высокие значения МФП в секторе услуг вполне согласуются с рассмотренными выше радикальными и многоплановыми изменениями в его отраслях в последние десятилетия. В США по росту индекса МФП услуги приближаются к материальной сфере, где этот фактор по существу определяет динамику производительности. Оценивая роль динамики МФП в услугах в повышении общехозяйственного индекса в последние годы, В.Вosworth и J.Tripplott приходят к следующему выводу: «Мощный рост МФП в секторе услуг трансформировал функционирование американской экономики после 1995г.»¹⁴⁶

Динамика производительности в секторе услуг складывается при значительном расхождении ее индикаторов по отраслям и во времени. Об этой особенности сектора можно судить по данным, относящимся к США (см. табл. 6.4.)

Таблица 6.4. Темпы прироста часовой производительности труда в отраслях хозяйства и сектора услуг США (в среднем в год за период, %)

Отрасли	1990–1995	1995–2000	2000–2005
Добывающая промышленность	3,6	1,8	-2,9
Электро-водо-газоснабжение	4,5	4,1	1,3
Обрабатывающая промышленность	3,4	4,6	4,3
Оптовая торговля	3,3	4,4	3,0
Розничная торговля	2,9	4,3	4,0
Авиатранспорт	4,2	0,6	6,7
Железнодорожный транспорт	5,7	4,4	3,9
Информационный комплекс	4,3	6,4	5,4
Услуги программного обеспечения	20,8	10,2	7,5
Беспроводные телекоммуникации	5,1	11,1	20,8
Радио и телевидение (искл.Интернет)	0,9	0,2	2,6
Коммерческие банки	3,4	1,4	1,1
Инженерные услуги	-1,0	1,5	2,3
Рекламные агентства	-1,0	1,0	4,1
Туристические агентства	-0,3	5,1	9,5
Медицинские и диагностические лаборатории	...	7,7	1,0
Тематические и развлекательные парки	-3,1	1,9	0,7
Услуги гостиничного сектора и массового питания	0,5	1,2	0,6
Автомобильный сервис	2,8	1,2	0,6
Услуги косметических кабинетов	2,6	3,0	3,8
Услуги химчистки и прачечных	0,9	1,6	2,3

Источник:Monthly Labor Review February 2008 P. 75–82.

¹⁴⁶ В.Вosworth, J.E.Tripplott. Op.cit. P.2.

Наиболее динамично в последние 1,5 десятилетия растет производительность труда в новых отраслях и видах услуг, прежде всего в ИКТ- комплексе, где лидируют сервисы по разработке ПО и беспроводные виды связи, включая мобильную телефонию. За ним следуют традиционные отрасли, осуществившие многостороннюю трансформацию на базе ИКТ, – транспорт, торговля, а также туристический сервис. В крупном блоке бизнес-услуг ситуация неоднозначна: в ряде профессиональных услуг прирост производительности довольно скромный, но повышается; в финансовой сфере – наблюдается их падение. Впрочем, эксперты указывают на ориентировочный характер индексов из-за особой сложности измерения и продукта, и трудозатрат. Эта оговорка имеет отношение в той или иной степени и к отраслям, представленным в нижней части таблицы: в персональных, рекреационных и других услугах особенно сложно выявить и измерить крупную качественную составляющую сервиса. В отраслях с медленным ростом производительности движение индексов разнонаправлено: в одних они повышаются, в других, как в автосервисе, – снижаются. Но агрегатный показатель динамики продуктивности труда в рассматриваемом секторе складывался под решающим воздействием крупных отраслей с высокими темпами ее роста.

Результаты расчетов производительности в работах разных авторов сильно различаются в зависимости от принятой методологии, исходной статистики, временных рамок и т.д., тем не менее, выявляют те или иные, в том числе структурные, аспекты этого процесса. Большой интерес представляют исследования экономиста ОЭСР А. Вёльфля (A. Wölfl), содержащие в частности сопоставительный анализ производительности в секторе услуг ряда развитых стран. По ее оценкам, среднегодовой прирост производительности труда в экономике с 1990 до 2002 г. также в значительной степени достигался за счет услуг. Наибольшим был вклад отрасли профессиональных и деловых услуг: в США она обеспечила почти 75% общего роста производительности, в Великобритании – около 50%, в Германии – около 40%. В Италии и Испании этот показатель был значительно ниже – соответственно 35 и 25%¹⁴⁷. В большинстве работ подтверждается феномен повышения продуктивности использования ресурсов в отраслях рассматриваемого сектора.

6.2. Факторы и условия роста производительности труда

Ускорение роста производительности в отраслях услуг, как неординарное новое явление, привлекает пристальное внимание экономического сообщества. Перелом вековой тенденции большинство исследователей связывает с информационной революцией: повышение динамики производительности наиболее четко прослеживается в отраслях производителей и потребителей информационной продукции. Составив костяк материальной базы многих услуг, ИКТ перевели их производство в новый, более экономичный режим, в том числе и в отношении использования трудовых ресурсов.

Информационные технологии способствуют экономии затрат труда и других ресурсов в многообразных формах. В результате перевода производства на новую технику, внедрения логистики, систем товаро- и документооборота, расширения парка банкоматов, торговых и игровых автоматов и т.д. сокращаются удельные трудозатраты на рутинных стандартизированных операциях. Но принципиально

¹⁴⁷ Wölfl A. The Service Economy in OECD Countries. OECD STI WP 2005/3. P. 27.

важное новое явление – автоматизация на базе ИКТ, и в этом их отличие от предшествующих технологий универсального типа, производственных операций, выполняемых т.н. «белыми воротничками», а этот разряд рабочей силы составляет во многих услугах основную часть персонала. На новой технологической основе намного быстрее и экономичнее выполняются офисные и традиционные сервисные операции, а также функции создания, поиска, обработки и передачи информации, принятия решений в разных сферах деятельности, научные исследования и разработки и многие другие виды работ. Экономия ресурсов достигается за счет расширения масштабов производства и рынков, растущего разнообразия видов услуг, форм и методов обслуживания. С освобождением от рутинного и однообразного труда более полно раскрывается творческий, созидательный потенциал рабочей силы, повышается ее полезная отдача.

Трансформация технологической базы во многих услугах в отличие от материального производства не меняет традиционно высокого уровня трудоемкости операций и не сопровождается широкомасштабным вытеснением рабочей силы. Эффект новых технологий здесь в большей части реализуется в появлении новых отраслей и видов сервиса, повышении качества продукта и в индивидуализации обслуживания. И это обстоятельство наряду с расширением спроса, необходимостью поддержания и обслуживания крупномасштабной и технологически сложной материальной базы объясняет устойчивую закономерность роста масштабов занятости практически во всех отраслях рассматриваемой сферы. В перспективе не исключено замедление притока или даже сокращение численности работающих, в первую очередь в технологически продвинутых, высокоэффективных отраслях, вступающих в стадию зрелости. Признаки такого рода изменений появляются, в частности в ряде услуг информационного комплекса. Но этому процессу будут противостоять общая социально-гуманитарная направленность постиндустриального развития, расширение комплекса отраслей по развитию человека, как правило, высоко трудоемких, а также дальнейшая диверсификация и персонификация производства услуг, появление новых видов сервиса.

Выделяя первостепенную роль ИКТ в ускорении динамики производительности в отраслях услуг, было бы неправомерно сводить его причины преимущественно или исключительно к технологическому прогрессу.. В самом деле, массированное внедрение компьютерной и других видов информационной техники началось в западных странах более трех десятилетий назад, а ускорение производительности отмечается со второй половины 90-х гг. Да и снижение инвестиций в ИКТ в первые годы нового века не замедлило ее рост, а имело прямо противоположный эффект. Непосредственная связь этих процессов не подтверждается международной практикой: производство услуг во всех странах оснащено информационной техникой примерно одинакового набора и уровня, но в показателях производительности между ними наблюдаются значительные расхождения.

Исследования этой «загадки» производительности приводят к выводу, что рост инвестиций и прогресс технологий – необходимые, но явно недостаточные условия ее повышения. В современной глобальной экономике содержание категории производительности намного усложняется, а позитивные воздействия новых технологий реализуются прежде всего или только при многосторонних изменениях хозяйственной среды, при сопутствующих затратах в нематериальные активы, наличии ряда других обстоятельств.

Первостепенное условие роста производительности – повышение качества человеческого капитала, требований к уровню образования и таким характеристикам рабочей силы, как творческое отношение к труду, нацеленность на

инновации, желание и способность освоения смежных профессий, умение работать в коллективе. Отдача рядовых работников возрастает при их активном вовлечении в производственный процесс – наделении более высокой степенью ответственности за результаты труда и дополнительными правами, например, участия в разработке и реализации управленческих решений разного уровня, в распределении прибылей и т. д. Новые качества рабочей силы особенно важны в трудо-и наукоемких отраслях, поскольку во многом определяют имидж фирмы или бренд конкретного продукта. Сравнительно больший эффект от внедрения ИКТ получали фирмы, в короткие сроки подтянувшие параметры рабочей силы к уровню требований новых технологий, развертывая системы непрерывного обучения, активно используя услуги рекрутинга, возможности процесса «циркуляции мозгов». Рост затрат на образовательные программы – сегодня неременное условие рыночного успеха. IBM, например, ежегодно расходует на эти цели более 1 млрд. долл. Производительная способность рабочей силы наиболее полно реализуется при наличии гибкого и высоко мобильного рынка труда и его быстрой адаптации к изменениям.

Для отраслей услуг особенно актуально формирование адекватных систем организации и управления, поскольку прежде по уровню и качеству такого рода решений они существенно отставали от промышленности. Прежние подходы и модели уступают место новым, более гибким, распространяются, например, бригадные формы организации труда. Более широкий круг работников, в частности лиц, занятых различными видами интеллектуального труда охватывает и ранее развитая практика частичной занятости, работы в домашних условиях и т.п. На базе ИКТ более полно раскрылись преимущества сетевой (цепной - chain) формы организации бизнеса. Сегодня информационные сети образуют в отраслях услуг несущую технико-управленческую конструкцию: обеспечивают бесперебойные связи головного офиса фирм с локальными отделениями, нередко разбросанными по всему миру, а также хозяйственные контакты с поставщиками и потребителями, в том числе и в Интернете в режиме реального времени и т.п. В крупных сетевых структурах ведется непрерывный мониторинг работы всех компонентов, соблюдения фирменных установок и стандартов. Используя новейшие технологии, сетевые фирмы в последнее время все чаще отказываются от жесткой стандартизации, подавляющей инициативу работников на местах. Отходят они и от строго иерархической вертикальной модели управления в пользу горизонтальных систем и связей, децентрализации принятия решений, стимулирующих инициативу, творческое начало в низовых звеньях на основе более полного учета местной специфики.

На повышение продуктивности направлены изменения в системе стимулов и мотиваций трудовой деятельности. Новые формы вознаграждения работников, например, в виде акций и опционов, оплата по результатам не только на отдельных операциях, но в пределах более крупных подразделений и отдельных фирм и т.п., нацеливают всех участников производства на перемены, инициативу, повышение отдачи. Совершенствование системы трудовых отношений, как и перестройка организационно-управленческих моделей, составляют основное содержание реализуемых в последние годы программ реорганизации корпоративного сектора, прямо ориентированных на повышение капитализации, эффективности и конкурентоспособности бизнеса.

Многочисленными эмпирическими исследованиями выявлена высокая степень комплементарности технологий и нетехнологических факторов в отраслях услуг. Примеры по ряду компаний показывают и тесную взаимозависимость между

нетехнологическими факторами. Радикальные организационно-структурные и управленческие преобразования «по плечу» только работникам высокого уровня образования и профессионализма. Эти качества менеджерского корпуса, дополненные накопленным опытом, мотивированностью на достижение высоких результатов, компетентностью в области новых технологий и т.д. оказывают¹⁴⁸ определяющее воздействие на инновационную активность и ее результаты.

В последние годы научный поиск источников роста производительности явно смещается на общехозяйственный уровень, прежде всего на изучение характеристик предпринимательской среды. Следует отметить, что одной из наиболее важных целей институциональных реформ в западных странах был рост производительности путем стимулирования предпринимательства: снижение регулятивных барьеров побуждает действующие фирмы к инвестированию, внедрению передовых технологий и других инноваций, облегчает вхождение на рынки новых производителей зачастую с инновационными продуктами, процессами, подходами. Под давлением конкуренции идет перераспределение ресурсов между секторами и фирмами в каждом из них, а достижение разумного баланса между государственным и рыночным регулированием, в конечном счете, максимизирует продуктивность общественного труда в результате более рациональной аллокации ресурсов в рамках хозяйственной системы.

Разгосударствление в ходе приватизации и дерегулирования придало сильное ускорение развитию западных стран. Для услуг, как отмечалось выше, оно имело особое значение: специфика производства, локальная монополия, слабая вовлеченность в международную торговлю сильно подавляли конкуренцию на многих рынках. Сильными ее ограничителями были высокая степень государственного участия и регулирования в одних услугах, довольно жесткая регламентация со стороны профессиональных и других организаций в других, как и сравнительная устойчивость экономической монополии. Сохранение в этой ситуации немалого числа неэффективных производителей тормозило развитие отраслей рассматриваемой сферы и негативно сказывалось на продуктивности использования ресурсов.

Под влиянием институциональных и технологических сдвигов, глобализации резко оживилась конкуренция на рынках многих услуг, изменилось соотношение ее основных форм. Заметно активизируется ценовая конкуренция, ранее довольно сильно «зажатая» различными проявлениями монополизма. Вызванное дерегулированием падение цен привело к крупномасштабному перераспределению рынков телекоммуникаций, авиа и автотранспорта, финансовых и торговых и других услуг в пользу конкурентоспособных, более эффективных фирм. Одновременно нарастает интенсивность неценовой конкуренции, в прошлом во многих услугах ее основного вида. Постоянная диверсификация производства, комбинирование услуг в едином пакете, индивидуализация и кастомизация сервиса и т.п. по-прежнему занимают видное место в рыночной стратегии компаний. Но важнейший сдвиг на конкурентном поле – растущий упор на инновации во всех составляющих бизнеса – технологиях, наборе и методах сервиса, бизнес-процессах, организации производства, управленческих решениях, освоении новых рыночных ниш и т.д. Непрерывный поток инноваций – характерная черта наукоемких услуг; на инновационной основе развивается современное здравоохранение, модернизируется система образования, рекреационные отрасли и т.д.

С позиций роста производительности важно смещение акцентов в деловой практике на результаты деятельности: консультанты, разработчики софта,

¹⁴⁸ См. OECD Economic Studies 2004/1. P. 50–51.

системные интеграторы, эксперты в области организации производства, управления, маркетинга и т.п. не ограничиваются анализом ситуации и рекомендациями, а несут ответственность за их реализацию и все чаще работают с клиентами до получения конкретных эффектов, предусмотренных в контракте, получая вознаграждение по итогам работы. На конечные эффекты проектов и программ все более ориентируются организации неприбыльного и общественного секторов. Немалые выгоды от повышения продуктивности получают в конкурентной среде потребители в виде снижения цен, разнообразия и улучшения качества услуг, повышения комфорта и культуры обслуживания.

При несомненной активизации конкурентных сил на рынках услуг в последние десятилетия регулятивные ограничения тех или иных сторон деятельности бизнеса в целом ряде отраслей остаются довольно высокими. По мнению экспертов, «Чрезмерное регулирование продуктовых рынков и неполная интеграция являются важнейшими причинами медленного роста производительности в секторе услуг ЕС, как и в хозяйстве этих стран, учитывая непрерывно растущее значение услуг в экономике знания».¹⁴⁹

Сдерживание энергии предпринимательства в западной экономической литературе последнего десятилетия рассматривается, как один из главных барьеров на пути повышения производительности, равно как и темпов экономического роста и занятости. Изучение влияния системы регулирования на деловой климат становится приоритетным направлением научных исследований и переводится в практическую плоскость. Важным шагом в этом направлении была разработка в ОЭСР в конце 90-х гг. индекса уровня регулирования продуктовых рынков (Product Market Regulation Indicator – PMR). Его назначение – определить, в какой степени действующие системы регулирования стимулируют или ограничивают конкуренцию в сферах, где она вполне совместима с технологиями и рыночными условиями. В общем индикаторе учитывается широкий круг формальных правил и регулятивных мер, как общих, так и специфических, отраслевых. Систематическая информация обобщается в 18 показателях нижнего уровня, образующих основу системы индикаторов PMR; которые последовательно агрегируются в три крупные группы регулятивных мер – контроль со стороны государства, барьеры для предпринимательства и барьеры в сфере международной торговли и инвестиций.¹⁵⁰ Предложенный показатель находит широкое применение, поскольку основан не на часто субъективных оценках экспертов или суждениях групп интересов, а на объективной информации, позволяющей к тому же проводить сопоставления по разным отраслям и странам.

Наряду с индексом PMR по всему хозяйству и промышленности разработаны его варианты для ряда отраслей услуг, что объясняется их позициями в экономике, динамичным ростом производства и производительности, включением в промежуточный оборот, но и сравнительно высоким уровнем монополизации и

¹⁴⁹ J.Arnold, P.Holler, M.Morgan, A.Worgotter Structural Reforms and Benefits of the Enlarged EU Internal Market. Much Achieved and Much to Do. ECO/WKP (2009) 35 P. 22.

¹⁵⁰ Среди частных индикаторов – размеры государственной собственности, контроль над ценами, меры административного регулирования, системы лицензирования и разрешений; меры противодействия конкуренции: юридические, исключения из антимонопольного законодательства, специфические для сетевых и сервисных отраслей; вертикальная интеграция, административные ограничения стартапов и т.п. (P.Convey, T.Lysenko, G.Barnard Product Market Regulation in Russia. ECO/WKP(2009) 83 P. 6.).

регулирования, ограничивающим реализацию потенциала потребительских эффектов.¹⁵¹

Анализ индекса PMR по отдельным странам и отраслям позволяет полнее раскрыть факторы, стимулирующие и сдерживающие рост производительности в услугах. Во-первых, подтверждается более высокий уровень регулирования в рассматриваемом секторе в сравнении с индустрией, но во многих отраслях в последнее десятилетие он снижается.¹⁵² Во-вторых, индексы в услугах по странам варьируют в широких пределах. В 2003г. его значения в 7 отраслях составляли (в порядке убывания по шестибальной шкале) в Греции, Турции, Венгрии 4,0-3,5, в Великобритании, США, Австрии, Дании, Германии, то есть странах с наиболее благоприятной для бизнеса системой регулирования- 1,0-1,5. К первой группе стран по этому показателю приближаются Чехия, Корея, Ирландия, Франция, ко второй – Нидерланды, Канада, Швеция, Испания. В-третьих, прослеживается зависимость, хотя и не прямолинейная, между PMR и динамикой производительности: в тех же 7 отраслях наиболее высокими темпами в среднем за период с 1985-95 до 1996-2003 гг. повышалась производительность труда в США, Австрии, Канаде, Германии. В других странах отмечается слабая корреляция этих показателей.¹⁵³

В контексте стимулирования предпринимательства представляет интерес анализ влияния «демографической» структуры производства на его результативность. Многие услуги традиционно отличаются высокими темпами структурного обновления, что связано с небольшими размерами бизнеса и стартового капитала и рядом других обстоятельств. Но и жесткие законы естественного отбора так же быстро вытесняют с рынка нежизнеспособных производителей. Интенсивные сдвиги в составе компаний были одной из важных причин высокой динамики в последние годы во всех странах телекоммуникаций, финансовых, профессиональных, информационных услуг, научно-исследовательской сферы и т.д., торговли и ряда видов транспорта.

Динамичный «демографический» процесс, хотя и нарушает структурную устойчивость, как важнейшее условие экономического роста, в периоды радикальных сдвигов играет особую роль в повышении производительности, обеспечивая перелив ресурсов и деловой энергии в новые, высоко прибыльные и перспективные сферы. Немалое число эффективных «новичков», чаще всего в наукоемких услугах, в короткие сроки вырастали в крупных производителей, а нередко и в отраслевых и мировых лидеров. В розничной торговле США, по оценке экспертов, «весь рост производительности обязан вхождению более производительных предприятий», а уровень производительности у вытесненных компаний был на 25% ниже, чем у действующих, тогда как в компаниях в возрасте 5 и более лет – значительно превышал средний показатель.¹⁵⁴ На эту зависимость применительно к услугам указывают и европейские исследователи: «...интенсивное вхождение в рынок новых производителей влечет за собой более крупные инвестиции в инновации и повышение темпов роста производительности. Такая зависимость менее свойственна

¹⁵¹ См. A.Wolff, I.Wanner, T.Kozluk, G.Nicoletti Ten Years of Product Market Reform in OECD Countries – Insights from a Revised PMR Indicator. EDWP April 2009 № 695.

¹⁵² Общий показатель PMR в экономике стран ОЭСР сократился с 2,2 в 1998г. до 1,3 в 2008 г. (по шкале от 0 до 6,0) (A.Wolff a.o. Op.cit. P.12.)

¹⁵³ См. R.Jones, T.Yoon Enhancing the Productivity of Service Sector in Japan. ECO/WKP (2008) 59. P.11.

¹⁵⁴ R.Gordon Five Puzzles in the Behavior of Productivity, Investments, Innovations. NBER WP № 10660 Wash. 2004 P.52 ; L.Foster e.a. The Link between Aggregate and Microproductivity Growth. Evidence from Retail Trade. NBER WP № 9120 Wash. 2003. P. 40–42.

обрабатывающей промышленности, представленной более зрелыми отраслями, часто крупномасштабным производством, где оборот фирм замедлен»¹⁵⁵ «Эхо» обновления под напором межотраслевой конкуренции неизбежно отдавалось в других отраслях, подталкивая модернизацию всей хозяйственной системы.

Воздействие хозяйственной среды на производительность раскрывается на материалах, касающихся организации нового бизнеса в разных странах. Наиболее они благоприятны в государствах с низким индексом PMR, другая картина – в странах с высоким уровнем государственного участия в экономике (см. табл. 6.5.).

Таблица 6.5. Условия организации нового бизнеса в ряде развитых стран

Страны ¹	Место в рейтинге стран по PMR	Количество процедур	Затраты времени (дни)	Расходы на оформление (% к среднему доходу)
Австралия	1	2	2	0,8
Канада	2	2	3	0,9
Новая Зеландия	3	2	12	0,1
США	4	6	6	0,7
Ирландия	5	4	13	0,3
Великобритания	6	6	13	0,8
Австрия	83	8	28	5,4
Чехия	91	10	17	10,6
Корея	110	10	17	16,9
Испания	118	10	47	15,1
Польша	129	10	31	21,2
Греция	152	15	38	23,3
Средний показатель	-	6,5	15,6	7,2

¹ Данные по 6 странам с наименьшим и наибольшим показателем PMR
Источник: Составлено по World Bank. Doing Business. 2008.

Значительные различия между странами по условиям создания новых бизнесов, а по существу в масштабах поступления в хозяйственный организм «свежей крови», – одна из важных причин расхождений в производительности: первая группа в целом лидирует по ее динамике, вторая – входит в число отстающих.

Среди других характеристик хозяйственной среды, благоприятствующих росту продуктивности, – наличие в стране разветвленной финансовой инфраструктуры, развитого сектора коммерческой и недвижимости и жилого фонда, а также рынка рабочей силы, способного оперативно реагируя на запросы производства, направлять ресурсы в динамично растущие сегменты.

Рассмотренные и ряд других «неосознанных», часто трудно уловимых и измеримых факторов, весомо дополняли вклад технологий в повышение производительности, и примечательно, что исследователи этой проблематики нередко ставят их на приоритетное место. Известный американский экономист М. Feldstein считает, например, что «в ускорении роста производительности с середины 90-х гг. отражается не просто наличие новых информационных технологий, хотя на эту причину указывают чаще всего. Критическими ингредиентами роста производительности являются стимулы и институциональные структуры. В отсутствие сильных стимулов и институциональных структур прогресс

¹⁵⁵ N.Brandt Business Dynamic in Europe. OECD STI WP 2004/1 P. 32.

информационных технологий не трансформировался бы в рост производительности».¹⁵⁶

Многосложность условий повышения эффективности видна на примере розничной торговли США, уверенно лидирующей в последние годы по этому показателю. Материальную основу многоплановой трансформации отрасли образуют ИКТ: с ними связаны бурная экспансия торговых предприятий крупных форматов и реализация их потенциала в экономии ресурсов и повышении стандартов обслуживания. Благодаря компьютерной автоматизации и информатизации всех стадий и потоков товародвижения от производителя до конечного потребителя, широкого применения логистики снижались транзакционные издержки, возрастала скорость и надежность процесса реализации товаров. Одно из главных условий роста производительности - всеобщий характер преобразований: новыми технологиями оснащались действующие и новые структуры; торговое оборудование разрабатывалось с учетом специфики предприятий разных размеров и специализации, было доступно для мелкого бизнеса.

Ситуация в торговле убедительно подтверждает тезис о существенном вкладе нематериальных факторов в рост производительности. Сопоставление деловой практики розничного лидера, сети Val-Mart и других компаний, показало, что «за счет управленческих инноваций производительность выросла больше, чем за счет всех инвестиций в компьютеры и информационные технологии».¹⁵⁷ В числе других наиболее значимых факторов – усиление конкуренции под влиянием глобализации и дерегулирования; плотность потока инноваций в формах торговли, методах обслуживания, бизнес-процессах и других элементах процесса реализации товаров. Высоко конкурентная атмосфера, созданная рыночными лидерами, заставляла подтягиваться к их стандартам бизнес всех масштабов и видов. Один из важнейших итогов повышения эффективности торгового звена – сдерживание роста цен. Темп прироста розничных цен за счет этого фактора, по расчетам экспертов, ежегодно замедлялся на 15%¹⁵⁸.

Вывод о решающем воздействии качества хозяйственной среды на производительность, экономический рост и конкурентоспособность содержится и в большинстве сопоставительных исследований на уровне стран и их объединений. Сравнивая факторы экономической динамики США и стран ЕС авторы одной из работ приходят к следующему заключению: «США первыми смогли извлечь выгоды из инвестиций в ИКТ, поскольку уже в 80-х гг. развивались в условиях острой конкуренции, накал которой еще более повысился в результате реформы регулирования, проводимой в 80–90-е гг. Например, либерализация телекоммуникационного сектора, начавшаяся здесь раньше, чем в других странах, и более масштабная, усиливала конкуренцию в динамичных сегментах рынка ИКТ. В основе успехов США лежат, таким образом, сочетание здоровой макроэкономической политики, отлаженно работающих институтов и рынков и конкурентной среды. В европейских странах жесткие регулятивные ограничения рынков рабочей силы, товаров и услуг существенно лимитировали приток инвестиций в ИКТ и выгоды от их использования»¹⁵⁹

Веским аргументом в обосновании тезиса о значимости нематериальных факторов в повышении темпов роста и эффективности современной экономики

¹⁵⁶ M.Feldstein Why Productivity Growing? NBER WP № 9530 Cambr. 2003 P.1.

¹⁵⁷ J.Triplett, B.Bartlett. Op.cit.

¹⁵⁸ Там же.

¹⁵⁹ “ICT and Economic Growth. Evidence from OECD Countries, Industries and Firms”. OECD. 2003. P. 45.

служат резкие контрасты в положении той же розничной торговли по обе стороны океана. Отмечая прогресс отрасли и ее крупный вклад в динамику производительности в США, эксперты объясняют ее застой в странах континентальной Европы с высоким уровнем регулятивных барьеров, в частности с жесткими правилами отвода земель и сложной процедурой утверждения проектов строительства магазинов крупных форматов в пригородах и вне городов. В европейских странах сохраняется концентрация торговли в центральных городских районах, где дороговизна земли увеличивает инвестиционные и эксплуатационные расходы, а возведение магазинов современного типа часто находится под запретом. Следствием этих ограничений наряду со строгими предписаниями относительно времени (дней и часов) работы торговых предприятий являются длительные сроки окупаемости инвестиций, снижение прибыльности. На создании бизнесом новых рабочих мест, инновационной активности негативно сказываются жесткие нормы регулирования рынка рабочей силы, крупные затраты предпринимателей при найме и увольнении работников. Политика поддержания единых закупочных цен для предприятий всех форматов в целях сохранения слоя мелких торговцев сдерживает экспансию крупных форм и новых форматов торговли, и, в конечном счете, модернизацию отрасли с ее многосторонними позитивными эффектами для всего хозяйства.

Для сокращения отставания от США по производительности странам ЕС, по мнению известного американского экономиста М. Бейли (Martin N. Baily), необходимы следующие меры: повышение накала конкуренции, особенно на рынках услуг, отказ от поддержки неэффективных производителей, создание гибкого рынка рабочей силы, диффузия имеющихся инноваций, устранение регулятивных ограничений, прежде всего в сферах землепользования, трудовых отношений. При этом в центре государственной политики должны быть ее соответствие быстро меняющейся рыночной среде, стимулирование изменений, а не противодействие их ходу.¹⁶⁰ Этот подход разделяют авторитетные эксперты ОЭСР, считающие, что реформирование областей, охваченных показателями PMR, то есть снижение регулятивных барьеров на рынках товаров, услуг, рабочей силы, может повысить производительность труда в ЕС в ближайшее десятилетие на 10%.¹⁶¹

Впрочем, причины различий в производительности по странам не сводятся к комплексу экономических, политических и даже социальных факторов. При сопоставлении США и стран ЕС обнаруживаются их более глубокие корни, уходящие в систему культурных ценностей и вековых исторических традиций. При этом в отраслях услуг они проявляются более рельефно. В частности, социологи отмечают, что если в США в среде подростков и молодежи поощряются и культивируются такие качества, как самостоятельность, жизненная активность, амбициозность, в европейской традиции эти поведенческие мотивы звучат более приглушенно. Различия же в национальном характере весьма устойчивы; их нивелировка не очень заметна даже в условиях быстрой глобализации, а если и происходит, то пока затрагивает чисто внешние, поверхностные его проявления.

Таким образом, рассмотренные и другие факторы и стимулы динамики производительности сложно преломлялись через призму страновой и отраслевой специфики, а общие тенденции складывались при значительных расхождениях в темпах, а иногда и в направлении движения этого показателя. Следует отметить, что отсутствие единообразия характерно и для материальной сферы, где высокими

¹⁶⁰ См. M.N.Baily Productivity and Potential Growth in the US and Europe. Presentation at the European Central Bank . Frankfurt. February 2008.

¹⁶¹ J.Arnold, P.Holler, M.Morgan, A. Worgotter . Op.cit. P. 22.

темпами росла производительность в обрабатывающих отраслях многих стран, особенно в производстве информационного оборудования, но намного скромнее была динамика этого показателя в добывающей промышленности и строительстве. Кардинальные изменения в динамике производительности в услугах имеют принципиальное значение, поскольку идут вразрез с распространенными научными воззрениями и повышают актуальность исследований проблематики этого сектора – общих закономерностей и источников развития, воздействия на общехозяйственные процессы и т.п.

6.3. Динамика производительности и концепции развития сферы услуг

В экономической науке, как известно, долгое время господствовало представление о большинстве услуг, как о непроизводительных, живущих за счет доходов других секторов, уходящее корнями в труды классиков политэкономии и теоретическое наследие марксизма. В общественном мнении также получили довольно широкое хождение взгляды на услуги, как на застойный сектор, прибежище маргинальных слоев, рабочей силы низкой квалификации, мелкого бизнеса и т.п.

В ходе поступательного движения рассматриваемой сферы развертывалась полемика относительно многих аспектов ее развития. В центре научных дискуссий оказалась концепция «болезни издержек», разработанная в 60-е гг. известным американским экономистом У.Бомолом (W.Baumol). Разделив хозяйство на два сектора - развивающийся индустриальный и стагнирующий - сферу услуг, опираясь на статистические данные о крупном разрыве между ними по показателям производительности и на целый ряд допущений, он пришел к выводу, что технологический прогресс в услугах, особенно в работающих на конечный потребительский спрос, в силу специфики производства, может быть только временным, а сами отрасли обречены на низкую производительность труда и соответственно на непрерывный рост издержек и цен. Несбалансированный рост двух секторов диктует неизбежность перелива ресурсов в медленно растущие или стагнирующие отрасли, что, в конечном счете, приводит к замедлению роста продукции и производительности труда на макроуровне.

Положения, выдвинутые У.Бомолом уже в тот период подвергались сомнению известными исследователями производительности и экономики услуг, таких как Дж.Кендрик (J.Kendrick), В.Фьюкс (V.Fuchs) и других, отмечавших целый ряд сомнительных положений, таких как включение всех услуг в стагнирующий сектор, неубедительность сопоставительного анализа производительности труда из-за серьезных дефектов статистики. Игнорировал W.Baumol и различия между секторами в объемах потребления основного капитала, оказывающих существенное влияние на соотношение индексов многофакторной производительности. Однако, крупные изъяны статистики исключали долгое время возможность проверить эту гипотезу.¹⁶²

Расхождение теории и реальной жизни становилось все более очевидным в 90-е и последующие годы, когда широко развернулись исследования экономики сферы услуг. К этому времени заметно улучшилась и статистическая база: появились новые источники информации, повысилась ее надежность, наметился прогресс в разработке особенно сложных в услугах методологических проблем

¹⁶² American Review. 1967. Vol.6. Issue 3. Macroeconomics of Unbalanced Growth. Anatomy of Urban Crisis; J.Kendrick Postwar Productivity Trends in the United States, 1948-1969" N.Y. 1973; V.Fuchs The Service Economy NBER. N.Y. 1972.

измерения продукции, ресурсного обеспечения, производительности и т.д. Проблематика услуг занимает в научных следованиях все более заметное место, привлекает внимание широкого круга экономистов, включая наиболее известных и авторитетных. В государственных учреждениях, университетах, частных исследовательских центрах ведущих стран и международных организаций создаются подразделения, занятые изучением актуальных проблем рассматриваемой сферы.

Концентрация исследований на проблемах экономики услуг приносит результаты. Один из них – проверка концепции «болезни издержек» У.Бомола и негативного влияния этого недуга на сферу услуг и экономику. Авторы целого ряда отраслевых и общих работ приходят к выводу, что ее положения не подтверждаются и реальной жизнью, и статистикой. Опыт США, как и других стран, показывает, что долговременный тренд расширения позиций сферы услуг в хозяйственной структуре, притока в ее отрасли крупных и растущих объемов ресурсов не сопровождается, как можно было бы ожидать, регрессом экономики и социальных отношений и снижением, в конечном счете, уровня и качества жизни населения. Точно так же длительное лидерство США по уровню развития рассматриваемой сферы не только не подрывало первенства страны в развитом мире, но, по всей вероятности, усиливало ее конкурентные позиции в глобальном пространстве. Не подтверждается и гипотеза об ущербе для общего прогресса переливе ресурсов в стагнирующие сегменты, прежде всего потому, что в современном секторе услуг едва ли можно найти признаки стагнации, если не принимать во внимание естественный процесс отмирания тех видов сервиса, которые не востребованы населением, хозяйством и обществом. Выше отмечалось, что целый ряд новых услуг, как и традиционных, входят в группу лидеров по технологиям, динамике производства и производительности. Хотя ряд бытовых и социально-культурных услуг действительно растет сравнительно медленно, но и они отнюдь не относятся к стагнирующим, к тому же их показатели особенно сильно искажаются несовершенной статистикой. Несостоятельность устаревших подходов к оценке роли отраслей услуг в экономике опровергается и динамикой производительности. Феномен ее ускорения во многих отраслях в последние годы – не случайность, а результат объективных процессов, который фиксируется официальными статистическими измерителями.

«Реабилитация» услуг с позиций места и роли в современной экономике во многом связана с расширением статистической базы и совершенствованием методологии измерения затрат, результатов и других сторон производства услуг. Следует отметить, что выводы исследователей о некоей «ущербности» отраслей услуг объясняются не только крупными пробелами в статистическом обеспечении, но и в немалой степени неспособностью общепринятых методов и измерителей, разработанных применительно к вещному производству, адекватно отразить параметры нематериального производства. Давно назревшая проблема совершенствования статистики выдвинулась в настоящее время на первый план, поднята в ряде стран на государственный уровень. В Экономическом отчете президента США за 2002 г. отмечалось, что «существующие методы измерения не отражают рост производительности в отраслях услуг, потребителях ИКТ. Этот дефект, возможно, приводит к недооценке годового показателя роста производительности в размере 0,2–0,4 процентных пункта или более»¹⁶³ На научные разработки в этой области из федерального бюджета выделяются дополнительные средства, а в перечень приоритетных целей включены

¹⁶³ “The Economic Report of the President.2002”, Wash.2002 P. 26.

разработка измерителей объемов электронной торговли и других услуг Интернета, компьютерного программирования, динамики цен на продукцию отраслей высоких технологий с учетом качества и т.д. Интенсивные исследования в этом направлении проводятся в других странах и международных организациях и объединениях, таких как ЕС, ОЭСР, ВТО и т.д.

В серьезном совершенствовании нуждается действующая система измерителей затрат и результатов. Расчеты затрат ресурсов, в частности трудовых, затруднены широкой распространенностью частичной занятости, мелкого бизнеса, в том числе семейного и т.д. Чрезвычайно сложна оценка растущих объемов различных видов нематериальных инвестиций. Не легче проблемы учета продукции и особенно ее качественных характеристик, а это во многих услугах ее весьма значимая составляющая. В целом ряде отраслей, прежде всего в профессиональных, социально-культурных, медиа-бизнесе и услугах Интернета весьма трудно определить саму концепцию продукта, не говоря уже об его измерении.

Концентрация исследований на этой проблематике в последние 1,5- 2 десятилетия приносит реальные плоды. Статистическая база расширяется, а точность и надежность информации повышается, в частности в результате обновления системы страновых и международных отраслевых классификаций. В США в 1997г. Стандартная отраслевая классификация (SIC), действовавшая с 1930-х гг. и отражавшая реалии индустриальной экономики, была заменена новой – Североамериканской (NAICS). Перегруппировка отраслей в новой системе классификации и расширение круга показателей в пользу услуг дают более полную картину количественных, качественных и структурных характеристик этого сектора. Новые данные экономических censов о потоках услуг в системе межотраслевых связей и о валовой продукции по отраслям хозяйства улучшают возможности исчисления показателей производительности. Эта проблематика является приоритетным направлением разработок, проводимых Бюро статистики труда (БСТ) Министерства труда США. В их центре – повышение надежности показателей продукции в частности путем изменения техники дефлятирования стоимостных объемов услуг, замены ранее применявшихся индексов потребительских цен более низкими индексами цен производителей. Использование последнего варианта дефлятирования дает более точные показатели объемов и динамики продукции, и соответственно производительности. К тому же результату приводит корректировка индекса цен на изменение качества продукции, то есть применение так называемых «гедонических» индексов. Например, с учетом простоты и удобства для клиентов новых методов обслуживания среднегодовой темп прироста услуг коммерческих банков и других депозитарных учреждений в период 1977–1994 гг. составил 7,4% в сравнении с 1,3% при традиционном исчислении. В ряде услуг проблема измерения продукции решается посредством замены или дополнения стоимостных показателей теми или иными репрезентативными натуральными; в финансовых услугах, например, учитывают объемы операций, выполненных через банкоматы, количество обработанных чеков и т.п.

В результате интенсивных разработок наиболее крупные искажения в показателях производительности в услугах в той или иной степени устраняются. Так, в США среднегодовой индекс часовой производительности труда в частном секторе хозяйства за 1990–2000 гг., исчисленный в соответствии с обеими классификациям одинаков и составляет 2,0%, но в обрабатывающей промышленности в расчете по NAICS он равен 3,7% против 3,8% по SIC, тогда как в оптовой торговле повышается с 3,4 до 3,9%, в розничной торговле – с 2,9% до

3,2%. В информационном блоке отраслей, впервые выделенном в новой классификации, этот показатель достигает 4,9%, то есть намного превышает средние и другие отраслевые значения.¹⁶⁵ Индексы часовой производительности труда для ряда нетехнологических отраслей, впервые рассчитанные на основе NAICS, также свидетельствуют о сравнительно высоких темпах прироста продуктивности труда и ускорении ее динамики с середины 90-х гг. (см. табл. 6.4.).

Особую актуальность приобретают проблемы измерения продукции и других показателей в отраслях социально-культурного профиля. Используемые индикаторы свидетельствуют о сравнительно низкой эффективности, а нередко даже о падении производительности в этом блоке, а также в службе быта и других услугах населению. Ряд обстоятельств, казалось бы, объясняют их причины: слабая конкуренция, особенно в нерыночных секторах, где сосредоточен крупный массив социальных услуг, относительно низкая эластичность спроса по доходам, устойчивость индивидуальных связей производителей с клиентурой, сильная на ряде рынков локальная монополия, сравнительно невысокая степень вовлеченности в глобальные связи и т.д. Но с другой стороны, официальная статистика плохо согласуется с многосторонним и впечатляющим прогрессом в этих отраслях.

Показательна ситуация в сфере здравоохранения, поднявшейся на базе ИКТ, достижений в области биотехнологий, фармацевтики и т.п. на качественно более высокую ступень. Способность современной медицины выявлять, лечить, предупреждать не только обычные заболевания, но и ранее неизвестные или неизлечимые приводит, в конечном счете, к повышению продолжительности и качества жизни и у пациентов, и у всех жителей страны. В последние годы здесь идет активный поиск адекватных показателей. В США изменение БСТ в 1992г. техники дефлятирования расходов привело, например, к существенной корректировке значений среднегодового прироста многофакторной производительности: его негативная динамика в отрасли после 1995г. сменилась на положительную, составив (+) 0,7% против (–) 4,0%. Но этот подход, если и позволяет выявить реальные процессы, то в лучшем случае лишь частично.

Более продуктивны разработки на микроуровне, где на конкретном материале проще и легче определить затраты и результаты труда. Измерение продукции в психиатрических службах по более «тонкой» методологии на основе профильных данных показало, например, что ее объем в 1990–1995 гг. в среднем за год возрастал на 5%, тогда как по официальным данным – сокращался на 1,4%. Если по результатам этого расчета скорректировать отраслевые показатели, то в период до 1995 г. обнаруживается повышение производительности труда в здравоохранении вместо снижения, по официальным данным. Такого рода работа ведется и в других странах и отраслях услуг. Сопоставляя реальные процессы с их статистической картиной, эксперты склоняются к выводу, что стагнация производительности и тем более ее отрицательная динамика в условиях стремительного прогресса социальных отраслей – не что иное, как аномалия, вызванная исключительно несостоятельностью методологии и техники расчетов.

Совершенствование статистики, как и реальные факты, служат основанием для пересмотра представлений о неполноценности рассматриваемой сферы, вызванной ее хронической болезнью. Принципиально важно в этом плане статистически обоснованное заключение американских экономистов Дж.Трипплетта и Б.Босуорта в научной публикации под многозначительным заглавием «Болезнь Бомола» излечена: информационные технологии и многофакторная производительность в отраслях услуг США» и ряде других работ. К их выводам о

¹⁶⁵ Monthly Labor Review. November. 2004. P. 35.

«здоровой» основе развития сферы услуг присоединяются безусловно или с некоторыми оговорками и другие исследователи этой проблематики.¹⁶⁶ В ситуации последних десятилетий подтверждается резонное, на наш взгляд, предположение, высказанное в начале 90-х гг. известным американским ученым и признанным авторитетом в проблематике производительности З.Гриличесом о том, что «Лечение «болезни Бомола» найдено давно, но статистика это не зафиксировала; а возможно, сфера услуг вообще не была больна, просто был неисправен градусник - ее измеритель».¹⁶⁷

Динамика производительности в услугах дает ответ и на другую экономическую загадку последних лет, широко известную, как парадокс Р. Солоу: видный американский экономист заметил в конце 80-х годов, что компьютеры видны повсюду, но только не в статистике производительности.¹⁶⁸ Дальнейшие события показали, что эффект ИКТ – отнюдь не фантом, обнаруживается в значительной части в отраслях-потребителях, и наиболее отчетливо выражен в росте производительности в отраслях услуг, поглощающих основные потоки инвестиций в ИКТ.

Проблемы построения надежных индикаторов в услугах, тем не менее, не теряют остроты, и зачастую усугубляются под влиянием потока инноваций, индивидуализации и кастомизации сервиса, расширения видов и усложнения форм нематериальной продукции. Передача на расстояние и в режиме онлайн крупного массива информации, растущие возможности массового потребления услуг высокого класса, в том числе и социально-культурных, через Интернет и другие механизмы и т.п. требуют принципиально новых подходов, критериев, методов и измерителей. Множество нерешенных вопросов остается и в исследованиях производительности, касающихся не только определения и измерения продукции и затрат, но и инкорпорирования данных, полученных на микроуровне, в общехозяйственные показатели.

Таким образом, проведенные исследования приводят к выводу о «здоровой» экономической основе расширения сектора услуг. В долговременном аспекте он развивается не только на основе объективно обусловленного процесса перелива ресурсов из других секторов, но и в возрастающей степени за счет внутренних источников, внося в свою очередь все более весомый вклад в развитие всего хозяйства. Непрерывный рост занятости и приток других ресурсов в рассматриваемую сферу - результат не только и не столько низкой продуктивности рабочей силы и других факторов, сколько объективного процесса усложнения

¹⁶⁶ J.Triplett, B.Bosworth. Op.cit.; Anita Wolff "Productivity Growth in Service Industries. An Assessment of Recent Patterns and the Role of Measurement". OECD. 2003. Примечательно, что У.Бомол и в начале взрывного роста ИКТ, не отрицая их позитивного влияния на производительность, полагал, что «болезнь издержек» сохранится и в новой ситуации и приведет, в конечном счете, к торможению процесса информатизации. По его мнению, удешевление компьютеров на базе роста производительности будет сопровождаться сравнительным удорожанием софта и других услуг, поскольку они основаны на «низкопроизводительном, квази-ремесленном» труде. Повышение издержек на все виды компьютерных услуг и их дороговизна заставят предпринимателей сохранять старые методы, а не внедрять информатику. Эти ожидания не подтвердились: производительность труда в этих услугах, росла самыми высокими темпами (см.: "Services in Transition" The Impact of Information Technology on the Service Sector". Ed. by G.Faulhaber, E.Noam, R.Tesley . Univ. of Pennsylvania 1986. P. 188–189; Табл.6.4. данной главы)

¹⁶⁷ Z.Griliches Ed. "Output Measurement in the Service Sector. Studies in Income and Wealth" NBER 1992.

¹⁶⁸ The New-York Times. 1987. July 12.

потребностей и расширения спроса на услуги, сохранения и в условиях технологического прогресса высокой трудоемкости многих операций, повышения качества и разнообразия сервиса и т.д. Примечательно, что в последние 2–3 десятилетия численность занятых в рассматриваемой сфере абсолютно и относительно увеличивалась и на фоне возрастающей производительности.

Рост производительности в последние десятилетия означает усиление роли интенсивных факторов в процессе воспроизводства целого ряда отраслей, их переход от преимущественно экстенсивной его модели на стадию интенсификации. Основополагающие причины роста занятости в рассматриваемом секторе сохраняют, по всей вероятности, свое действие и в перспективе. Но его темпы, по-видимому, будут снижаться под влиянием ряда моментов – достигнутых крупных масштабов производства и занятости, повышения производительности труда в частном секторе услуг, распространения внешнего аутсорсинга в удовлетворении внутреннего спроса. Того же результата можно ожидать и от программ повышения эффективности нерыночных секторов хозяйства. В этих условиях можно ожидать усиления тенденции к ускорению динамики производительности, ее распространения на более широкий спектр услуг с позитивными воздействиями на рост и эффективность рассматриваемого сектора и всего хозяйства развитых стран.

Глава 7. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ РЫНКОВ УСЛУГ

В числе наиболее значимых новых явлений в развитии сектора услуг, как и в современной экономике, – стремительный в последние 2,5–3 десятилетия прорыв услуг на мировые рынки, поднявший наряду с другими факторами новую волну глобализации. Интеграция услуг в этот процесс придает ему новое ускорение и измерение: быстро растут число участников рынка, объемы и разнообразие внешнеэкономических операций, связей и т.д. В сферу внешнеэкономической деятельности, в соответствии с классификацией ВТО, ныне вовлечены около 160 видов услуг – от транспортных, коммуникационных, бытовых до информационных, финансовых и деловых, космических запусков, услуг здравоохранения, образования и т.д. В предлагаемой главе в контексте основных мирохозяйственных тенденций рассматриваются общие для многих услуг стимулы, направления и формы глобализации, а также специфика, результаты и противоречия этого процесса, обусловленные структурной сложностью рынков и рядом других обстоятельств.

7.1. Факторы глобализации

Одна из особенностей сектора услуг – его до последнего времени слабое в сравнении с другими секторами – аграрным и промышленным – участие во внешнеэкономическом обороте. Этот вывод касается, однако, всей совокупности услуг, поскольку целый ряд отраслей, прежде всего транспорт со времен первых кругосветных путешествий, а позднее связь и финансовые операции, глубоко интегрировались в систему внешнеэкономических отношений, образуя ее инфраструктуру, несущий каркас. Каждый технологический переворот в этих видах деятельности приводил, как правило, к очередному прорыву в развитии мировой торговли – росту ее масштабов, структурным и другим преобразованиям. Рост производства услуг и повышение его доли в общественном продукте сопровождалось расширением внешнеэкономических операций, тем не менее, на протяжении большей части прошлого века по их масштабам отрасли услуг существенно уступали материальной сфере: в 1980г., например, на отрасли услуг приходилось 10% стоимости всего экспорта, тогда как их доля в мировом ВВП составляла 56%.¹⁶⁹

В последние 2,5–3 десятилетия эта ситуация под влиянием ряда мирохозяйственных сдвигов и тенденций меняется кардинальным образом. Расширению сферы международного обмена услугами способствуют заметное снижение ранее высоких барьеров на одних рынках, их снятие на других. Но главная причина – выход в глобальное экономическое пространство целого ряда новых видов сервиса и быстрая экспансия услуг, ранее не занимавших во внешнеэкономическом обороте сколько-нибудь заметных позиций. Глобальные рынки услуг пополнились множеством новых игроков, умножились и усложнились формы реализации нематериального продукта. В основе этих изменений лежит научно-технический прогресс, в первую очередь революционный прорыв в области информационно-коммуникационных технологий. ИКТ не только трансформировали производство услуг, переводя его на современную технологическую базу, но и

¹⁶⁹ Мир на рубеже тысячелетий М.Изд. Дом НОВЫЙ ВЕК 2001г. С.572.

открыли для их производителей широкие перспективы внешнеэкономической экспансии.

Принципиально важное воздействие ИКТ на услуги в контексте глобализации реализуется по ряду направлений. Во-первых, это делокализация производства многих их видов, прежде глубоко укорененных в национальную почву. Разделение на базе новых технологий ранее одновременного процесса производства и потребления услуги создает для целого ряда традиционных видов сервиса возможность их накопления, хранения, передачи на расстояние, потребления в разных формах и в любое время, в том числе в режиме реального времени. Приобретение многими услугами мобильности во времени и пространстве придает им атрибут «торгуемости» (tradeability), ранее им не свойственный, открывая тем самым доступ на глобальные рынки. Не менее важно, во-вторых, появление и стремительный прогресс целого спектра новых услуг на базе ИКТ, в том числе и интегрированных в ИКТ-комплекс, свободно циркулирующих в мировом хозяйственном поле. Состав статей внешнеэкономического обмена значительно обогатился за счет услуг телекоммуникаций и информатики, комплекса компьютерных сервисов. Новые перспективы открылись для международного обмена услугами сферы финансов и страхования, профессиональных и деловых услуг, услуг образования, здравоохранения и т.д.

Сильнейшее ускорение глобализации рынков услуг придает Интернет, как принципиально новый и емкий канал массовой реализации множества видов сервиса. Его вклад определяется изначально транснациональной природой операций, отсутствием пространственных и временных барьеров, ограничивающих традиционные контакты участников мирового рынка. Пользователей из делового мира Интернет привлекает наличием обширной информации относительно конъюнктуры рынков, сведений о поставщиках, потребителях, стандартах, возможностью выбора контрагентов на глобальном рынке и прямых сделок с ними, виртуального участия в конкурсах, торгах и т.п. Высокие темпы расширения пользователей Мировой сети, удешевления и упрощения коммуникаций, снижение транзакционных издержек непрерывно и устойчиво повышают ее роль в развитии системы глобальных экономических отношений.

Технологические стимулы глобализации рынков услуг вряд ли дали бы высокий эффект, если бы не совпадали во многих развитых странах, начиная с 80-90-х гг. прошлого века, с институциональными преобразованиями, политикой дерегулирования, наибольшей степени, как известно, затронувшая рынки транспортных, телекоммуникационных, финансовых, торговых и ряда других услуг. Для глобализации первостепенное значение имели устранение, смягчение или упрощение государственных регламентаций на внутренних рынках в целях усиления конкуренции. Эффект разгосударствления усиливался направленностью экономической политики на либерализацию внешнеэкономических отношений в рамках отдельных государств и их объединений, в форме дву- и многосторонних соглашений. В том же русле действовали и меры, предпринятые на международном уровне – страновыми и отраслевыми организациями и объединениями, такими как ЕС, ОЭСР, НАФТА, АПЕК и т.д. Ведущую роль в глобализации рынков услуг взяла на себя Всемирная торговая организация (ВТО) особенно после принятия в 1995г. Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), нацеленного на разработку и установление общих правил игры на крайне разнородных рынках и на их систематическую и последовательную либерализацию. В деятельности ВТО проблематика рынков услуг в последние годы выходит на центральное место, и в повестку дня каждого последующего раунда переговоров участников ГАТС

включаются меры по либерализации одних рынков, унификации условий торговли на других, устранению сохраняющихся высоких барьеров и ограничений во взаимной торговле и других операциях.

Интеграция услуг в систему международных экономических отношений придает процессу глобализации новое ускорение. Его основные параметры существенно меняются под воздействием глубоких преобразований в инфраструктуре системы внешнеэкономических отношений. Переход на новые поколения техники в авиации, автомобильном и других видах транспорта, такие прорывы в системах организации и управления транспортными потоками, как переход на контейнерные перевозки, внедрение логистики, привели к резкому сокращению затрат ресурсов и времени на перемещение товарной массы. Росту товарооборота способствовало удешевление и повышение качества транспортных услуг. Воздушные перевозки утвердились не только на рынках массовых поставок скоропортящихся и сезонных грузов, но и многих других товаров благодаря их доставке своевременно и точно в срок (just-in-time); значительно возросла экономичность авто, железнодорожных и других видов грузоперевозок.

Не менее важный инфраструктурный стимул глобализации - прогресс в области коммуникаций. Непрерывное совершенствование фиксированной связи, но в первую очередь создание экономичной мобильной телефонии, Интернета стимулировали рост объемов и структурное усложнение мировой торговли, в том числе и за счет вовлечения целого ряда стран и хозяйствующих субъектов, ранее полностью или частично изолированных от магистрального движения. Широкополосные системы удаленного доступа и другие телекоммуникационные технологии обеспечивают бесперебойные и надежные контакты участников рынка, сводят к минимуму когда-то довольно жесткие пространственные и временные ограничения.

Мощный импульс глобализации придает быстрый прогресс кредитно-финансовой сферы на базе новых технологий и либерализации рынков. Множество новых продуктов, ускорение и удешевление операций, использование Мировой сети резко активизировали общий и региональные рынки капитала, финансовых, кредитных услуг, экспансию транснациональных корпораций. Следует особо подчеркнуть взаимозависимость, а часто и неотделимость технологических и экономических факторов глобализации: модернизация и развитие инфраструктуры современного уровня и качества сопровождается значительным удешевлением практически всех видов сервиса, опосредующих международный обмен.¹⁷⁰

Один из главных эффектов современной инфраструктуры международных экономических связей – рост масштабов и усложнение структуры мировых рынков на базе углубления общественного разделения труда. Сформировались технологические и экономические предпосылки для фрагментации единых производственных процессов, их дробления на отдельные дискретные операции, выполняемые специализированными, хозяйственно обособленными структурами той или иной степени самостоятельности. Разветвленная система услуг транспорта,

¹⁷⁰ За счет перехода на реактивную технику и внедрения контейнерных перевозок удельные издержки на перевозку 1 т км грузов на авиатранспорте за 1955–2004 гг. сократились почти в 2 раза. В результате значительно выросла его доля в общем объеме грузоперевозок. Расходы на морскую транспортировку 1 тонны груза снизились с 5,8 долл. в 60-годах до 16 центов в настоящее время. В США на протяжении второй половины прошлого века средний срок перемещения грузов сократился с 40 до 10 дней. Не менее впечатляющий прогресс наблюдается в сфере международного пассажирского транспорта. World Trade Report. 2008. Trade in Globalizing World. WTO. 2008. P. 84, 85.

коммуникаций, финансов, логистики, информационного обеспечения, открывает перед самостоятельным бизнесом возможность интеграции в единую цепочку создания стоимости конечного продукта. Доступ на внешние рынки получает множество новых производителей, в том числе фирмы сравнительно небольшого размера, мелкий бизнес, в прошлом жестко привязанные к местным или региональным рынкам. На этой основе опережающими темпами растут объемы реализации и доля промежуточного продукта в торговом обороте, который прежде был в значительной части представлен продуктом конечного назначения. Не менее важный результат – развертывание конкуренции в традиционно высоко монополизированных сегментах мирового хозяйства с позитивным воздействием на инновационную деятельность, поведение участников, уровень и динамику цен. По оценкам экспертов, расширение торговли промежуточной продукцией является одной из важнейших причин ускорения динамики внешней торговли и роста ее доли в мировом ВВП за 1980-2005 гг. с 36% до 55%.¹⁷¹

Воздействие услуг на систему внешнеэкономических отношений далеко не ограничивается изменением ее инфраструктуры. «Новая волна» глобализации, наблюдаемая в последние 2–3 десятилетия, во многом формируется прорывом на мировые рынки многих видов сервиса. При этом существенно меняется функциональная роль услуг: если в прошлом они в основном обслуживали потоки материального продукта, опосредуя движение товарной массы, то ныне их подавляющая часть выступает в мировом хозяйственном пространстве в качестве самостоятельных объектов международных операций. В основе этого сдвига, как отмечалось выше, лежит делокализация многих услуг, а также появление множества новых видов сервиса высокого класса, значительное снижение издержек и цен, повышение качественных характеристик.

Движение услуг на мировых рынках подчиняется общим закономерностям, но следует подчеркнуть особую роль в их экспансии процесса фрагментации производства и перехода на этой основе к новым моделям и механизмам реализации. Эта ситуация отражена в новой парадигме конкурентоспособности, согласно которой акценты в международной конкуренции смещаются с отраслевого и фирменного уровней на решение отдельных конкретных производственных задач (task) аналитического, интерактивного, познавательного и рутинного характера. К их числу относятся, например, сборка и упаковка товара, накопление и обработка информации, решение проблем управления и организации производства, маркетинга, роста производительности и т.д. Авторы этой концепции Дж.Гроссман (G.Grossman), и Э.Росси-Хансберг (E.Rossi-Hansberg) утверждают, что при сохранении фундаментального закона конкурентного преимущества границы его действия раздвигаются в результате включения отдельных, все более дробных элементов производственных процессов и операций, и каждая страна, фирма, производитель могут предложить рынку наилучшее решение той или иной конкретной задачи.¹⁷² В этой концепции отражается рост оборота промежуточного продукта и практика размещения крупной фирмой различных стадий и элементов производства в разных местах в стране и за рубежом. Применительно к рынкам услуг принципиально важно отпочкование от основной деятельности сервисных и офисных функций и задач разной степени сложности, на выполнении которых специализируются самостоятельный бизнес или подразделения компаний. Эта форма деловых отношений в услугах утверждается особенно активно, и в единые

¹⁷¹ World Economic Outlook.2007. P. 33.

¹⁷² См.Grossman,G.M. and Rossi-Hansberg, E. Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring. NBER W.P. № 12721. Cambridge. 2006.

цепочки добавленной стоимости интегрируются производители и новых, и традиционных видов сервиса.

Общехозяйственный процесс фрагментации производства вызвал к жизни новый механизм внешней торговли товарами и услугами, обозначаемый термином офшоринг (off-shoring). Он определяется как их закупки у зарубежных поставщиков, независимых фирм или филиалов и отделений собственной компании.¹⁷³ Начало этой практике на рынках услуг было положено в конце 1980-х гг. индийскими специалистами, получившими заказы от авиаперевозчика "Swissair" на составление финансовой отчетности и от мэрии Лондона – на обслуживание информационных систем. В последующие годы офшорный бизнес распространяется на многие виды деятельности – от финансовых, профессиональных и деловых услуг, логистики, телекоммуникаций до розничной торговли, гостиничного и рекреационного секторов, осваивает рынки послепродажного сервиса, медицинской диагностики, научных исследований и разработок. Поставщики услуг встраиваются в стоимостные цепочки бизнес-структур самого разного размера и отраслевой принадлежности, подключаются к сетевой организации на любом ее участке. Типичен пример крупной инженерно-строительной корпорации Bechtel: ее штаб-квартира размещена в Калифорнии, проекты строительства или реконструкции, например, для Латинской Америки могут разрабатываться в Индии, менеджмент располагается в Финляндии, страховая компания – в Лондоне, в самых разных странах закупаются другие услуги.

Офшоринг на рынках услуг распространяется быстрее, чем на продуктовых, не в последнюю очередь потому, что не требует капиталоемкой инфраструктуры – портов, автомагистралей, складов. Но по масштабам операций он намного уступает рынку товаров в основном из-за сохранения высокой степени локализации производства: в 2000 г., например, доля импорта промежуточного продукта в общих расходах на производство товаров составляла 22%, услуг – 3,4%.¹⁷⁴ В ряде услуг этот показатель был выше среднего: на транспорте и в складском хозяйстве – 9,5%, блоке компьютерных услуг – 4,4%, почтовой службе и телекоммуникациях – 4,2%, торговле – 4,1%, прочих видах делового сервиса – 3,9%. В текущем десятилетии расширение этого сегмента рынка услуг существенно ускорилось. Так, если в 2001г. его использовали только 10% крупных финансовых институтов мира, то в 2006г. – 75%, а численность персонала, занятого в этой сфере, выросла соответственно с 150 до 2700 человек.¹⁷⁵

Новые тенденции на глобальном рынке услуг обусловлены, в конечном счете, переплетением мирохозяйственных закономерностей и внутренних факторов развития этого сектора. Кроме технологических, структурных и качественных преобразований в производстве услуг и стремительного прогресса продвинутых, наукоинтенсивных и ряда традиционных видов сервиса катализатором глобализации стало и обострение проблемы реализации в развитых странах. Крупный бизнес, быстро выросший во многих отраслях услуг, под давлением конкуренции на внутренних рынках и пользуясь открывшимися возможностями,

¹⁷³ Понятие «офшоринг» (offshoring) является конкретизацией применительно к внешней торговле услугами более широкого понятия «аутсорсинг» (outsourcing). В последнее время этот термин чаще всего употребляется для характеристики торговых отношений между развитыми и развивающимися странами.

¹⁷⁴ Задача измерения масштабов и других параметров офшоринга статистикой практически не решена, и для его оценки используются преимущественно близкие по смыслу индикаторы, в частности показатели объемов и динамики промежуточного продукта.

¹⁷⁵ WTO World Trade Report. 2008 P. 102, 105, 114.

переходил к внешней экспансии в расчете на успешную реализацию конкурентных преимуществ. Сложное переплетение рассмотренных и ряда других факторов привело к углублению и ускорению общего процесса глобализации, повлияло на его динамические, структурные и качественные характеристики.

7.2. Формы реализации услуг на внешних рынках

О параметрах глобализации рынков услуг чаще всего судят по данным о трансграничной торговле, и статистика убедительно свидетельствует о непрерывном нарастании ее объемов. Мировой экспорт вырос с 755 млрд. долл. в 1990г. до 3260 млрд. долл. в 2007 г., а доля услуг в общей стоимости экспорта товаров и услуг увеличилась с 18% в 1980 г. до 23% в 1990 г. и 24% в 1999 г. В последующие годы этот показатель изменялся неравномерно: в 2003–2007 гг. снижался, в 2008г. снова возрос, составляя в среднем около 20%.¹⁷² Приведенные оценки не дают, однако, сколько-нибудь точной картины глобализации рассматриваемых рынков. Во-первых, расчет по текущим ценам (статистика динамики цен на услуги отсутствует) искажает реальные пропорции двух секторов из-за резкого вздорожания в последние годы товарной части внешнеторгового оборота, особенно энергоресурсов и первичного сырья, тогда как цены на многие услуги систематически и существенно снижались. Во-вторых, в этих данных далеко не полностью учитываются крупные и растущие объемы услуг, реализуемых в едином пакете с промышленными товарами, в частности затраты на программное обеспечение в составе расходов на машины и оборудование. Принимая во внимание эти обстоятельства, можно полагать, что в реальном измерении доля услуг в трансграничной торговле повышалась и в последнее десятилетие. Так, по данным платежного баланса, с октября 1997г. до июня 2005г. число стран-экспортеров увеличилось на рынках финансовых услуг с 26 до 61, компьютерных и информационных – с 11 до 55, страховых – с 61 до 81, услуг связи с 39 до 78 и т.д.¹⁷³

При определении позиций услуг на мировом рынке следует учитывать намного более важное обстоятельство: внешнеэкономические операции на этих рынках, как и процесс их глобализации, отнюдь не сводится к торговым сделкам. В соответствии с классификацией ГАТС поставки услуг на мировой рынок осуществляются по четырем каналам.

1. Трансграничная торговля (модель 1 - *cross-border supply*). Поставки услуг могут осуществляться через систему телекоммуникаций (телефон, факс, TV, Интернет и т.д.), а также путем пересылки документов, дисков, пленок и т.п.;

2. Потребление услуг за рубежом (модель 2 - *consumption abroad*). Типичные примеры – туризм, приобретение медицинских, образовательных и других услуг;

3. Учреждение производителем услуг коммерческого присутствия на территории других стран в форме отделений или филиалов (модель 3-*commercial presence*). Реализуется в форме прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Примеры: предоставление подразделениями инофирм широкого круга услуг – от финансовых, профессиональных и деловых до торговых, гостиничных, медицинских, образовательных и других;

4. Присутствие на территории страны зарубежных производителей – физических лиц (модель 4-*presence of natural persons*), выполняющих широкий круг сервисных операций.

¹⁷² Мир на рубеже тысячелетий. С. 167; World Trade Report 2008 P. 9.

¹⁷³ WTO Measuring Trade in Services. March 2006 P. 30.

Специфика мирового рынка услуг в последние 1,5–2 десятилетия состоит в преимущественном его расширении за счет неторговых форм реализации. Систематически и динамично нарастают их объемы, производимые в каждой из стран зарубежными производителями. Этот процесс мотивируется стремлением компаний в целях рыночной экспансии преодолеть действующие во многих услугах ограничения в трансграничной торговле, использовать локальную привязанность целого ряда производств, конкурентные преимущества, связанные с территориальной близостью к потребителю и т.д. Темпы притока иностранного капитала на рынки отраслей услуг превышают его средние показатели, их доля в накопленном фонде прямых инвестиций в мировой экономике выросла с менее 25% в начале 70-х гг. до 50% в 1990г. и до 64% в 2004г. (см. гл. 8) Ведущую роль в этом процессе играют ТНК, отраслевой состав которых в последние годы быстро диверсифицируется за счет коммерческих банков и других финансовых институтов, компьютерных, телекоммуникационных, торговых и гостиничных корпораций, аудиторского, рекламного, консалтингового бизнеса и т.д.

Последние десятилетия отмечены поистине взрывным ростом межстрановой миграции потребителей услуг. Бурно развивается туристический бизнес, действующий ныне во множестве вариантов – от экскурсионного, экологического и сельского до разного рода экстремального, образовательного и даже космического; осваиваются отдаленные и ранее не обитаемые территории, включая Арктику и Антарктику. По данным Всемирной туристической организации, число путешественников в мире выросло с 450 млн. человек в 1990 г. до 900 млн. в 2007 г. В основе динамичного расширения туризма, кроме прогресса в области инфраструктуры и снижения тарифов на услуги, рост жизненного и культурного уровня населения, изменение стиля жизни, а также интенсификация деловых связей между странами и другие причины. Вклад отрасли, насчитывающей 234 млн. работников, в мировой ВВП оценивался в 2006г. в 10,3%.¹⁷⁴ Массовый характер приобретают и такие формы экспорта услуг, как пребывание в стране иностранцев с деловыми целями, для получения образования, медицинской и юридической помощи и консультаций, а также по приглашениям (на срок до одного года они квалифицируются по международным нормам, как экспорт услуг принимающей стороной).

Мощнейший импульс глобализации придает в последнее время интенсивное трансграничное движение производителей услуг – физических лиц. Это – кумулятивный эффект технологических и социальных изменений в мировом пространстве, усиленных последствиями распада империй и страновых блоков, развитием интеграционных процессов. Масштабы трудовой миграции существенно расширяются в результате удешевления услуг транспорта, связи, информации, а также нарастания демографического кризиса в развитых странах, значительных страновых и региональных различий в оплате труда и уровне жизни и доходов населения. Рекордный приток трудовых мигрантов с начала 90-х годов наблюдается в странах с их традиционно высокой численностью – США, Канаде, Австралии, Новой Зеландии. По нарастающей он увеличивается в странах Западной Европы, включая Италию, Ирландию, Португалию, Испанию, которые в недавнем прошлом сами в те или иные периоды были крупными поставщиками рабочей силы за рубеж. По имеющимся данным, общепризнанно крайне несовершенным, чистый приток иммигрантов в развитые страны за период с 1974 по 2006 г. оценивается в 64 млн. человек, а доля трудовых мигрантов в численности населения этих стран

¹⁷⁴ M.G.Grosso, M. Leshner, E.Pinali. Services Trade Liberalization and Tourism Development. OECD Trade Policy. WP №57, 2007 P.7.

выросла с 4,4% в 1960 г. до 11,4% в 2005 г. За 1997-2007 гг. в составе рабочей силы в Италии она повысилась с 0,6 до 9,1%, Испании - с 3,0 до 16,9%, Великобритании – с 7,7 до 12,2%, США – с 12,3 до 16,3% и почти удвоилась в скандинавских странах и Ирландии. В Австралии, Швейцарии и Новой Зеландии в 2007г. иностранная рабочая сила составляла 1/4 общей численности занятых. Основную часть трудовых ресурсов – от 67 до 90% - мигранты составляют в странах Персидского Залива, а также в ряде малых стран Европы.¹⁷⁵ О масштабах и динамике трудовой миграции в последние годы можно судить по данным о денежных средствах, пересылаемых иностранными работниками в страны гражданства: их сумма, постоянно и быстро возрастающая – за 2002-2007 гг. в 1,9 раза - составила в 2006 г. 400 млрд. долл., что намного выше средств, предоставляемых ОЭСР по программам помощи развивающимся странам.¹⁷⁶

Особенность современной трудовой миграции – ее преимущественная направленность в отрасли услуг – объясняется крупными масштабами и высоким динамизмом сектора, а также демографической ситуацией в развитых странах. Спрос на иностранных работников предъявляют практически все отрасли сервиса. При этом миграционный поток резко поляризован: наибольшим спросом пользуются профессионалы и специалисты высокого класса и работники с низким уровнем образования и квалификации. Первые оседают, как правило, в высокотехнологичных отраслях, и привлечение на временную работу иностранных специалистов в области ИР, ИКТ, финансовых, профессиональных и деловых услуг, образования, медицины и т.д. приобрело, как известно, широчайший размах. В «удачной охоте на мозги» – одна из важных причин лидерства ряда развитых стран в области науки и высоких технологий.¹⁷⁷ Мигранты второй группы обычно находят рабочие места в непрестижных видах сервиса, и здесь особенно велика численность работников-нелегалов.

Практика и имеющаяся статистика свидетельствуют о высокой динамике всех вариантов внешнеэкономических операций на рынках услуг, но получить сколько-нибудь точные и обобщающие показатели и определить на их основе закономерности и специфику этого направления глобализации – дело довольно сложное по многим причинам. В их числе многообразие видов сервиса, серьезные пробелы в национальной статистике, расхождения между странами в отраслевой классификации сектора, разные способы реализации услуг на внешних рынках, а также трудность разработки методологических подходов и конкретных измерителей потоков нематериального содержания. Между тем результаты исследований, основанных на доступной статистике, рассчитанной на измерение материального продукта, нередко искажают истинное положение дел и не могут служить надежными ориентирами в разработке странами внешнеэкономической политики и в деятельности наднациональных организаций.

Актуальность построения адекватной системы показателей глобального движения услуг резко возрастает в последние 1,5 десятилетия после образования ГАТС и с активизацией в этой области других международных и региональных организаций. Разработка норм, правил, условий международного обмена услугами,

¹⁷⁵ Global Economic Prospects. Managing the New Wave of Globalization. 2007. P. 34; OECD in Figures 2009. P. 30, 31.

¹⁷⁶ WTO. World Trade Report 2008. P. 19.

¹⁷⁷ Выезд за рубеж на временную работу высокообразованных специалистов обычно трактуется как «утечка мозгов», однако ВТО квалифицирует это явление как их «циркуляцию» или даже «накопление профессионализма», поскольку профессионалы возвращаются в страну гражданства, обогащенные новым знанием и ценным опытом.

ведение переговоров невозможны без опоры на обширную и достоверную базу данных об объемах и динамике реализации услуг в целом и по разным каналам, об уровне либерализации и других характеристиках отдельных рынков и секторов, условиях доступа на рынки и т.д. Следует отметить явное оживление в последние годы работы по заполнению многочисленных лагун в этой области. Первым серьезным шагом в этом направлении стала публикация «Руководства по статистике международной торговли услугами» (MSITS), составленного группой экспертов ВТО и других международных организаций на основе согласованных международных стандартов. В нем содержатся исходные положения по использованию и рекомендации по расширению источников информации, а также методологические подходы, позволяющие более четко определить меры и ход либерализации в контексте ГАТС. Количество такого рода документов быстро увеличивается, а база данных улучшается, в частности в результате постоянного совершенствования статистики Платежного баланса (ПБ) МВФ. В расширенной версии ПБ содержится, например, детальная информация об операциях на отдельных рынках услуг, более полно представлены сведения о транзакциях граждан-нерезидентов и т.д. Больше внимание уделяется отраслям услуг и в международной статистике прямых иностранных инвестиций.

С продвижением в решении ряда статистических проблем меняются устоявшиеся представления относительно главных параметров глобализации рынков услуг. Целый ряд исследований показывает, что трансграничные операции по масштабам и динамике существенно уступают другим вариантам международного обмена услугами. В США, например, импорт компьютерных услуг в форме временного найма иностранных специалистов оценивался в 2000 г. в 3,8 млрд.долл., или вдвое превышал стоимость трансграничного импорта этих услуг. Реализация услуг зарубежными филиалами американских компаний в 1996 г. сравнялась по стоимости с трансграничным экспортом услуг, а в 2005 г. эти показатели составили соответственно 653 и 362 млрд. долл.¹⁷⁸ По расчетам экспертов ОЭСР, где такого рода исследования ведутся весьма интенсивно, выручка стран этой группы от продажи ряда услуг посредством «коммерческого присутствия» была примерно в 1,5 раза выше, чем от трансграничной реализации их аналогов.

В публикациях часто приводятся результаты расчета структуры общей стоимости поставок услуг на мировой рынок, проведенного специалистами ВТО: в начале века: доля трансграничной торговли оценивалась примерно в 28%, выручка инофирм в зарубежных странах составляла 56%, других форм – 15%. В развитых странах преобладание третьей модели (коммерческое присутствие) в общем объеме внешнеэкономических операций выражено еще сильнее. В США в тот же период ее доля в общем экспорте услуг составляла 82%, тогда как трансграничной торговли – 11%, продаж услуг зарубежным потребителям внутри страны – 7%; в Японии эти соотношения складывались соответственно как 91: 8: 1 (четвертая модель в расчете не учитывалась). Несколько ниже – на уровне 75-79% - доля третьей модели в ФРГ и Франции; при этом во Франции, стране развитого туризма, потребление услуг иностранцами превышало стоимость трансграничного экспорта услуг¹⁷⁹.

¹⁷⁸ WTO Measuring Trade in Services. March 2006. P 43; WTO International Trade Statistics 2008. P. 6

¹⁷⁹ Globalization in Services: from Measurement to Analysis. OECD Statistical Working Paper. February 2008 P. 15-17.

Проведенные исследования, несомненно, углубляют представление о количественных и структурных параметрах глобализации услуг, однако, их результаты – и это подчеркивают эксперты – носят сугубо ориентировочный характер. К тому же в них не отражаются так называемые «невидимые» сделки – межстрановые кооперационные соглашения фирм, их разного рода альянсы и партнерства по реализации совместных хозяйственных, научных и других проектов. Между тем этот, быстро прогрессирующий способ обмена нематериальными ценностями, играет все более крупную роль в циркуляции в мировом масштабе научного знания, новых технологий и инноваций, передового опыта, в том числе в организационно-управленческой сфере. Тем не менее, анализ международного обмена услугами свидетельствует о том, что главным мотором глобализации рынков услуг служат прямые иностранные инвестиции, позволяющие преодолевать основные барьеры на ее пути – территориальную привязанность многих видов сервиса и разного рода преграды на пути внешнеторгового обмена, а также перемещение за рубеж производителей и потребителей услуг. В контексте глобализации не менее важны такие стимуляторы этого процесса, как изменение структуры трансграничного потока услуг в пользу промежуточного продукта и динамичное и масштабное перемещение в мировом хозяйственном пространстве базовых факторов производства – капитала, рабочей силы, различных видов нематериальных ресурсов.

Несмотря на несомненный прогресс в разработке концептуальных и методологических подходов и в изучении практики глобального рынка услуг, в этой проблематике остается множество лагун и неопределенностей. Эксперты ВТО к числу наиболее актуальных тем для дальнейших исследований, кроме рынков энергетики, влияния на торговлю климатического фактора, относят и «важную область, затронутую лишь поверхностно – торговлю услугами». А генеральный директор ВТО Паскаль Лами отмечает: «Растет понимание фундаментального значения отраслей услуг почти во всех видах деятельности современной экономики, однако, мы существенно отстаем в нашей способности укрепить международную кооперацию в этой области».¹⁸⁰

7.3. Структурные аспекты глобализации

Сфера внешнеэкономического обмена услугами в последние два десятилетия отличается динамичными структурными сдвигами, идет перераспределение рыночных позиций, прежде довольно устойчивых, между разными видами услуг. В трансграничной торговле оно проявляется в сокращении доли традиционных статей торговли - транспорта и поездок – и быстрой экспансии группы так называемых «прочих» услуг (см. табл.7.1.)

¹⁸⁰ WTO. World Trade Report 2007. P. V-VI. WTO World Trade Report. 2008. P. 10.

Таблица 7.1. Структура мирового экспорта коммерческих услуг (млрд. долл. и %)

Виды услуг	1990г. %	2000г. %	2007г.		Среднегодовой темп прироста 2000-2007гг.(%)
			млрд.долл	%	
Всего	100	100	3 260	100	12
Транспорт	28,1	23,3	742	22,8	11
Поездки*	34,0	32,1	862	26,4	9
Прочие виды услуг	37,9	44,6	1 655	50,8	14

* Включены туристические услуги, посещение страны иностранными гражданами с деловыми целями, для получения образования, медицинской помощи и других услуг, а также по приглашениям (на срок до одного года).

Источники: WTO. International Trade Statistics 2008. P. 109.

Из приведенных данных следует, что динамика трансграничной торговли услугами определялась в рассматриваемый период блоком «прочих услуг», доля которого в мировом экспорте услуг в 2008 г. превысила половину. В этой группе объединяются самые разнородные виды деятельности – от инженерно-строительных, бухгалтерских и аудита до финансовых, информационных, консалтинга и культурно-развлекательных.

Важно подчеркнуть, что сокращение позиций традиционных видов услуг происходит при абсолютном росте их объемов. Так, туризм, несмотря на целый ряд внешних негативных воздействий, таких как терроризм, социальные конфликты, природные аномалии, остается крупной статьёй международной торговли благодаря расширению круга стран-поставщиков и появлению многих его новых видов. Высок или увеличивается удельный вес этой статьи в экспорте услуг в Испании, Германии, Австрии, Греции и других; состав ведущих экспортеров успешно дополняют в последние годы Китай, Австралия, Турция, Египет, Таиланд, Малайзия, Мексика и ряд других.¹⁸¹ На рынках транспортных услуг стабильно растут стоимостные объемы железнодорожных перевозок и повышается доля морского транспорта. Крупные позиции занимает авиатранспорт, но его динамика неустойчива вследствие резких перепадов цен на авиатопливо и сравнительно более высоких рисков, связанных с терроризмом и рядом других обстоятельств.

Расширение позиций группы «прочих» услуг в трансграничной торговле – явление универсальное, хотя по странам ее структурные позиции различаются довольно существенно. В суммарном экспорте услуг развитых государств доля этой статьи превышает среднемировой уровень и в 2005 г. составляла в США, странах ЕС (27), Германии и Японии 56-57%. Несколько выпадают из этого единообразия Франция и Великобритания, где этот показатель равнялся соответственно 40% и 69%. Но первые места занимают Ирландия и Индия, где на эти услуги приходится соответственно 87 и 73% общей стоимости экспорта коммерческих услуг. Основные поставщики «прочих услуг» - страны Северной Америки, Европы, Азии, тогда как в Южной и Центральной Америке и Африке около

¹⁸¹ International Trade Statistics 2007. P. 124.

половины экспортной выручки поступает от туризма, а в странах СНГ почти столько же приходится на экспорт транспортных услуг.¹⁸²

Динамичная группа «прочих услуг» развивается при заметных различиях суботраслей по объемам и темпам роста. Но ее движущим ядром являются услуги высокого класса, преимущественно наукоинтенсивные, наиболее востребованные современной экономикой и ставшие благодаря ИКТ крупной статьей внешнеторгового обмена (см. табл. 7.2.) Высокими темпами растут поставки компьютерных и информационных услуг, рынки финансового и страхового сервиса. Но центральное место в структуре этих услуг занимает профессиональный и деловой сервис, интенсивно растающий в мировые торговые потоки. Систематически улучшаются структурные позиции услуг менеджмента, маркетинга и рекламы, консалтинга разного профиля, по связям с общественностью, а также юридических, аудиторских и т.д. Особенно высокой динамикой отличается торговый обмен в сфере ИР.

Таблица 7.2. Динамика и структура мирового экспорта прочих видов коммерческих услуг (млрд. долл. США и %)

Вид услуг	2000–2005 гг. Среднегодовой темп прироста (%)	Мировой экспорт 2005г.	
		млрд.долл.	%
Прочие услуги В том числе:	12	1190	100
Услуги связи	11	55	4,6
Строительные	11	50	4,2
Страхование	14	50	4,2
Финансовые	12	170	14,3
Компьютерные и информационные	17	105	8,8
Платежи за использование патентов и лицензий	11	135	11,3
Прочие профессиональные и деловые услуги*)	13	595	49,9
Персональные, рекреационные, сферы культуры	7	35	2,8

*) Включены юридические, аудит, бухгалтерские, услуги маркетинга, рекламы, менеджмента, пиар, архитектурные, послепродажное технологическое обслуживание, услуги аграрному сектору и ряд других.

Составлено по: WTO International Trade Statistics 2007. P.113-149; Globalization in Services: From Measurement to Analysis. OECD Statistics Working Paper. Feb. 2008. P. 25.

Структурный сдвиг в направлении услуг высокого научно-технологического уровня и качества свойственен и другим формам международного обмена. Доля

¹⁸² WTO Measuring Trade in Services. March 2006 P. 40; Globalisation in Services: from Measurement to Analysis. OECD Statistical Working Paper. P. 25.

наукоемких и высокотехнологичных видов сервиса в накопленном фонде прямых зарубежных инвестиций за период с 1990 по 2004г. в развитых странах выросла с 26 до 45%, в развивающихся – с 33 до 42%.¹⁸³ ПИИ направляются преимущественно в перспективные и высоко прибыльные сферы - финансов и страхования, ИКТ-услуг, консалтинга и других видов профессионального сервиса, образования и здравоохранения. Агрессивная стратегия бизнеса по завоеванию зарубежных рынков, основанная на органическом росте и широкой практике слияний и поглощений, принесла свои плоды: в число ТНК глобального уровня, прежде представленных в значительной части промышленными компаниями, сегодня наряду с банковскими и торговыми гигантами входят мировые лидеры в области информатики и компьютерных услуг, аудита и консалтинга, медиа- и рекламного бизнеса, гостиничных и туристических услуг и т.д.

Потребление за рубежом услуг более высокого класса становится одним из главных мотивов междоународного перемещения населения. Скачкообразно растет и оценивается примерно в 10 млн. численность студентов, получающих образование в зарубежных вузах.¹⁸⁴ Интенсивно развивается международный обмен профессионалами высокого класса, специалистами, работающими на передовых рубежах науки и ее хозяйственной реализации.

Специфика глобального рынка услуг состоит в четко выраженной страновой асимметрии – высокой концентрации основных торговых, инвестиционных и других потоков в границах развитых государств. Но в последние 1,5–2 десятилетия и в рассматриваемой сфере в полной мере проявляется общая мирохозяйственная закономерность – смещение структурных пропорций в пользу стран развивающихся и с транзитной экономикой. Массированный прорыв в глобальное хозяйственное пространство множества агрессивных «новичков» из этих государств приводит на целом ряде рынков к заметному смягчению сильнейшего прежде структурного дисбаланса. О соотношении отдельных стран и континентов в трансграничной торговле можно судить по данным табл.7.3.

¹⁸³ IMF. World Economic Outlook Oct. 2007. P.156.

¹⁸⁴ Русский Newsweek. 2008. 09.09–14.09. С. 49.

Таблица 7.3.Позиции регионов и стран в трансграничной торговле услугами (млрд. долл. и %)

Регион и страна	Экспорт			Импорт		
	1990г. %	2007г.		1990 г. %	2007г.	
		млрд. долл.	%		млрд. долл.	%
Всего	100	3 260	100	100	3060	100
В том числе:						
Сев. Америка	20,0	533	16,3	15,4	440	14,4
США	17,0	454	13,9	12,1	336	11,0
Лат. Америка	2,9	93	2,9	4,3	97	3,2
Бразилия	0,5	23	0,7	0,8	34	1,1
Европа	53,2	1662	51,0	45,3	1434	46,9
Евросоюз *)	47,3	1512	46,3	41,7	1337	43,7
Великобритания	6,9	263	8,1	5,5	193	6,3
Германия	6,5	197	6,0	9,8	245	8,0
Франция	8,5	130	4,0	6,2	120	3,9
Африка	2,4	84	2,6	3,3	97	3,2
Египет	0,6	18	0,6	0,4	12	0,4
ЮАР	0,4	13	0,4	0,5	16	0,5
Средний Восток	...	79	2,4	...	125	4,1
Израиль	0,6	21	0,6	0,7?	18	0,6
Азия	16,8	745	21,1	22,0	778	25,4
Япония	5,3	136	4,2	10,4	157	5,1
Китай	0,7	127	3,9	0,5	129	4,2
Индия	0,6	86	2,6	0,5	78	2,5
Страны СНГ	...	64	2,0	...	90	2,9
Россия	...	38	1,2	1,5	57	1,9

*) Данные за 1990 г. по 15, за 2007 г.- по 27 странам ЕС.

Источник: составлено по: WTO International Trade Statistics 2005. Р. 39; WTO World Trade Report 2008. Р. 12.

За период, указанный в табл.7.3., удельный вес стран развивающихся и с транзитной экономикой в стоимости мирового экспорта коммерческих услуг вырос примерно с 20 до 30% при намного более стабильной доле в импорте. Их успех на крупных рынках строительных, транспортных, туристических услуг связан в основном с использованием традиционных конкурентных преимуществ - низкой стоимости рабочей силы, наделенности природным и ресурсным богатством. На рынке поездок, прежде всего туризма, за период 2000–2006 гг. удельный вес азиатских государств – увеличился с 18 до 21%, африканских – с 3,1 до 4,3%, тогда как стран Северной Америки - сократился с 24 до 18%. Заметно, хотя и с низкого исходного уровня, улучшили позиции страны СНГ, но положение других континентов и стран оставалось стабильными или даже ухудшалось.¹⁸⁵

¹⁸⁵ WTO International Trade Statistics, 2007 Р. 123.

Но главная причина структурного сдвига – выход на внешние рынки поставщиков из развивающихся стран с вполне конкурентоспособными видами сервиса, преимущественно наукоинтенсивными. Их конкурентные преимущества – результат удачного сочетания традиционных факторов и грамотного использования новых технологических, организационных и других возможностей. Опираясь на более дешевую рабочую силу и имеющийся контингент образованных работников, новые игроки осваивают передовые технологии, включая Интернет, внедряют новые бизнес-модели. Их экспансию поддерживает государство мерами налоговой, кредитной, внешнеэкономической политики и т.д. Новые поставщики услуг, действуя самостоятельно или интегрируясь в международные системы и сети, в цепочки добавленной стоимости посредством офшоринга и других механизмов, заметно теснят на целом ряде рынков признанных лидеров. Особенно успешно они осваивают рынки компьютерного программирования, информационных, профессиональных, деловых и финансовых услуг, здравоохранения и т.д.

Рассмотренная структурная тенденция формируется в ходе разнонаправленных изменений рыночных позиций ряда крупных стран и их объединений. Наиболее успешна экспансия азиатских стран: им удалось потеснить ведущего экспортера – США, а также Францию и Японию. Страны ЕС демонстрируют сравнительную устойчивость, но это результат не столько их высокой конкурентоспособности, сколько экстенсивного фактора – выхода на мировой рынок стран-новичков из Восточной Европы, взявших курс на постиндустриальное развитие и построение экономики услуг. На общем неблагоприятном для большинства стран «старой» Европы фоне в лучшую сторону выделяется Великобритания, значительно сократившая за эти годы отставание от рыночного лидера – США. Но в бесспорном выигрыше оказались Индия, Китай, а также ряд других развивающихся стран – Малайзия, Таиланд, Мексика, Египет, Бразилия. Группа стран Юго-Восточной Азии по удельному весу в торговых операциях быстро приближается к Северной Америке, а доля 12 ведущих стран-экспортеров в стоимости экспорта услуг всех развивающихся стран выросла с 66% в 1998 г. до 71% в 2003г.¹⁸⁶

Структурные подвижки особенно рельефно выражены на мировом рынке компьютерных и информационных услуг, где за 2000-2006гг. удельный вес стран Северной Америки в стоимости мирового экспорта сократился с 19 до 11%, европейских – увеличился с 54 до 58%, стран Азии – с 15 до 24%. В группу лидеров вошла Индия, в короткие сроки создавшая крупнейшую в мире базу офшоринга. Ее доля в мировом экспорте этих услуг к середине текущего десятилетия выросла до 17%, что более, чем вдвое, выше показателя США. На Индию приходится до 70% стоимости поставок рассматриваемых услуг из стран Азии. Но ее господству в этом регионе реально угрожает Китай: захватив 20% азиатского рынка, он увеличивает экспорт ежегодно на 30 - 40% и в 2010г. рассчитывает на его удвоение. В группу ведущих игроков энергично вторгаются Малайзия, за 3 года увеличившая экспорт более, чем в 2 раза, а также Сингапур, Гонконг и ряд других стран.¹⁸⁷ На мировых финансовых рынках многолетнему господству Лондона реально угрожает совокупная мощь Гонконга, Дубая, которые стали главными финансовыми площадками для экономик азиатского региона, а также следующие их примеру Сингапур, Бомбей, Шанхай и ряд других центров.

¹⁸⁶ South-South Service Trade. P.15

¹⁸⁷ Ibid. P. 114–116, 141; .WTO International Trade Statistics 2008. P. 145

Агрессивная рыночная экспансия бизнеса развивающихся стран дает впечатляющие результаты. Их компании широко представлены в списке 100 новых игроков на глобальном рынке, ежегодно составляемом Бостонской консалтинговой группой: в 2008 г. в него вошли 41 компания из Китая, 17 – из Индии, 13 представляют Бразилию, 7 – Мексику. Примечательно, что 49 фирм из сотни «новых претендентов» относятся к услугам, и здесь особенно сильны позиции производителей бурно растущих информационных и финансовых сервисов.¹⁸⁸

Сдвиг в пользу развивающихся стран прослеживается во всех сегментах системы внешнеэкономических связей на рынках услуг. Их экономика, неизменно привлекающая растущие объемы ПИИ из развитого мира, в последние 2-3 десятилетия стала ареной масштабного наступления ТНК телекоммуникаций, торговых, финансовых, гостиничных, информационных и других услуг. В то же время весьма примечателен разворот в движении потоков капитала: их традиционная односторонняя направленность из развитых стран в развивающиеся все заметнее дополняется обратным процессом. В последние годы крупные объемы ПИИ идут из развивающихся стран в развитую экономику, активно действуют их инвесторы на рынке слияний и поглощений активов. Разразившийся глобальный финансовый кризис благоприятствует широкомасштабной скупке капиталом этих стран упавших в цене активов США и других развитых государств.

Еще более весомо представлены развивающиеся и транзитные страны в международном перемещении потребителей услуг. Поступления от экспорта туристических услуг ныне составляют главную доходную статью платежного баланса в 40 странах. Значительным усложнением географических потоков, как отмечалось выше, сопровождается взлет трудовой миграции. Интеграционный процесс в Европе породил мощный приток рабочей силы из Польши, Румынии, Словакии и других стран в государства с более высоким уровнем жизни и общего развития. В последнее время заметно меняются позиции экспортеров на рынке образовательных услуг. Приносит плоды крупномасштабное инвестирование в эту сферу стран с развивающимися рынками: их вузы, предлагая образовательный продукт высокого качества, все более успешно конкурируют с общепризнанными лидерами в привлечении учащихся, нередко и из развитых государств. В Китае за последние 6 лет число иностранных студентов выросло более, чем в 3 раза; в Сингапур ежегодно приезжают 700 тыс. студентов из других стран, включая США и Японию. Действенные, если не агрессивные, меры по привлечению иностранцев предпринимают Австралия, Новая Зеландия, страны Аравийского полуострова.¹⁸⁹

На рынках услуг в полной мере проявляется и такая отличительная черта современного этапа глобализации, как укрепление внешнеэкономических связей в границах развивающегося мира. В их орбиту вовлекаются новые страны, растут объемы операций между традиционными партнерами. И здесь лидируют поставщики компьютерных, информационных, профессиональных и деловых услуг, направляющие свой продукт на внутренние рынки стран примерно того же или более низкого уровня развития. Так, провайдеры мобильной связи из Кувейта завоевывают рынки стран Южной Африки и особенно Среднего Востока: за 5 лет численность их клиентов выросла здесь в 4 раза и в 2006 г. достигла 67 млн. человек.¹⁹⁰ Нарастают прямые инвестиции из Китая, Бразилии, ЮАР, Индии в сравнительно бедные страны Африки, Латинской Америки и Азии. Экспансия стран-лидеров реализуется главным образом путем слияний и поглощений активов

¹⁸⁸ Эксперт. 2008. № 40. С. 58.

¹⁸⁹ Русский Newsweek 2008. 08.09–14.08.09 С. 50.

¹⁹⁰ WTO. International Trade Statistics. 2007. P. 114.

местного бизнеса. Крупномасштабную операцию такого рода произвела, например, китайская компания China Mobile, купив пакистанского оператора мобильной связи и создав на этой основе первый международный бренд Zong; в ее планах дальнейшее наступление на рынки развивающихся стран.

В том же направлении меняется и география трудовой миграции. Ее традиционный маршрут – Юг-Север – ныне все более весомо дополняется перемещением работников из Юго-Восточной Азии и Центральной Африки в страны Персидского залива и Северной Африки. Кроме социально-экономических и демографических причин это движение связано с расширением межгосударственного сотрудничества в решении критических хозяйственных и социальных проблем. Медицинский персонал из Китая, Кубы, Ганы и Индии работает, например, на условиях временных контрактов в ряде стран Африки, Латинской Америки, восточного Средиземноморья, испытывающих острейшую нужду в медицинских кадрах вообще и в специалистах высокой квалификации в особенности. Укрепляется взаимодействие в образовательной сфере, как и в области обмена работниками других профессий. Усиление миграции в рамках развивающегося мира обусловлено и повышением в последние годы барьеров на ее пути в развитые страны. Однако, укреплению экономических связей в этом рыночном сегменте серьезно противодействуют узость внутренних рынков во многих странах и сильное конкурентное давление со стороны поставщиков из развитого мира. Многие экспортеры услуг и капитала вынуждены, поэтому, довольствоваться сравнительно более доступными рынками своего региона – латиноамериканские работают в странах этого континента, поставщики из Египта и ЮАР – преимущественно в африканских государствах и т.д.

Несмотря на впечатляющие сдвиги на рынках услуг, процесс их глобализации развивается весьма неравномерно. Новые игроки из стран Юго-Восточной Азии, Океании ощутимо теснят «старожилов» на традиционных и новых площадках, но современная волна глобализации крайне слабо затрагивает большинство стран африканского континента и многие государства Латинской Америки. Изменение позиций развитых и развивающихся стран на ряде рынков, также не устраняет исторически сложившийся общий дисбаланс их рыночной мощи. Число стран-новичков, осуществляющих мощную экспансию, невелико, и за небольшим исключением их наступление не является фронтальным, нацелено преимущественно на отдельные рынки или их сегменты. Общую стратегию развития и параметры крупных и перспективных рынков по-прежнему задает группа государств-лидеров – США, Великобритания, Германия, Франция, Япония. Устойчивость многолетнего расклада сил подкрепляется, как уже отмечалось, и структурным фактором, интеграцией в глобальный мир стран Восточной Европы и Центральной Азии – Польши, Чехии, Хорватии, прибалтийских и ряда других. Занимая по ключевым индикаторам промежуточное положение между развитыми и развивающимися странами, они уверенно эволюционируют в сторону первых и, опираясь на динамичный рост сектора услуг и используя выгоды интеграции, довольно быстро подтягиваются на ряде рынков к среднемировым ориентирам и даже к лидерам. Включение этой группы стран, на наш взгляд, вполне оправданное, в состав развитого сегмента глобальной экономики приводит к выводу о сохранении им крупного запаса прочности на мировом рынке услуг и в условиях стремительных преобразований в последние десятилетия (см. табл.7.4.)

Таблица 7.4. Структура мирового экспорта услуг (2005г. %)

Вид услуг	Разви- тые страны	США	Япо- ния	ЕС (27)	Вели- кобри- тания	Герма- ния	Развива- ющиеся страны	КНР	Ин- дия
Всего	81	15	4	47	8	6	19	3	2
Транспорт	82	12	7	43	6	7	18	3	1
Поездки	71	15	2	43	5	4	29	4	1
Прочие Услуги	86	16	5	51	11	7	14	2	1
Связь	76	9	1	55	10	6	24	1	3
Строительные	78	1	16	57	2	16	22	6	1
Страхование	87	13	2	50	6	4	13	1	2
Финансовые	98	20	3	59	26	4	2	0	0
Компьютерные	73	7	1	58	11	8	27	2	18
Продажа патентов лицензий	98	46	14	31	11	5	2	0	0
Прочие виды профессио- нальных и деловых услуг	85	11	5	51	10	8	15	4	1
Услуги сферы культуры	86	32	0	42	11	2	14	0	0
Услуги гос. сектора	82	34	4	31	6	10	18	1	1

Источник: составлено по: Globalizing in Service: From Measurement to Analysis. OECD Statistics Working Paper. P. 25.

Следует отметить и перераспределение сил и в группе развитых стран. Более благополучна по указанным выше причинам ситуация в странах ЕС. Позиции США явно ослабевают, тем не менее, страна по-прежнему лидирует на многих рынках. По доле в мировом экспорте коммерческих услуг она в 1,5 – 3,5 раза превосходит ближайших конкурентов при неизменно крупных размерах положительного сальдо по этой статье в Платежном балансе.¹⁹¹ Еще более важное обстоятельство – сохранение, если не усиление, первенства США по разнообразию, технологическому уровню и качеству поставляемых услуг, доле их наукоемких видов в торговом обороте, а в конечном итоге – по уровню конкурентоспособности. Например, на долю США в платежах за использование патентов и лицензий в 2006 г. приходилось 41%, тогда как ЕС – 33%, Японии – 13%.¹⁹² Ее лидерство – совокупный результат высокого уровня развития сектора услуг, крупного, дифференцированного и конкурентного внутреннего рынка, первенства в освоении новейших технологий и других направлений научного знания, общего движения экономики и общества в русле постиндустриального развития. Но столь же очевидно, что под натиском энергичных конкурентов США, как и другим развитым странам, все труднее удерживать завоеванные позиции на глобальных рынках. В

¹⁹¹ В 2007 г. сальдо торгового баланса по услугам составляло (млрд. долл.) : в США +120, Великобритании +79, Франции +12, Германии - 45, Японии - 22. (WTO International Trade Statistics 2008. P.14.)

¹⁹² Ibid. P. 120. США по-прежнему принадлежит более половины мировых брендов, ЕС – одна треть; ведущие игроки развивающихся стран пока преуспели только в создании фирменных марок национального уровня (Время новостей 2009. 3.03.)

2007г. на седьмое место после шестерки лидеров по объемам экспорта коммерческих услуг вышел Китай, лишь незначительно уступая Японии, вслед за которой идет Индия.¹⁹³

Российские услуги представлены на глобальном рынке более, чем скромно. Велико отставание страны по объемам трансграничной торговли: по доле в мировом экспорте услуг – 1,2% – она уступает не только развитым государствам, но и Китаю – 3,7% и Индии – 2,7%. На коммерческие услуги в 2007г. приходилось 9% общей стоимости российского экспорта против 28% в США, 38% в Великобритании и среднемирового показателя, равного 19%. Импорт услуг по стоимости устойчиво превышает экспорт.¹⁹⁴ В то же время страна располагает крупным потенциалом для успешного выхода на мировой рынок: уже сегодня конкурентоспособны такие виды сервиса, как компьютерное программирование, запуск космических аппаратов, инженерно-строительный бизнес. Благоприятны перспективы услуг туризма, сфер образования, культуры и других видов деятельности. Но масштабная интеграция российских производителей в глобальное пространство невозможна без создания базовых условий – опережающего развития сектора услуг, его подтягивания к мировому уровню, повышения внимания к рассматриваемой сфере во внешнеэкономической политике государства, присоединение страны к ВТО и т.д.

7.4.Эффекты глобализации рынков

Глобальный рынок услуг в целом идет по пути, пройденному рынком товаров, подчиняется общим закономерностям, сталкивается в основном с теми же проблемами. Но специфика производства и другие моменты определяют ряд расхождений в характеристиках этих рынков. В отличие от производства товаров услуги резко различаются по степени их вовлеченности во внешнеэкономический оборот. Как отмечалось выше, издавна и глубоко вросли в глобальное пространство транспорт, связь; в последние 2–3 десятилетия в его ткань интенсивно вплетаются финансовые, телекоммуникации, информационные и многие другие услуги. В крупную статью международного обмена вырос профессиональный и деловой сервис, прежде всего наукоинтенсивный; быстро глобализируются рынки масс медиа, образовательных, медицинских и других услуг. Намного слабее представлены на мировом рынке услуги, более глубоко укорененные в национальную почву – бытовые, ряд социально-культурных, юридические, рекреационные.

По степени глобализации рассматриваемый сектор, несмотря на впечатляющий прогресс, существенно уступает материальной сфере. В 2006 г. экспорт услуг оценивался в 6% мирового ВВП, тогда как товаров – в 25%.¹⁹⁵ Кроме сохраняющейся сильной локальной привязанности многих видов сервиса этот разрыв связан со спецификой хозяйственной среды – сравнительно высоким уровнем ограничений экономической свободы. Возведение регулятивных барьеров в одних случаях мотивируется свойственной многим услугам информационной асимметрией и необходимостью защиты потребителей от монополизма, обмана,

¹⁹³ World Trade Report 2008. P.12.

¹⁹⁴ WTO International Trade Statistics. 2008. P.11,12, 14. Отставание России по этим показателям связано как с низким уровнем развития сектора услуг, так и с ценовым фактором – высокими ценами на первичные ресурсы, преобладающие в структуре экспорта.

¹⁹⁵ WTO. International Trade Statistics. 2008. P. 30.

мошенничества производителей, соблюдения прав личности, в других – интересами национальной безопасности, сохранения национальной и культурной идентичности и т.д. При этом меры по ограждению внутренних рынков весьма разнообразны. Общеприняты системы лицензирования, сертификации, аккредитации участников рынка, требования подтверждения образовательного и квалификационного статуса производителей и работников; действуют разного рода технологические стандарты, административные ограничения на трансграничное перемещение рабочей силы и потребителей услуг и т.д. Довольно жестко регулируются прямые инвестиции: практикуются квоты на присутствие иностранного капитала на тех или иных рынках, лимитируется участие иностранной рабочей силы в совместных предприятиях и программах, действуют особые правила репатриации прибыли, ограничения по срокам работы в отрасли или стране, по участию иностранцев в органах управления совместных структур и т.д. В последние годы ужесточаются меры по ограничению и упорядочению трудовой миграции.

Сложность регулятивного ландшафта глобального рынка услуг усугубляется сравнительно высокой степенью государственного участия или регулирования в ряде крупных отраслей, хотя и при заметных различиях по странам в их масштабах, формах и механизмах. Точно также существенны расхождения между странами в базовых принципах и практике организации производства услуг, хозяйственном законодательстве. Даже на рынках ЕС, несмотря на несомненное продвижение в направлении унификации институтов и экономической политики, на рынках услуг сохраняется множество перегородок, и в отличие от товарных рынков, они пока далеки от либерализации. Общеввропейские нормы и стандарты вводятся в последнее время очень активно, но соответствующие документы, в частности Директива 2006 г. о развитии внутреннего рынка услуг, как и ряд других, реализуются, по свидетельству экспертов, медленно и далеко не полностью.

В сложных системах регламентации, сравнительно сильных монопольных тенденциях и соответственно слабой конкуренции, высоких входных барьерах для производителей многие авторитетные исследователи видят главные препятствия для развития отраслей услуг, и их интеграции в мировое хозяйственное пространство. Общий эффект от устранения торговых барьеров, остающихся после Уругвайского раунда переговоров, оценивается в 260 млрд. долл. в год, при этом для аграрного рынка он составляет примерно 50 млрд. долл., для рынка товаров обрабатывающей промышленности – 80 млрд.долл., и наибольший выигрыш – 130 млрд.долл. – ожидается от либерализации рынка услуг.¹⁹⁶ Соответствующие программы выдвинулись, поэтому, во многих странах и их объединениях в ряд первоочередных целей экономической политики и занимают центральное место в деятельности ГАТС. Его приоритетами неизменно остаются снижение многочисленных и разнообразных барьеров в торговле услугами и установление общих правил игры на крайне разнородных рынках.

На фоне интеграции отраслей услуг в мировое хозяйственное пространство полнее и точнее проявляются плюсы и минусы общего процесса глобализации, что придает научной и общественной дискуссии по этой проблематике дополнительную остроту. Аргументы в пользу глобализации рынков услуг примерно те же, что у сторонников глобализации товарных рынков: оптимизация аллокации ресурсов в рамках мирового хозяйства, их более эффективное использование на базе углубления общественного разделения труда, повышение на этой основе темпов экономического роста и продуктивности. Под давлением глобальной конкуренции активизируется по ряду стратегически важных направлений мировое развитие:

¹⁹⁶ The Case for Open Service Markets. OECD. 2003. P. 1.

интенсифицируются обмен нематериальными ценностями, международное движение факторов производства, межстрановая диффузия технологических и организационно-управленческих и других инноваций. Эксперты подчеркивают особую роль персональных контактов, свойственных многим услугам, в распространении в границах мира научного знания, инноваций, передового производственного опыта и т.п. В числе несомненных общественных выгод – высокий потребительский эффект за счет расширения возможностей выбора услуг, появления их новых видов, снижения цен, повышения качества сервиса и культуры потребления.

Глобализация рынков услуг вносит вклад в общегуманитарный прогресс: массовый потребитель получает доступ к высококачественным услугам образования, здравоохранения, культуры, рекреации; создаются условия для повышения уровня и качества жизни населения; взаимообогащения традиций и культур разных народов, изживания враждебности и недоверия в повседневной жизни и международных отношениях и т.д. К плюсам глобализации услуг, в своем большинстве не относящимся к «грязным» производствам, добавляется и безопасность их поставок для природной среды стран-импортеров. Но ее неоспоримый и наиболее значимый мирохозяйственный результат – скачок ряда развивающихся стран на пути догоняющего развития: одни резко сокращают отставание от развитого мира по ключевым экономическим показателям, другие более тесно встраиваются в общее глобальное пространство, третьи выходят на передовые рубежи на крупных и перспективных рынках.

Но нельзя не видеть негативные стороны глобализации рынков услуг, которые обостряют накопившиеся проблемы и порождают новые критические ситуации. В развитых странах, прежде всего в США и Великобритании, серьезную озабоченность вызывает с конца 90-х гг. перспектива «десервисизации» экономики вследствие передислокации в зарубежные страны растущих объемов производства услуг, в первую очередь высокотрудоемких и наукоинтенсивных. Ряд экспертов и представителей общественности видит в этом прямую угрозу экономике и рынку труда ведущих стран-экспортеров: если сокращение рабочих мест в индустрии вследствие аутсорсинга перекрывалось их ростом в услугах, то в действующей экономике, где на долю этой сферы приходится 70-80% общей занятости, возможность такого маневра резко сокращается либо сводится к нулю.

Развернувшиеся исследования на основе имеющихся данных, впрочем, весьма недостоверных, приводят к неоднозначным выводам. Большинство работ по США свидетельствует о практически незаметном эффекте офшоринга, тогда как в Великобритании в ряде услуг отмечалось снижение занятости. Выяснилось, что негативное влияние передислокации рабочих мест на ту или иную отрасль обратно пропорционально ее масштабам, и намного слабее выражено в странах с более свободным, гибким и мобильным рынком труда. На макроуровне потеря рабочих мест в результате офшоринга не была значительной, а сектор услуг в большинстве развитых стран оставался основным источником новых рабочих мест, которые компенсировали ликвидацию других по всей совокупности причин.

Результаты анализа обобщены в следующем заключении: «Годовые темпы прироста (операций по офшорингу- Л.Д.) сами по себе могут выглядеть крайне впечатляюще, но в сравнении с масштабами притока и оттока на рынках рабочей силы, как и с общим объемом торговли услугами, они намного скромнее».¹⁹⁷ Те же

¹⁹⁷ Там же P. 266; ECO/WKP (2007)21 "The Internationalization of Production, International Outsourcing and Employment in the OECD" by M.Molnar, N.Pain, D.Taglioni P. 26,27,49.

Действительно, трансграничные поставки информационных и деловых услуг по офшорингу

исследования показали, что возможные потери для рынка труда перекрывались немалыми выгодами для экономики. В США, по имеющимся расчетам, расходы производителей при закупке услуг по офшорингу снижались на 40-60%, а темп прироста ВВП в период 1995–2002 гг. в отсутствии такой возможности каждый год был бы ниже на 0,3%. В обрабатывающей промышленности в период с 1992 по 2000 г. этот источник поставок услуг обеспечил 11% роста производительности труда, поставок товаров – 5%. Компании ФРГ, по данным McKinsey Global Institute, экономят 52 цента на каждом евро, затраченном на закупки услуг у зарубежных поставщиков.¹⁹⁸ Отмечается и роль дешевого импорта в ускорении реструктуризации производства: передавая на офшоринг многие рутинные, стандартизированные операции, бизнес получает возможность концентрироваться на решении более сложных проблем, инновационных разработках, требующих от работников высокого профессионализма и творческого подхода.

В остройшую глобальную проблему в последние годы вырастает трудовая миграция. Объективно обусловленный рост ее масштабов имеет довольно неприглядную обратную сторону: наплыв легальных мигрантов приводит к серьезным осложнениям в принимающих странах. Не удовлетворенные условиями работы и жизни, они предъявляют бизнесу, государству и обществу экономические и социальные требования, организуют протестные акции той или иной степени жесткости. В свою очередь и в западном обществе зреет недовольство неспособностью или нежеланием мигрантов воспринять новые для них жизненный уклад, систему ценностей, культурные традиции и устои, отказаться от обычаев и привычек, в новой среде обитания неприемлемых. В условиях растущих бюджетных ограничений негативную реакцию у местного населения вызывает дополнительная нагрузка на услуги социальной сферы. Все это омрачает социальный климат, приводит к обострению межэтнических противоречий, росту экстремистских настроений и действий с одной стороны, ксенофобии и расизма, с другой.

Настоящим бедствием для многих стран становится в последние годы неконтролируемый приток нелегальных мигрантов, особенно массированный из Африки в страны Средиземноморья, из Латинской Америки в северном направлении, переселенцев с Юга и Востока – в Западную Европу. Их миграция сопряжена с особенно тяжелыми последствиями гуманитарного, социального и экономического характера. Нелегальный статус обрекает переселенцев на бесправное и жалкое существование, которое усугубляется незнанием языка, низким образованием, отсутствием квалификации. Использование их, как правило, низкооплачиваемого труда приводит к искажению рыночных механизмов, прежде всего параметров рынка рабочей силы, оказывает неоднозначное воздействие на общехозяйственные показатели.

Проблема иммиграции выходит сегодня в центр общественной жизни многих развитых государств, на первый план во внутренней политике, привлекает внимание законодательной и других ветвей власти. Во всех странах ужесточаются требования к уровню квалификации, образования, опыта работы, знанию языка легальных мигрантов, пересматриваются квоты их приема, порядок воссоединения семей и т.д. Целый комплекс действий предназначается для нелегалов. Но

2003г. оценивались в 40–45 млрд. долл., тогда как мировой экспорт только деловых услуг приближался к 500 млрд. долл., а всех коммерческих услуг – составлял 1800 млрд.долл. (World Trade Report 2005. P. 275).

¹⁹⁸ Service Offshoring and Productivity: Evidence from the United States. NBER Working Paper No. 11926. Issued in January 2006 P.6.; McKinsey Quarterly 2000. № 4. P.10; Ведомости. 2004 1.10.

многочисленные меры по сдерживанию и упорядочению наплыва мигрантов, как и растущие масштабы помощи ОЭСР развивающимся странам по программам образования, социальной помощи и т.п., не в состоянии изменить сложившуюся ситуацию. Западное общество стоит перед альтернативой – усиливать защиту внутренних рынков рабочей силы, причиняя ущерб экономике, или сохранять приверженность принципам либерализма и соблюдения прав человека, подрывая национальную идентичность и социальную стабильность. Современный кризис еще более обостряет эту проблему, в решении которой склоняются к усилению протекционистских мер.

Множество проблем ставит перед мировым сообществом и развитие Интернета. Чрезвычайную актуальность приобретают разработка и реализация принципов и норм правового регулирования операций в специфической рыночной среде, прежде всего соблюдение прав интеллектуальной собственности и личности, противодействие растущим злоупотреблениям, особенно в финансовой сфере и т.п. Общество, обеспокоенное негативными сторонами бурного развития социальных сервисов, виртуальных контактов пользователей, требует законодательного оформления функционирования Интернета, принятие на национальном и наднациональном уровнях мер по запрету и ограничению распространения разного рода асоциальной информации, загрязняющей сегодня Мировую сеть.

Глобализация рынков услуг вносит оживление и в многолетнюю дискуссию, касающуюся вестернизации и американизации образа жизни и деловой практики в развивающихся странах, навязывания их населению чужеродных ценностных установок и стереотипов поведения. При этом обвинения и протесты антиглобалистов чаще всего адресуются иностранным поставщикам услуг, главным, по их мнению, виновникам подрыва национальной идентичности и историко-культурных традиций в странах-потребителях. Наибольшим нападкам подвергаются mass media, Интернет, а также бренды и фирмы массового питания, торговые и гостиничные сети, коммерческие банки и финансовые компании, киноиндустрия и т.п. (McDonalds, Burger King, Starbuck, CocaCola, Val-Mart, Carrefour, Hilton и другие). Следует, однако, отметить, что накал неприятия иностранных товаров и услуг в ходе глобализации все же несколько спадает, и многие из них успешно приживаются, привлекая потребителей высоким качеством и широтой выбора. Наступление западных марок и брендов к тому же нередко вызывает обратную реакцию: чужеземные раздражители побуждают национальный бизнес к ответным мерам – мобилизации усилий, осуществлению программ развития и модернизации, и, апеллируя к национальным чувствам населения, он нередко добивается успеха. Так, киноиндустрия Индии не только устояла перед мощью Голливуда, но и получила мировое признание. Примеры такого рода далеко не единичны, и особенно яркий – в проблемной сфере отношений религиозных конфессий.

В последние десятилетия дискуссия о сохранении национальной идентичности, культурной традиции, ценностных установок получает новый поворот: уже западное общество видит в глобализации, в частности в феномене массовой миграции, серьезную и стремительно растущую угрозу западной цивилизации, а в предсказанной мыслителями прошлого века перспективе «заката Европы» – все более реальные признаки и очертания.

Накопленный опыт глобализации, существенно обогащенный интеграцией услуг, позволяет мировому сообществу более взвешенно оценивать ее значимость, плюсы, минусы. Судя по репрезентативным опросам во многих странах, этот процесс пользуется широкой общественной поддержкой. Большинство

респондентов отмечает такие его неоспоримые преимущества, как выгоды для потребителей в виде широкого выбора продукта или услуги, более низких цен, а также перспективы для выхода бизнеса на мировой рынок. В ряду вызовов указывают на растущее неравенство в доходах населения развивающихся стран, угрозы для национальной самобытности, окружающей среды и негативные стороны миграции. В целом же в мире растет осознание смысла глобализации, как формы объективно обусловленного поступательного движения производительных сил, остановить которое невозможно.

Примечательное явление последних лет – неоднозначность реакции населения разных стран на изменения во внешнеэкономической сфере. Опросы населения свидетельствуют о снижении поддержки глобализации в развитых государствах, и о ее возрастании в развивающихся. По данным Pew's Global Attitude Project, число американцев, положительно оценивающих этот процесс, сократилось за 2002–2007 гг. с 78 до 59%, и в еще большей степени – в Италии, Франции и даже Великобритании. Обследования отношения населения стран ЕС к внешней торговле и сокращению бедности, проведенные German Marshall Fund за 2004–2007 гг., также показывают падение доли сторонников глобализации. Другая картина в развивающемся мире: почти всеобщее удовлетворение выражают респонденты в Китае (91%) и Индии (89%).¹⁹⁹

В ходе эволюции глобального процесса меняется и целый ряд утвердившихся мнений и оценок. События последних десятилетий ставят под сомнение или убедительно опровергают основанный на прошлом опыте вывод о безоговорочном выигрыше от глобализации горстки развитых стран на современной стадии неокOLONIALИЗМА. Практика показывает, что мировое рыночное пространство предоставляет производителям равенство возможностей. И этим шансом сумел воспользоваться бизнес из таких разных по размерам, природным условиям, экономическим и другим индикаторам стран, как Ирландия, Финляндия, Индия, Китай, Бразилия, ОАЭ, Малайзия и другие. Широкомасштабным исследованием Всемирного Банка не подтвердился и тезис о росте неравенства в типичной развивающейся стране в результате ее интеграции в глобальную экономику. Беспрецедентное сокращение бедности демонстрируют Бангладеш, Вьетнам, Уганда, те же Китай и Индия, тогда как для многих менее интегрированных стран характерны низкие темпы роста производства и увеличение масштабов бедности.²⁰⁰

Следует подчеркнуть, что успехи новых игроков на глобальных рынках - не случайная улыбка фортуны, а результат целенаправленной деятельности по выявлению и «выращиванию» конкурентоспособных товаров и услуг. При этом решающую роль в стремительном прорыве рывке экспортеров играет поддержка со стороны государства. Наиболее показателен пример разработки и реализации комплекса мер по стимулированию отрасли программирования в Индии. В 1986г. приоритетной целью экономической политики правительство провозгласило «развитие экспорта программного обеспечения, разработок и образовательных программ в этой области». Для устранения барьеров на пути экспорта программного продукта в 1991 г. был введен в действие план «Парк программной технологии» и создана Независимая Ассоциация «Парк программной технологии Индии» (“Software technology park of India” – STPI). Она наделялась функциями управления информационной инфраструктурой и оказания услуг по оценке

¹⁹⁹ См. World Trade Report. 2008. Р. 21, 22.

²⁰⁰ См. Доклад ВБ Глобализация, экономический рост и бедность: создание мировой экономики с участием всех стран. 2002г.

технологий и профессиональному обучению потенциальных экспортеров. Под эгидой STPI к июлю 2004 г. было создано 40 технопарков, привлечших более 4,5 тыс. фирм, из них около 80% экспортировали программный продукт.

Участники привлекались в STPI целым рядом льгот. Среди них - доступ к высокоскоростным системам обмена информацией и 35 международным образовательным центрам; освобождение от налогов на импорт, местных налогов и налогов на прибыли корпораций до марта 2010г.; правило «одного окна» при государственном клиринге; снятие ограничений на иностранные инвестиции. Многосторонняя государственная поддержка стала основой для создания кластеров по производству программного продукта, а доля фирм STPI в стоимости экспорта страны по этой статье поднялась с 8% в 1992-93 до 81% в 2003г.²⁰¹

Те или иные программы стимулирования экспортеров услуг широко практиковались и в других странах. При этом ключевыми условиями повышения конкурентоспособности эксперты считают благоприятный инвестиционный климат вообще, а для иностранного капитала в особенности, и наличие высококачественной инфраструктуры. Именно с этими факторами связывают взрывное развитие в Китае новых производств экспортной направленности в свободных экономических зонах.

Рассмотренные в главе структурные тенденции формировались в годы динамичного экономического роста и позитивных сдвигов в развитии мирового хозяйства. Соаремненный финансовый кризис, источником и центром которого стал наиболее глобализированный сегмент рынка услуг - финансовая сфера, захватил производство и систему внешнеэкономических отношений. С конца 2008 г. наблюдается сокращение внешнеторгового оборота, при этом на рынках услуг оно оказалось сравнительно более глубоким. Главная причина – резкое сжатие объемов услуг финансового блока, но кризис в той или иной степени распространился на все рынки. Падение промышленного производства повлияло на международные перевозки, прежде всего морским транспортом, а также на реализацию товарных потоков. Еще сильнее из-за резкого падения спроса пострадали туристические рынки. Ситуация в разнородной группе «прочих видов услуг» на общем негативном фоне была несколько лучше, за исключением провала на финансовых рынках. Сходная картина и в сфере ПИИ, где рассматриваемый сектор также несет сравнительно большие потери; исключение составляют профессиональные и деловые услуги. И здесь кризисным очагом является финансовая сфера, где обвал сделок по слияниям и поглощениям сопровождается интенсивным перераспределением рынков, сменой состава основных игроков.

Кризис продолжается, тем не менее, эксперты ожидают, что рынки услуг торговли и инвестиций к 2011г. выйдут на предкризисный уровень. В прогнозе учитывается преобладающий в мировом сообществе настрой на дальнейшую либерализацию внешнеэкономических отношений вопреки реальным в начале кризиса угрозам роста протекционизма и изоляционизма. Большинство стран, хотя и применяют те или иные защитные меры, преимущественно «скрытые» и косвенные, все же придерживается прежнего курса, понимая определяющую роль широких и свободных рынков в преодолении кризиса и дальнейшем развитии. В послекризисный период, система внешнеэкономических отношений будет, по всей вероятности, переформатирована с учетом уроков кризиса и в соответствии с новыми условиями: в коренных изменениях нуждается прежняя модель регулирования глобальных процессов и в первую очередь финансовых рынков, институтов, инноваций и т. д. Глобализация хозяйственной деятельности

²⁰¹ World Trade Report 2005. P. 274.

продолжится, но, по-видимому, в новых динамических, структурных и качественных параметрах. И в перспективе перед мировым сообществом будет стоять не простая во все времена задача максимизации выгод и снижения отрицательных эффектов этого необратимого, объективно обусловленного процесса.

Глава 8. ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ НА РЫНКАХ УСЛУГ

Одно из главных направлений глобализации наряду с либерализацией рынков товаров, услуг, рабочей силы – расширение общемирового инвестиционного пространства со все более свободным трансграничным переливом капитала, в том числе в форме прямых иностранных инвестиций. Этот вид зарубежных вложений капитала, когда вкладчик приобретает право собственности или право на участие в управлении объектом вложения, владея 10% и более акций или акционерного капитала, оказывает в отличие от других видов – портфельных инвестиций, кредитов – самое непосредственное влияние на развитие экономики, ее отраслей и секторов. В последние десятилетия пропорции в распределении мирового объема ПИИ явно смещаются в сторону рынков услуг, что существенно продвигает процесс глобализации и сектора услуг, и всего мирового хозяйства. В главе содержится анализ динамики и структурных параметров ПИИ на рынках услуг, специфики их глобализации на фоне общемировых тенденций. Рассматриваются параметры интеграции российских услуг в мировое инвестиционное пространство, оцениваются его результаты и перспективы.

8.1. Общемировые тенденции

Устойчивая тенденция повышения роли услуг в системе международных экономических отношений (МЭО), как и в производстве, особенно отчетливо проявляется в последние десятилетия в преимущественной направленности на рынки услуг растущих потоков прямых иностранных инвестиций. В докладе ЮНКТАД (UNCTAD–U.N Conference on Trade and Development) о мировых инвестициях отмечается: «В структуре ПИИ происходит переориентация на сферу услуг. В начале 70-х годов на долю этого сектора приходилась лишь одна десятая суммарного объема ПИИ в мире, в 1990 г. эта доля составляла менее половины, а к 2002 г. она достигла 60%»²⁰². За указанный период доля сырьевого сектора в общем накопленном фонде мировых ПИИ снизилась с 9% до 6%, и еще больше – с 43% до 34% – сократилась доля обрабатывающей промышленности». В международной статистике ПИИ оцениваются как по суммарным (накопленным) объемам, так и по их годовым потокам. Поскольку годовые потоки ПИИ подвержены большим колебаниям, для оценки структурных пропорций предпочтение отдается суммарным объемам, как более точно отражающим долгосрочные тенденции. Но и показатели потока свидетельствуют о той же направленности структурных сдвигов: на долю сектора услуг к концу рассматриваемого периода приходилось примерно две трети годового притока ПИИ.²⁰³

Анализ движения ПИИ за более длительный временной отрезок свидетельствует о последовательном переливе капитала в сферы его наибольшего притяжения. В 50–60-е годы прошлого столетия основные потоки прямых

²⁰² Доклад о мировых инвестициях 2004г.: Переориентация на сектор услуг, ЮНКТАД, Нью-Йорк и Женева, 2004. С. 22.

²⁰³ Там же.

зарубежных инвестиций привлекал первичный сектор экономики – плантационное сельское хозяйство, добывающие и сырьевые отрасли. Транснационализация экономики, формирование технологических цепочек в рамках промышленных ТНК и сети их зарубежных филиалов в 70-80-е годы прошлого века вызвали перераспределение инвестиций в пользу вторичного сектора – обрабатывающих отраслей промышленности. Переход развитых стран в последующие десятилетия на постиндустриальную стадию, формирование «экономики, основанной на знаниях» и информационного общества сопровождалось существенным усилением хозяйственных позиций сектора услуг, вовлечением в его отрасли крупномасштабных инвестиционных ресурсов. Их внутренние источники весомо дополнялись внешними, а отрасли третичного сектора превратились в основного реципиента ПИИ. Структура накопленного фонда зарубежных инвестиций в мировой экономике за 2,5 десятилетия существенно изменилась в основном в результате перераспределения позиций между вторичным и третичным секторами (см. табл. 8.1.).

Таблица 8.1. Секторальная структура суммарного объема ввезенных ПИИ в мировой экономике (% к итогу)

Сектора хозяйства	1990	2006
Первичный	10	8
Вторичный	41	28
Третичный	49	64

Источник: Рассчитано по данным UNCTAD World Investment Report 2008.

Анализ рынка ПИИ вместе с тем показывает, что их опережающий приток на рынки услуг и повышение их доли как в годовых, так и в суммарных ПИИ, проявляется как долгосрочная тенденция, и отнюдь не носит линейный характер. Так, в докладе ЮНКТАД о мировых инвестициях за 2006г. было отмечено оживление в 2005г. прямого зарубежного инвестирования в первичный сектор экономики и некоторое повышение его доли в ПИИ. Это было связано, прежде всего, с всплеском сделок по трансграничным слияниям и поглощениям (СиП) в этом секторе, преимущественно в горнодобывающей промышленности. Но отмеченное явление было кратковременным, и не меняет сложившуюся тенденцию, которая вполне отчетливо проявляется и в изменении секторальной структуры СиП. Так, доля СиП в секторе услуг в их общем объеме возросла с 37% в 1987–1990г. до 58% в 2002–2006 гг. и была близка к его доле в накопленном объеме ввезенных ПИИ в конце рассматриваемого периода. В то же время снижение доли первичного сектора в объеме СиП за тот же период с 11% до 5% подтверждает конъюнктурную причину ее взлета в 2005г. Доля вторичного сектора в объеме СиП снизилась еще более заметно – с 52% до 31%.

Столь существенное за сравнительно короткий срок перераспределение рыночных позиций – прямое следствие высокого динамизма объемов ввезенных ПИИ в секторе услуг. Так, за период с 1990 по 2006 гг. накопленный объем ввезенных ПИИ здесь вырос в 6,4 раза, а их годовой приток – примерно в 6 раз. При этом первый показатель нарастал постоянно, из года в год, чего нельзя сказать о годовых объемах, для которых характерны заметные перепады в зависимости от

рыночной конъюнктуры. Во многом это связано с изменениями в общей картине мировых потоков ПИИ. Так, во второй половине 1990-х гг. именно ПИИ были самым динамичным потоком МЭО. Они росли значительно быстрее, чем мировой ВВП, экспорт, внутренние инвестиции в основной капитал. Однако на фоне ухудшения мирохозяйственной конъюнктуры в 2001–2003 гг., объем ПИИ в мире сократился более чем вдвое, и их позитивная динамика и опережающий рост восстановились в 2004–2007 гг. По данным ЮНКТАД, в 2007г. мировой приток ПИИ вырос на 30% после роста на 47% в 2006г., и их объем, равный 1,8 трлн. долл., достиг очередного исторического максимума.

Глобальный финансовый кризис резко изменил параметры рассматриваемого рынка. В 2008г. мировой объем ПИИ, снижаясь на протяжении этого года, сократился на 14% до 1,7 трлн. долл., и еще быстрее в первой половине 2009г. Наибольший спад активности произошел на рынках развитых стран, сравнительно более благополучна ситуация в ряде развивающихся государств. Существенно меняются секторальные и отраслевые пропорции инвестирования. Об этой его стороне в отсутствии прямых данных можно судить по статистике трансграничных СиП за 2008 г. При общем снижении стоимости сделок на мировом рынке ее величина в первичном секторе увеличилась в сравнении с предыдущим годом на 17%, в обрабатывающих отраслях - снизилась на 10%, и самым глубоким было ее падение в секторе услуг – на 54%. Наибольший удар кризис нанес финансовой сфере, где обвал сделок СиП оценивается в 70%, и в условиях падения капитализации компаний идет интенсивный передел внутренних и мирового рынка при активном участии государства. Несут ощутимые потери и другие отрасли услуг за исключением профессиональных и деловых, где отмечается небольшой рост стоимости сделок.²⁰⁴

Пока мировой кризис не преодолен, и эксперты UNCTAD осторожны в прогнозах, оценивая объем рынка ПИИ в 2009г. в 1,2 трлн. долл. с последующим медленным его восстановлением – к 2011г. до предкризисного уровня 2007г. в 1,8 млрд. долл. Среднесрочные прогнозы более оптимистичны. Специалисты крупных ТНК считают, что кризис расчистит почву для нового бума ПИИ, а движущими силами их роста будут отрасли, менее уязвимые к циклическим колебаниям, и с устойчивым спросом, такие как агробизнес и многие отрасли услуг. Наибольший вклад в восстановление рынка внесут, по их мнению, США и Страны БРИК²⁰⁵. Можно полагать, что долговременные стимулы привлечения ПИИ в сектор услуг, формирующие тенденцию их опережающего роста, сохранится и в перспективе. К тому же доля сектора услуг в общем объеме и притоке ПИИ по-прежнему ниже, чем в ВВП, а дальнейшее расширение сектора услуг во всех группах стран потребует вовлечения дополнительных инвестиционных ресурсов, в том числе из внешних источников, включая ПИИ. Следует также учитывать, что многие услуги не поступают во внешнеторговый оборот, поскольку их производство и потребление совпадают во времени и пространстве, и основным способом их поставок на внешние рынки остается прямое зарубежное инвестирование в странах-потребителях. К тому же меры по либерализации режимов ПИИ во многих странах в первую очередь распространяются на рынки услуг, что увеличивает их привлекательность для иностранных инвесторов.

Наращение притока ПИИ в сектор услуг, как абсолютное, так и относительное, наблюдается в последние десятилетия по всем группам стран. И

²⁰⁴ UNCTAD World Investment Report. 2009. P. 16–17.

²⁰⁵ Там же P. XXI, XXII.

хотя этот процесс идет отнюдь не равномерно, он также приводит к заметным структурным сдвигам в их общем объеме (см. табл.8.2.).

Таблица 8.2. Структура суммарного объема ввезенных ПИИ в сектор услуг по группам стран (% к итогу)

Группа стран	1989–1991	2005–2007
Развитые	88,7	73,4
Развивающиеся	11,3	24,0
С переходной экономикой ¹	–	2,6

¹ Страны Юго-Восточной Европы и СНГ.

Источник: рассчитано по данным UNCTAD World Investment Report. 2009. P. 220.

Не трудно заметить, что позиции ведущих мировых реципиентов ПИИ в сфере услуг прочно удерживают развитые страны, хотя их доля снижается, а прежние резкие контрасты в распределении ПИИ между этими группами стран сглаживаются. Наиболее динамичный рост притока ПИИ отмечен в Западной Европе и США и отражает стремление инвесторов закрепиться на самых емких, развитых и перспективных рынках. Ведущей принимающей страной по суммарному объему ПИИ, ввезенных в отрасли услуг, остаются США. Но мировой бум ПИИ в рассматриваемый сектор не обошел и другие страны; укреплялись позиции новых инвесторов, среди которых быстро прогрессирует Китай.

Что касается структуры годового притока ПИИ в сектор услуг по группам стран, то в 2004–2006гг. на долю развитых стран приходилось 70% их объема, развивающихся стран – 28%, государств с переходной экономикой – 2%. Эти данные несколько отличаются от показателей структуры их суммарного объема, но не меняют общей картины распределения ПИИ между указанными группами стран, хотя и подтверждают сдвиг в пользу стран с развивающимися рынками.

Главное воздействие на развитие сектора услуг и экономический рост в целом оказывает привлечение ПИИ, их ввоз в страну. Что касается вывоза ПИИ, то его структура представляет интерес с точки зрения оценки роли групп стран в международном движении прямых инвестиций на рынках услуг. Здесь доминирующие позиции развитых стран еще прочнее, хотя их доля в мировом суммарном объеме вывезенных ПИИ несколько сократилась – с 99% в 1990г. до 85% в 2005г. Доля развивающихся стран возросла за тот же период с 1% до 14%, государств с переходной экономикой составила всего 1%.

Вместе с тем и здесь прослеживаются вполне определенные структурные изменения. По оценке экспертов ЮНКТАД, несколько десятков лет тому назад почти весь суммарный объем вывоза ПИИ в данном секторе приходился на долю США. В начале 2000-х гг. крупными экспортерами капитала стали Япония и страны ЕС, укрепляются позиции и развивающихся стран. Незначительно участие на этом рынке государств с переходной экономикой.

Еще более значимыми и весьма заметными были сдвиги в отраслевом распределении ПИИ, поступающих на рынки услуг. По данным, приведенным в упомянутом выше докладе ЮНКТАД, посвященном переориентации ПИИ на отрасли услуг, ПИИ до недавнего времени направлялись в основном в торговлю и

финансовую сферу: на их долю в 1990г. приходилось 65% суммарного объема ПИИ и 39% их годового притока на рынки услуг. В первые годы нового века в результате динамичного расширения рынков других отраслей эти показатели сократились соответственно до 47% и 35%. Все более заметное место в накопленном фонде ПИИ стали занимать электро-газо-водоснабжение, телекоммуникации, профессиональные и деловые, в том числе услуги корпоративному сектору, а также сервисные операции, входящие в состав информационных технологий (ИТ).²⁰⁶ Так, в период с 1990 по 2006 гг. суммарный объем ввезенных ПИИ в производство и распределение электроэнергии, а также в транспорт, складское хозяйство и телекоммуникации вырос в 1,3 раза, тогда как в сферу профессиональных и деловых услуг – в 2,5 раз. Долговременные структурные сдвиги в распределении ПИИ по отраслям сектора услуг показаны в табл. 8.3.

Таблица 8.3. Структура суммарного объема ввезенных ПИИ по отраслям услуг (% к итогу)¹

Отрасли услуг	1990	2006
Электро-газо-водоснабжение	1	3
Строительство	2	1
Торговля	25	19
Гостиницы и рестораны	3	1
Транспорт, складское хозяйство, коммуникации	3	10
Финансовая сфера	40	31
Профессиональные и деловые услуги	13	27
Социальные и другие услуги	1	1
Прочие услуги	8	7

¹ По ряду услуг, не выделенных в таблице, доля не превышала 0,5%.

Источник: рассчитано по данным UNCTAD World Investment Report 2008.

Transnational Corporations and Infrastructure Changes. Annex table A1.5.

Приведенные в таблице данные показывают, что наиболее активно шло накопление ПИИ на транспорте, в складском хозяйстве и в коммуникациях, а также в профессиональных и деловых услугах; их поступления в строительство, торговлю, гостиничный и ресторанный бизнес, как и в финансовую сферу, увеличивались темпами ниже средних. Хотя доля ПИИ в группе инфраструктурных отраслей, растет, как и их абсолютные объемы, в докладе ЮНКТАД отмечается, что их развитие требует новых масштабных инвестиционных вливаний.

В классификации, используемой в докладах ЮНКТАД, не выделяются услуги так называемого «четвертичного» сектора, в который включается комплекс информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), составляющий ядро современной инновационной экономики. Вместе с тем данные таблицы 8.3 косвенно свидетельствуют о том, что значительный рост ПИИ в ряде выделенных в данной классификации отраслей связан с крупными объемами закупаемой ими информационной техники и услуг, то есть с расширением прямого зарубежного инвестирования в ИКТ. Так, доля транспорта, складского хозяйства и коммуникаций в притоке ПИИ за рассматриваемый период более чем утроилась, доля профессиональных и деловых услуг удвоилась, причем, как реципиент ПИИ эта

²⁰⁶ В отраслевой классификации системы МЭО отрасль электро-газо-водоснабжение и строительство относятся к сектору услуг.

отрасль услуг вышла на 2-е место, уступая лишь финансовой сфере, а в этих отраслях, как известно, информационные технологии получили широчайшее применение.

В отраслевом распределении ПИИ, поступающих в сектор услуг, имеются определенные различия между группами стран. В развитых странах выше среднемирового был удельный вес их поступлений в торговлю и финансы, в развивающихся – в сферу профессиональных и деловых услуг, электро-газo-водоснабжение, а также в строительство. В странах с переходной экономикой выделяются транспорт, складское хозяйство и коммуникации, а также строительство, но намного ниже среднемировой доля поступлений ПИИ в профессиональные и деловые услуги.

Нередко отмечаются разнонаправленные тенденции изменений структуры ПИИ по группам стран. Так, в 1990г. доля финансов в притоке ПИИ в сферу услуг развивающихся стран была более высокой (26%), чем в развитых (19%). Однако в 2006г. это соотношение изменилось на обратное, и составило соответственно 23% и 34% в пользу развитых стран.

Более полное представление о структурных пропорциях в распределении ПИИ в отдельных отраслях сектора услуг по группам стран дают расчеты, приведенные в табл. 8.4.

Таблица 8.4. Структура суммарных объемов ввезенных ПИИ в отрасли сферы услуг по группам стран в 2006г. (% к мировому итогу)

Отрасль	Разви- тые страны	Развива- ющиеся страны	Страны ЦВЕ и СНГ
Электро-газo-водоснабжение	75	23	2
Строительство	72	24	4
Торговля	83	16	1
Гостиницы и рестораны	71	26	3
Транспорт, хранение, коммуникации	76	23	1
Финансы	81	18	1
Профессиональные и деловые услуги	60	39	1
Государственное управление и оборона	98	2	0
Образование	35	25	40
Здравоохранение и социальные услуги	88	11	1
Социальные и другие услуги	77	21	2
Прочие услуги	88	11	1

Источник: рассчитано по данным UNCTAD World Investment Report 2008.
Transnational Corporations and Infrastructure Changes.
Annex table A1.5.

Как видно из таблицы, отмеченное ранее доминирование развитых стран, как ведущих мировых реципиентов ПИИ в секторе услуг, прослеживается и на уровне его отраслей. Роль развивающихся стран как реципиентов ПИИ наиболее заметна в сфере профессиональных и деловых услуг. При общем весьма незначительном участии в накопленном фонде ПИИ государств с переходной экономикой практически во всех отраслях, именно они удерживают лидерство по ПИИ в сферу образования.

Что касается структуры по группам стран вывоза ПИИ, то здесь рыночное господство западных стран носит абсолютный характер. Во всех без исключения отраслях их доля в оттоке ПИИ не ниже 80%, в большинстве из них – 90%.

Ведущие позиции развитых стран в международном движении ПИИ на рынках услуг, как и других секторов, во многом определяются базированием на их территории крупнейших мировых ТНК, а ТНК являются, как известно, главными субъектами международного движения ПИИ и в отраслях услуг, и в мировой экономике в целом. Однако освоение транснациональными корпорациями рынков рассматриваемого сектора началось позднее, чем других секторов. Сильное ускорение этот процесс получил от реализации программ дерегулирования и массовой приватизации предприятий многих отраслей услуг и прежде всего в странах Азии, Латинской Америки и Карибского бассейна, а также в государствах ЦВЕ с переходной экономикой. ТНК оперативно оценили перспективы зарубежных рынков, открывшихся для их экспансии. Статистика отмечает быстрое расширение позиций ТНК услуг в общей численности крупных корпораций: число ТНК относящихся к сектору услуг в списке 100 крупнейших международных корпораций выросло с 14 в 1995 г. до 26 в 2005 г.²⁰⁷

Для проникновения на рынки услуг ТНК чаще использовали механизм трансграничных СиП, чем ПИИ в создание новых структур (greenfield projects), особенно в таких отраслях, как банковское дело, телекоммуникации, водоснабжение. Практикуются и другие формы их рыночной экспансии, не связанные с приобретением активов; это прежде всего франчайзинг, договоры о доверительном управлении и другие типы контрактов. Прежде всего они распространяются на услуги, основанные на так называемых «мягких» технологиях, «неосязаемых» активах, которые обеспечивают ТНК конкурентные преимущества.

Однако, по оценке специалистов ЮНКТАД, глобальные «цепочки» создания добавочной стоимости в рамках ТНК на рынках услуг, хотя и развиваются высокими темпами, находятся на начальной стадии формирования, и корпорации этого сектора по степени транснационализации уступают действующим в обрабатывающей промышленности. Этот вывод подтверждается сравнением индекса их транснациональности, определяемого как средняя величина из следующих параметров:

- доля зарубежных активов во всех активах компании;
- доля зарубежных продаж в их общем объеме;
- доля занятых в зарубежных филиалах ТНК в их общей численности.

По расчетам экспертов UNCTAD, у ТНК сектора услуг США этот индекс в начале 2000-х гг. был ровно в два раза ниже, чем у корпораций обрабатывающей промышленности и составлял соответственно 20 и 40%. Однако в последующие годы положение заметно меняется. Так, ТНК, работающие на рынках услуг и входящие в ежегодно публикуемый в докладах ЮНКТАД перечень 100 крупнейших мировых нефинансовых ТНК, постепенно догоняют по этому и другим параметрам «старожилов» этого списка – крупнейшие корпорации, представляющие промышленность и другие секторы экономики. Статистика показывает, что ТНК отраслей услуг, неуклонно пробиваются в круг ведущих глобальных корпораций: к середине текущего десятилетия две из них – Vodafone (отрасль телекоммуникаций, Великобритания) и Electricite´ de France (электро-газо-водоснабжение, Франция) вошли в первую десятку мировых лидеров. Среди 50 крупнейших к сектору услуг относятся 12, а среди 100 – их насчитывается около 30. Что касается страновой

²⁰⁷ World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development P. 225.

принадлежности 10 ведущих ТНК услуг, то здесь наблюдается абсолютное преобладание европейских компаний – их 8 при полном отсутствии американских. Лидирует в этом списке Германия с 4-мя ТНК; по 2 компании базируются во Франции и Японии, по одной – в Великобритании и Италии. В число 30 ТНК сектора услуг входят также 2 компании из США, по одной – из Норвегии и Сингапура.

Представляет интерес отраслевое распределение ведущих ТНК сектора услуг. В десятке лидеров 4 – заняты в сфере телекоммуникаций, 3 – в электро – газоснабжении, 2 – в оптовой торговле, 1 – на транспорте и складском хозяйстве. К этим отраслям, а также к профессиональным и деловым услугам относятся около 30 ТНК сферы услуг, вошедших в список ЮНКТАД.²⁰⁸

Для ТНК рассматриваемого сектора, создающих зарубежные филиалы и использующих ПИИ в целях закрепления на новых рынках, характерна довольно сильная привязка к местным рынкам сбыта. Так, филиалами американских ТНК услуг на местных рынках было реализовано 84% продаж, тогда как для ТНК, производящих товары, этот показатель составил 61%.

Привлечение ПИИ в отрасли услуг приносит выгоды принимающим странам по целому ряду направлений: обеспечивается вливание крупных финансовых ресурсов в экономику по более низким процентным ставкам, чем у местных коммерческих банков; улучшается предложение услуг с точки зрения их цен, качества и ассортимента. Хотя усиление иностранной конкуренции может привести к вытеснению с рынка ряда национальных компаний и особенно банков, но действующий бизнес может рассчитывать на целый ряд существенных преимуществ. С притоком ПИИ в экономику поступают новые технологии и не только материализованные в продуктах и процессах, но и так называемые «мягкие» в виде информации, знаний, опыта, навыков, роль которых в современной экономике непрерывно возрастает. Далеко не последний по значению эффект ПИИ – рост занятости в отраслях услуг принимающей страны, а также повышение оплаты труда рабочей силы. Ставки оплаты работников в «иностранном секторе» ТНК сферы услуг, как правило, выше, чем в отечественном, и разрыв между ними меньше, чем наблюдается в добывающей и обрабатывающей промышленности.

Однако прямые и косвенные эффекты от привлечения ПИИ в сферу услуг принимающих стран не могут быть полностью реализованы без создания в странах-реципиентах необходимых для этого условий. Это связано с наличием в этих странах, особенно в развивающихся, довольно высоких системных, структурных, форсмажорных рисков, нейтрализация которых невозможна в отсутствие действенных механизмов регулирования и стимулирования ПИИ.

В условиях современного мирового кризиса на передний план выходят международные риски, порождаемые очевидными негативными последствиями глобализации, которая приводит к практически одномоментной передаче деструктивных импульсов из экономики одной страны в другие с последующим распространением по всему миру. Таким импульсом стали потрясения в финансово-банковской системе США. Еще в 1999г. в США был пересмотрен Закон Гласа – Стиголла 1933г., содержащий ряд запретов американским банкам, касающихся совмещения направлений их деятельности. В результате была стерта грань между коммерческими и инвестиционными банками; и тем, и другим был открыт путь к рискованным операциям с необеспеченными ипотечными кредитами и «накрученными» финансовыми деривативами. При отсутствии должного контроля и регулирования это просто не могло не привести к крайне тяжелым последствиям не только для американской, но и для всей мировой экономики.

²⁰⁸ Там же. Р. 231.

На рынках инвестиций в ряде стран Запада возведены сравнительно высокие защитные барьеры, требуются разрешения на вложение иностранного капитала в определенные отрасли экономики. В Италии это страхование, банковское дело, авиационный и морской транспорт. Во Франции защищаются внутренние рынки строительной отрасли, сфер здравоохранения, производства и торговли оружием, а также гостиничное и ресторанное дело, розничная торговля и бытовое обслуживание. Большинство из них было серьезно затронуты кризисом, и поэтому при пересмотре систем регулирования ПИИ здесь, как и на финансовых рынках, особенно необходимо усиление международной координации.

8.2. Россия на мировом рынке инвестиций

Россия, согласно классификации ЮНКТАД, относится к группе стран с переходной экономикой, причисляется экспертами Всемирного банка к государствам с «возникающими рынками» (emerging markets) и включается наряду с Бразилией, Индией, Китаем в группу БРИК (BRIC). Другие страны – ЕС и США – признали статус России, как страны с рыночной экономикой. За период рыночных трансформаций в России, несмотря на неоднозначность структурных преобразований, довольно четко прослеживается движение в направлении постиндустриального общества. Это проявляется, в частности, в повышении доли сектора услуг в ВВП, в инвестициях в основной капитал, в численности рабочей силы, ранее сконцентрированной в материальном производстве. Вместе с тем наследие советской эпохи, имманентной чертой которой была недооценка роли большинства отраслей услуг, которые классифицировались в составе «непроизводственной сферы» и финансировались по «остаточному» принципу, сохраняется в той или иной степени до сих пор.

Становление в стране рыночных отношений потребовало формирования в стране одних услуг, которые в плановой экономике были не нужны или находились в зачаточном состоянии, расширения и радикального обновления целого ряда других. Для развития сектора, отвечающего требованиям современной экономики, потребовались значительные инвестиционные ресурсы. Ограниченность внутренних источников финансирования определяла существенную роль иностранного капитала в удовлетворении инвестиционных потребностей рассматриваемых отраслей. Между тем в советский период сфера услуг, как и российская экономика в целом, по идеологическим соображениям была полностью лишена доступа к иностранным прямым и портфельным инвестициям; их поступление в сколько-нибудь значимых объемах началось практически лишь с середины 1990-х гг. Возможность более или менее точного измерения и объективной оценки притока ПИИ и пропорций их секторального распределения в экономике России появилась только после введения в начале 2000-х гг. в отечественную статистическую практику общепринятого в мире учета важнейших экономических параметров, включая ПИИ, по видам экономической деятельности, четко привязанным к секторам экономики. Вместе с тем отсутствие сопоставимых статистических данных за достаточно длительный период ограничивает временной горизонт анализа структурных сдвигов

**Таблица 8.5. Секторальная и отраслевая структура ПИИ в экономике России
(% к итогу)¹**

Сектор	2004	2007	2008
Первичный	44	51	20
Вторичный	31	17	31
Третичный	25	32	49
в том числе	100	100	100
Строительство	4	9	7
Оптовая и розничная торговля	40	35	30
Транспорт	7	3	9
Связь	2	3	1
Финансовая деятельность	14	12	13
Операции с недвижимостью	28	35	38
Прочие услуги	5	3	2

¹ По отраслям услуг – в % к итогу по третичному сектору; по классификатору ВЭД строительство относится к сектору услуг

Источник: Рассчитано по материалам Росстата за соответствующие годы.

Значительные за короткий период сдвиги в отраслевом распределении ПИИ связаны с определением структурных пропорций по их годовым поступлениям, а они весьма резко меняются в зависимости от появления в отдельных отраслях новых крупных инвестиционных проектов, способных заметно изменить сложившиеся ранее соотношения. В последние два года – это и результат кризисных воздействий. Информацию о динамике суммарных (накопленных) ПИИ в разрезе секторов и отраслей отечественная статистика не содержит. Имеющиеся данные свидетельствуют, что на конец 2008г. доля первичного сектора в накопленном фонде ПИИ составляла 28%, вторичного – 37%, третичного – 35%.²⁰⁹

Статистика свидетельствует о весьма существенных отличиях секторального распределения ПИИ в российской экономике от общемировых пропорций. В России доля первичного сектора в ПИИ на порядок выше среднемирового показателя, а третичного – значительно ниже. В некоторой степени это следствие объективных условий – высокой наделенности страны природными ресурсами, особенно нефтегазовыми, что определяет крупные позиции и роль сырьевого сектора в экономике и в экспорте, а также исключительно благоприятной ценовой конъюнктуры, которая долгое время определяла высокую привлекательность для инвесторов сырьевых отраслей.

В то же время нельзя не отметить некоторое приближение страны к мировым пропорциям по доле сектора услуг в ПИИ. Но все же отставание России в области сервисизации остается весьма существенным, и нынешних поступлений ПИИ в услуги для его преодоления недостаточно. К тому же их секторальная структура способствует сохранению сложившейся неперспективной сырьевой специализации страны в системе международного разделения труда, что особенно негативно проявилось в условиях кризиса.

Определенные, хотя и не столь существенные, различия наблюдаются и в пропорциях отраслевого распределения ПИИ, поступающих в сферу услуг. Если говорить о структурных сдвигах за короткий период, то нельзя не отметить заметное

²⁰⁹ Россия в цифрах. Официальное издание. 2009 С. 453–455.

повышение за последние годы доли в ПИИ, поступивших в услуги, таких отраслей, как строительство, операции с недвижимостью. Торговля, хотя ее позиции сократились, остается лидером, как и сфера операций с недвижимым имуществом, и обе эти отрасли в разы опережают занимающие третье место услуги финансового блока. Эти сдвиги можно объяснить наблюдавшимся в последние годы в стране строительным и потребительским бумом на фоне притока ликвидности и укрепления национальной валюты. В то же время до 2008г. заметно снизилась доля в ПИИ транспорта при росте доли отрасли связи. Это по сути дела единственный показатель повышения роли информационно-коммуникационного комплекса как реципиента ПИИ, но в то же время и яркое свидетельство неблагополучия в наукоинтенсивных инфраструктурных отраслях.

Из сопоставления этих структурных показателей с общемировыми следует, что как раз по двум отраслям – строительству и торговле – доля поступления ПИИ в России выше, чем в среднем в мире. Это расхождений вполне объяснимо: эти отрасли в советские времена не обеспечивали потребностей производства и населения и по основным показателям серьезно отставали от мирового уровня. В современных условиях эти крупные, высоко прибыльные и перспективные рынки весьма привлекательны для инвесторов. Напротив, по финансовым и особенно по профессиональным, деловым и информационным услугам сохраняется значительное отставание страны от мировых параметров.

Привлечение ПИИ в отрасли рассматриваемой сферы осуществляется в рамках международного инвестиционного сотрудничества, партнерами по которому выступают многие страны мира. Круг стран, из которых поступают крупномасштабные прямые инвестиции, однако, довольно ограничен. Наблюдается высокая, можно сказать, чрезмерная концентрация притока крупных ПИИ из очень небольшого числа ведущих стран-инвесторов. Так, по состоянию на конец 2007г. доля поступления ПИИ из 10 стран-лидеров в их накопленном объеме достигала 87%. Аналогичный показатель по годовому притоку ПИИ в 2007г. составил 85%. Следовательно, на все остальные страны мира приходится менее 15% поступлений ПИИ. Среди ведущих прямых инвесторов по накопленному объему капиталовложений на конец 2007г. уверенно лидировали Кипр и Нидерланды, доля которых составляла соответственно 34,4 и 34,2%, а в совокупности - свыше двух третей. Далее с большим отрывом следовали Германия (4,4%), США (3,5), Великобритания (3,3), Британские Виргинские острова (2,8), Швейцария (1,6), Франция (1,5). Люксембург (0,7), Ирландия (0,5%).

Зарубежные инвесторы вполне определились с секторальными и отраслевыми предпочтениями, которые в последние годы оставались довольно устойчивыми. Отраслевое распределение иностранных капиталовложений за 2007г. показаны в табл. 8.6. Ведущие позиции почти во всех отраслях сферы услуг занимают инвесторы с острова Кипр. При этом в большинстве отраслей вложения кипрского капитала осуществляются в основном в форме ПИИ, в еще большем их числе кипрские ПИИ занимают ведущие позиции, превышая 40%, а иногда и 50% их общего объема. Доля ПИИ из Кипра в их общем поступлении в сектор услуг даже выше, чем в экономику в целом, достигая 46%. Следовательно, можно говорить об определенной специализации кипрских инвесторов на вложении капитала в третичный сектор российской экономики.

Таблица 8.6. Отраслевая структура ПИИ ведущих стран-инвесторов в сфере услуг России в 2007г. (%)

Отрасль	Страна	Доля ПИИ в инвестициях	
		страны	отрасли
Строительство	Кипр	57	63
	Франция	32	19
Оптовая и розничная торговля	Кипр	17	48
	Великобритания	1	1
Транспорт и связь	Кипр	29	45
	Люксембург	2	4
Финансовая деятельность	Кипр	39	51
	Великобритания	17	6
Операции с недвижимым имуществом	Кипр	54	45
	Великобритания	7	3
	США	6	1
Предоставление прочих коммунальных, социальных персональных услуг	Кипр	92	44
	США	69	26

Источник: рассчитано по: Об иностранных инвестициях в России в 2007г. Росстат, 2008. С. 6–7.

На Кипре нет крупных ТНК в отраслях услуг, которые ориентировались бы на экспансию инвестиций на зарубежные рынки. Вместе с тем офшорный режим способствует превращению острова в «перевалочную площадку» для ранее вывезенного из России капитала, не нашедшего за рубежом достаточно выгодного применения и возвращающегося в страну под иностранным флагом в виде ПИИ. Разумеется, не все кипрские ПИИ в отрасли услуг России представлены репатрируемым российским капиталом, но то, что его доля весьма велика, не вызывает сомнения.

И все же большая часть ПИИ в сферу услуг российской экономики поступает отнюдь не с Кипра, а из других стран-инвесторов. Весьма заметно присутствие прямых инвесторов из Великобритании в финансовой сфере, из Франции – в строительстве; капитал США больше специализируется на предоставлении прочих муниципальных, социальных и персональных услуг.

Примечательно активное освоение российских рынков крупными ТНК сектора услуг ведущих стран Запада и других развитых государств. Некоторые из них, действующие в России, вошли в список мировых гигантов, составляемый ЮНКТАД, – Deutsche Telecom, McDonald's, Metro AG, Samsung Electronics, Nokia, Telenor. Ведущие мировые ТНК в сфере услуг, как включенные, так и не вошедшие в список ЮНКТАД, стали крупными прямыми инвесторами в отрасли этой сферы российской экономики. Именно их приход в страну в 1990-е годы привел к притоку ПИИ и способствовал тем самым становлению и развитию целого ряда отраслей третичного сектора страны.

В этой связи нельзя не отметить пионерную роль американской компании McDonald's, которая не только обладает значительными зарубежными активами, но также характеризуется довольно высоким уровнем интернациональности, занимая

по этому индексу на порядок более высокое место в списке ЮНКТАД, чем по величине активов. Эта компания пришла в Россию в самом начале 1990-х гг., вложив в развитие системы общественного питания несколько сот миллионов долларов, что, несомненно, способствовало подъему этой весьма запущенной в советский период отрасли. Компанией была построена собственная сеть ресторанов, число которых превысило 150 в более чем 40 городах России. Сейчас ТНК McDonald's контролирует примерно 10% рынка общественного питания в стране²¹⁰.

Несколько позднее, в основном в 2000-е годы, развернули свою деятельность в России ТНК в сфере оптовой и розничной торговли. Одна из них, немецкая компания Metro, входящая в упомянутый список ЮНКТАД, Наряду с ней крупные торговые сети развернули немецкая компания OBI, французская Auchan, шведская IKEA и др. Их деятельность способствовала развитию и насыщению рынка, удовлетворению потребительского спроса, преодолению хронической советской болезни – товарного дефицита, общему подъему отрасли, ее приближению по уровню технологий, организации, управления и сервиса к международным стандартам. Огромную роль сыграли ТНК в становлении такой ключевой современной отрасли, как телекоммуникации (см. гл. 11 и 12.).

Мировые ТНК и их прямые инвестиции вносят вклад и в развитие других отраслей сферы услуг, в частности, финансовой деятельности. В России растут число отделений иностранных банков, дочерних и совместных банков, а также их активы. В этом отношении нельзя не отметить также пионерную роль австрийского "Reiffeisenbank", ставшего первопроходцем на российском рынке банковских услуг. В Москве в 1989г. было открыто представительство, а в 1996г. основан дочерний банк. В 2006г. австрийская финансовая ТНК приобрела «Импэксбанк», входящий в число 50 крупнейших банков страны, и тем самым получила сеть филиалов и отделений более чем в 40 регионах России. Подобный рост можно наблюдать и у других крупных иностранных стратегических инвесторов в этой отрасли услуг. Вместе с тем участие иностранных банков в инвестиционном процессе в стране и в отрасли остается крайне ограниченным.

Подобных примеров в финансовой сфере пока немного, и здесь преобладают не инвестиционные – в форме привлечения ПИИ, а в основном кредитные связи, и эта особенность особенно болезненно проявляется в условиях современного кризиса. Внешний долг российских банков и корпораций стал головной болью не только для них самих, но и для государства, вынужденного «спасать» отечественный крупный бизнес потоком денежных вливаний.

И в условиях инвестиционного подъема докризисных лет сектор российских услуг, как и многие другие отрасли, по-прежнему оставался недоинвестированным и на национальном, и на отраслевом уровнях. Особенно велики потребности в инвестициях, как показала реализация приоритетных национальных проектов, в отраслях социальной сферы, включая ЖКХ.

Однако, ни в экономике в целом, ни в секторе услуг и его ведущих отраслях приток ПИИ не удалось превратить в действенный фактор активизации инвестиционного процесса, модернизации и перехода на инновационную модель развития (см. табл.8) Приведенные данные показывают, что и в сфере услуг в целом, и в ее ведущих отраслях, за исключением торговли и финансовой деятельности, доля ПИИ в инвестициях в основной капитал намного ниже инвестиционного уровня, который, по оценкам журнала «Эксперт», должен быть не

²¹⁰ А.В.Кузнецов. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект. М.: КомКнига. 2007. С.101.

ниже 15–17%, а также среднего по экономике (5%). Задача расширения масштабов и оптимизации структуры ПИИ в отраслях услуг, широкого использования мирового опыта, как одного из важнейших факторов их развития, по-прежнему не решена и не утрачивает актуальности.

Таблица 8.7. Доля ПИИ в инвестициях в основной капитал в отраслях сферы услуг в 2007г. (%)

Отрасль	Доля в общих инвести- циях	Доля в ПИИ	Доля ПИИ в общих инвестициях
Всего	64,2	34,0	2,8
в том числе			
Строительство	3,5	3,2	4,6
Оптовая и розничная торговля	3,4	1,7	17,2
Транспорт	17,5	1,0	0,3
Связь	4,4	1,1	1,2
Финансовая деятельность	1,2	4,0	16,7
Операции с недвижимостью	17,3	8,5	2,5
Прочие муниципальные, социальные, персональные услуги	2,6	0,5	1,0

Источники: Россия в цифрах. Официальное издание 2008. С. 420–423; Об иностранных инвестициях в России в 2007г. Росстат. 2008.

Разумеется, нынешний мировой кризис заметно осложняет решение структурных проблем, но отнюдь не отменяет их, просто к решению этих проблем нужны новые подходы, причем не только в отраслевом плане, учитывающие и ошибки прошлого и новые вызовы и требования.

В такой крупнейшей по территории стране мира, как Россия, огромную роль в распределении иностранных инвестиций по определению не могут не играть региональные факторы. Наряду с динамичным экономическим ростом, крупным внутренним рынком, социально-политической стабильностью и т.п. территориальное многообразие условий инвестирования представляется немаловажным конкурентным преимуществом России как реципиента иностранного капитала. На ее обширной территории можно встретить буквально все: и районы с условиями жизни, близкими к развитым странам Запада – прежде всего в нескольких мегаполисах, и к бедным африканским странам, немало также промежуточных состояний. Россия привлекает, поэтому, иностранных инвесторов, преследующих самые разные цели: освоение и расширение рынков сбыта (market-seeking), доступ к богатым природным ресурсам (resources-seeking), снижение издержек (cost-seeking). Несмотря на рост реальных доходов населения в последние годы, уровень оплаты труда в России по-прежнему более низкий, чем в западных странах.

Для ТНК, инвестирующих в Российский сектор услуг, определяющую роль играют первая и третья из названных целей. До самого последнего времени по темпам прироста ВВП страна значительно опережала большинство развитых и других государств мира, переживала мощный потребительский бум. Несмотря на оживление инфляции в течение двух предкризисных лет, реальные доходы населения увеличивались, а внутренний спрос становился все более значимым фактором экономического развития. В стране возрос и спрос на услуги со стороны и производства, и населения, правда, не одинаковый по регионам, находящимся на

разных ступенях развития. Если рассматривать долю отраслей услуг в валовом региональном продукте (ВРП), то к середине 2000-х гг. в 35 субъектах Федерации она превышала 50%. Лидировали по этому показателю столичные города – Москва (78%) и Санкт-Петербург (69%). Их большая приближенность к постиндустриальной стадии развития не вызывает сомнений, как и растущие потребности в услугах современного уровня. Именно поэтому столичные города стали главными центрами притяжения ПИИ и деятельности ТНК в отраслях услуг на территории России.

В то же время почти в 20 субъектах Федерации доля отраслей в ВРП не достигает 30%, и это по мировым критериям крайне низкий показатель. В многочисленной средней группе регионов, хотя это отнюдь не «золотая середина», можно говорить только о появлении признаков постиндустриального развития и точек притяжения ПИИ.

Тем не менее, важно отметить общий вектор движения. ТНК сектора услуг начинают свою деятельность, как правило, в Москве, затем приходят в Санкт-Петербург и прилегающие к столицам области и в дальнейшем идут вглубь страны. Наглядным примером такой тактики служит деятельность компании McDonald's. Ее первый ресторан открылся в Москве в 1990г., в последующие 10 лет в столице было ведено в действие 38, за ее пределами – 32 ресторана, в том числе в Санкт-Петербурге, куда компания пришла в 1996г., Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Саратове и ряде других. Все это крупные города, некоторые из них «миллионники», расположенные в Европейской части страны. Лишь в 2006г. было принято решение построить два ресторана за ее пределами – в Тюмени. Ясно, что компания отдает предпочтение сравнительно более развитым регионам и городам с большой численностью населения и значительным спросом на ее услуги.

Примерно аналогичная стратегия прослеживается в территориальной экспансии ТНК в торговле. Обосновавшись сначала в Москве, фирма IKEA в 2003 г. пришла в Санкт-Петербург, в 2004г. – в Казань, в 2005г. открыла свои магазины в Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Ленинградской области. Примерно в тех же местах были развернуты сети OBI и других западных торговых компаний. В финансовой сфере банк Reiffeisenbank после Москвы открыл отделение в Санкт-Петербурге, а затем в Екатеринбурге, Самаре, Новосибирске, и продвигается в восточные районы.

Нестандартным подходом отличается региональная стратегия американской ТНК Intel, как и сфера ее деятельности. Россия стала для Intel главным центром зарубежных ИР. При этом первый исследовательский центр по разработке программного обеспечения был открыт в 2000 г. в Нижнем Новгороде, следующий рядом – в Сарове (бывший Арзамас-16) в расчете на крупный в этом районе научный и кадровый потенциал. Лишь в 2004г. очередь дошла до Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска. Но практика Intel – пока редкое исключение из общей модели территориального движения иностранного капитала.

В целом ТНК сектора услуг заметно отстают в освоении территории страны и многих ее регионов. С точки зрения условий для ПИИ российские регионы можно разделить на ряд групп: столичные города-мегаполисы и прилегающие области; экспортносырьевые; традиционные индустриальные; агропромышленные; приграничные и прибрежные. По притоку общих ПИИ уверенно лидируют регионы из первых двух групп. Что касается ТНК в секторе услуг, то ими освоены регионы из первой и частично из третьей группы, в остальных их присутствие мало заметно.

Такое положение усугубляет структурные проблемы, связанные с привлечением ПИИ, и самую острую из них – неравномерность их территориального распределения. Так, в период с 2005 по 2007 гг. доля поступлений иностранных

инвестиций на территорию Центрального ФО возросла с 53,8 до 65,1%, т.е. составив почти две трети их общего притока, а Москвы – соответственно с 46,9 до 58,6%. Всего столичные города-мегаполисы и прилегающие к ним области привлекли в 2007 г. почти 70% поступивших в страну иностранных инвестиций. Концентрация деятельности ТНК отраслей услуг, включая инвестиции, в основном в указанных регионах усугубляет резкие территориальные диспропорции, присущие российской экономике. Между тем решение ключевой задачи ее модернизации, перехода на инновационную модель развития предполагает необходимость поддержки, в том числе инвестиционной, очагов инновационного роста и за пределами столичных городов и их окрестностей. Это становится приоритетом государственной политики на ближайшую, а вероятно, и на более отдаленную перспективу.

Положительную роль в этом могло бы сыграть создание наряду с подмосковными Дубной, Зеленоградом новых особых экономических зон (ОЭЗ) технико-внедренческой направленности. Они должны располагаться не только вблизи Москвы, как указанные и создаваемая в Сколково, или в Томске, где такая зона успешно функционирует, и наряду со многими другими проектами, предполагается строительство транспортно-логистического комплекса, но и в других периферийных районах. При этом должен быть облегчен доступ на эти территории иностранных инвесторов, включая представителей малого, среднего, венчурного бизнеса. Особой поддержки заслуживают ПИИ ТНК в развитие комплекса ИКТ, составляющего ядро современной инновационной экономики, а также блока профессиональных деловых услуг, как ее интеллектуальных компонентов.

Раздел II. ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ОТРАСЛЯХ УСЛУГ

Глава 9. УСЛУГИ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА

Общественные объединения различного назначения, которые принято называть «некоммерческими», представляют в современной экономике весьма значительный по масштабам сегмент сектора услуг. Бурный рост численности некоммерческих организаций (НКО) начался после окончания второй мировой войны, хотя и в прошлом они были известны во множестве вариантов, и охватил самые разные сферы общественной активности. Различные аспекты этого многофункционального, постоянно обновляющегося организма, который в макросоциуме выделяется как «третий» сектор наряду с государственным (общественным) и частнопредпринимательским, освещаются во множестве научных публикаций. Тем не менее, его проблематика (в частности, вопросы классификации, экономического, статистического и содержательного анализа производимых услуг и т. д.), остается широким и слабо освоенным полем теоретических и прикладных исследований. Весьма пестрый функциональный состав сектора, как и чрезвычайно дифференцированный характер предоставляемых услуг, крайне осложняют не только качественные, но даже количественные оценки.

В Международном классификаторе НКО (ICNPO) они разделены на двенадцать категорий. Разнообразие форм и сфер деятельности НКО исключает возможность детального анализа всего их спектра. В формат данной монографии не вписываются услуги ряда НКО политической направленности, профсоюзов, церквей и других объединений, а также структур, создаваемых с прямым участием государства или муниципальных органов, в том числе государственные корпорации.²¹¹ Главное внимание в главе уделяется общему анализу особенностей и важнейших тенденций развития третьего сектора как индикатора самоорганизации гражданского общества, особенностей производства услуг НКО, а также их социально-экономической и политической значимости.

9.1. Функциональная специфика НКО

Трудности исследования НКО как экономического субъекта, занятого предоставлением услуг, начинаются с определения самого понятия «некоммерческая» («неприбыльная» «non-for-profit» либо «non-profit») организация. Определение «некоммерческая», ставшее юридически и практически общепринятым, тем не менее, не вполне точно отражает характер деятельности

²¹¹ В российском законодательстве, согласно Федеральному закону о некоммерческих организациях, государственные корпорации отнесены именно к этой категории. Основанием для этого, вероятно, служит то обстоятельство, что они создаются для осуществления социальных, управленческих или иных **общественно полезных функций** (курсив мой – И. К.). Вместе с тем их деятельность регулируется специальными федеральными законами.

НКО. Они не являются антиподом коммерческих структур в том смысле, что процесс оказания ими услуг исключает получение прибыли. В зависимости от положений, содержащихся в учредительных документах, НКО могут заниматься коммерческой или иной экономической деятельностью, приносящей прибыль. Однако, в отличие от коммерческих предприятий, НКО должны использовать ее исключительно в целях собственного развития, что подразумевает отказ от распределения прибыли между участниками организации в виде личных доходов.²¹² Необходимо отметить, что далеко не все НКО связаны с коммерческой или производственной деятельностью. Большинство из них существует за счет других источников финансирования – членских взносов, государственных ассигнований на те или иные проекты, филантропической помощи, поступлений от бизнес-структур и т.д. Таким образом, в экономическом смысле термином «некоммерческие» выделяется, пожалуй, наиболее общий признак, объединяющий гражданские организации вне зависимости от вида производимых ими услуг и модели финансирования: от скромного провинциального общества взаимопомощи многодетных матерей до крупнейших благотворительных организаций и всемирно известных международных неправительственных организаций.

Некоммерческие организации обладают и рядом других признаков, отличающих их от коммерческих структур. Так, признанные авторитеты в этой области американские специалисты L.Salamon и H.Anheier полагают, что понятие «некоммерческая организация» подразумевает такие характеристики, как наличие определенной организационной структуры, системы самоуправления, определяемой положениями устава, институциональное отделение от государства и, наконец, добровольность членства в организациях и вовлечение волонтеров в их деятельность.

К категории НКО относится и весьма значительная часть общественных объединений, которая позиционирует себя в качестве неправительственных организаций (НПО). Первоначальное определение этой категории объединений граждан было дано в резолюции ЭКОСОС еще в 1950г. В соответствии с ним таковыми являются любые международные организации, которые создаются вне рамок межгосударственных договоров (соглашений). Термином «неправительственная организация» акцентируется и исключительно общественная природа деятельности национальных некоммерческих структур, не связанная с каким-либо участием государства. В докладе Группы видных деятелей по проблеме отношений ООН с гражданским обществом, представленном в 2004г., к неправительственным организациям, представляющим интерес для ООН, отнесены объединения, «которые не являются центральными правительствами и не созданы

²¹² В российском законодательстве, в целом ориентированном в этой области на европейские стандарты, именно этот императив выделяется в качестве главной отличительной характеристики некоммерческого объединения (Ст. 2, п. 1. Федерального закона № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»).

на основании решения межправительственных структур, включая ассоциации предпринимателей, парламентариев и местных органов управления».²¹³

Таким образом, широкое разнообразие интересов населения обуславливает, во-первых, чрезвычайно разветвленную функциональную (отраслевую) диверсификацию деятельности НКО, а также существенные различия в масштабах и характере социальной и рыночной востребованности производимых ими услуг и, во-вторых, специфическое переплетение сетей НКО, связанное с глобальными, региональными и локальными условиями развития. Все это усложняет методологические проблемы, связанные с оценкой услуг НКО. Следует к тому же учитывать, что во многих странах НКО могут функционировать, не имея официального статуса юридических лиц. В результате сегодня возможна лишь приблизительная оценка реального веса услуг НКО в современной экономике. Сравнительно более полная статистическая база создана в развитых странах, что позволяет решить, по крайней мере, одну важную задачу, а именно включить зарегистрированные НКО в системы национальных счетов, устанавливая тем самым фискальный контроль за деятельностью третьего сектора. Но в целом статистическое обеспечение НКО и здесь далеко не совершенно и может служить лишь вспомогательным инструментом при анализе их роли в современной экономике и, тем более, в общественном развитии. Так, в раздел «Культура и организация досуга» Международного классификатора НКО включены (среди прочих) такие разнородные структуры, как средства массовой информации, а также зоологические сады и аквариумы. Вполне сопоставимые финансовые и другие количественные показатели деятельности данных групп НКО, тем не менее, не дают исчерпывающего представления о специфике оказываемых ими услуг.²¹⁴

В развивающихся странах изучение НКО особенно сильно затруднено скудостью или отсутствием необходимой экономической, статистической и другой информации, а также существенными различиями в законодательном регулировании их деятельности. Статистические индикаторы, используемые государственными органами для учета НКО, фактически маскируют несопоставимость производимых ими услуг и, не позволяют, в частности, выявить сколько-нибудь точно их роль в развитии таких важных сфер общественного бытия, как социально-экономическая, политическая, культурная и т.д. Можно утверждать, что финансовая статистика, используемая для определения объема и стоимости услуг НКО, является для них своеобразным «прокрустовым ложем» и формально характеризует лишь степень вовлеченности третьего сектора в рыночное хозяйство. За рамками подобных оценок остаются все другие аспекты их деятельности как субъектов общественной активности граждан. Поэтому сугубо экономический подход

²¹³ «Мы, народы: гражданское общество, Организация Объединенных наций и глобальное управление». United Nations. Доклад Группы видных деятелей по вопросу отношений между Организацией Объединенных Наций и гражданским обществом. М., Международное издательство «Информациология», 2004., С. 25.

²¹⁴ См., например, «The marketing of Sport». .Ed. by J. Beech. Coventry Business School and Simon Chadwick Birkbeck college. University of London. London. 2007. P. 28.

к анализу услуг НКО в известной мере ограничивает, или даже искажает представление о реальных процессах, происходящих в третьем секторе.

К числу сложных проблем относится и недостаточная разработанность методологических подходов к стоимостной оценке услуг НКО. Цена услуги, производимой в третьем секторе, зависит от многих факторов, в том числе в значительной степени от форм финансовой поддержки. Например, многие грантодатели предоставляют финансовые ресурсы, предназначенные для реализации тех или иных проектов, с условием, что они не будут использованы для покрытия расходов на повседневную, уставную деятельность организации. Иными словами, НКО в этом случае может оказаться в положении, когда оказание ею услуг происходит без какой-либо экономически осязаемой финансовой компенсации. Между тем, именно в повседневной уставной деятельности чаще всего выражается главное функциональное предназначение организации, ее «миссия». Вряд ли можно утверждать, что эта деятельность не имеет экономической ценности. При этом волонтерский труд, используемый НКО и существенно снижающий издержки производства услуг, вообще выходит за рамки стоимостного учета результатов их деятельности. Качество, количество и производительность труда волонтеров могут колебаться в чрезвычайно широких пределах, поэтому всякие усредненные стоимостные оценки их вклада в производство услуг весьма ненадежны. С учетом рассмотренной специфики статистической базы третьего сектора представляется вполне правомерным предположение, что его доля в производстве услуг значительно превышает показатели, которые улавливаются общепринятыми методами и фигурируют в официальных публикациях.

Трудности в оценке объема и стоимости услуг третьего сектора можно проиллюстрировать на примере организации, которая привлекает волонтеров, не имеет надежных доноров и выполняет миссию защиты прав масштабной группы физических лиц. При этом НКО в поисках источников финансирования вынуждена реализовать проекты, лишь опосредованно связанные с ее основной работой (например, образовательные, издательские и т. п.). Получаемые ею ресурсы в этом случае просто несопоставимы с общим объемом и стоимостью оказываемых ею услуг. Убедительным примером может служить хорошо известная автору деятельность Союза комитетов солдатских матерей в России (СКСМР). Эта организация, располагающая весьма скромными финансовыми ресурсами, оказывает бесплатные услуги по защите прав призывников, военнослужащих по призыву и их родителей. Только в Москве в среднем за год в организацию обращаются за помощью до 10 тысяч человек. Всего же в России в разные годы работало до 200 комитетов солдатских матерей. На коммерческом (легальном, нелегальном, коррупционном) рынке цена услуг, связанных с проблематикой военной службы, колебалась в последнее время, по неофициальным оценкам, от нескольких тыс. рублей до нескольких тыс. долларов. В этих пределах и варьирует чрезвычайно высокая и при этом не учитываемая никакой статистикой скрытая стоимостная составляющая в производстве бесплатных услуг, которые оказывают организации солдатских матерей. Таким образом, реальная стоимость услуг НКО в

принципе может на порядок превышать улавливаемые статистикой объемы получаемых третьим сектором финансовых поступлений.

Определенный прорыв в деле изучения НКО и, соответственно, их продукции, то есть оказанных услуг, был сделан Институтом политических исследований американского университета Джона Хопкинса (John Hopkins University.USA), организовавшего в 1991г. межнациональное исследование НКО. Этот проект, первоначально охвативший 13 государств, постепенно распространился на достаточно представительные группы стран в развитом и развивающемся мире.²¹⁵

Уже первые результаты исследования НКО по этому проекту показали, что так называемый третий сектор, т. е. вся масса НКО, занимающая промежуточное место между общественным сектором и бизнесом, играет в мировой экономике достаточно весомую роль. К середине 90-х годов в 22 странах Европы (в том числе Центральной и Восточной) и Латинской Америки, а также в Австралии, США, Израиле, Японии суммарный оборот некоммерческого сектора составил 1,1 триллиона долларов, а его доля в ВВП – 4,6 процента. В НКО было занято 19 млн. оплачиваемых работников, или 3–5% общей численности занятых в экономике (за исключением сельского хозяйства), 10% общего числа работающих в сфере услуг и 27% – занятых в общественном секторе. Приведенные данные не включают добровольных работников, численность которых превышала 10 миллионов человек. Если третий сектор в 22 странах представить в виде объединенной структуры, то по выручке от реализации продукции и услуг она заняла бы восьмое место в мире, опережая Бразилию, Россию, Канаду и Испанию. По численности занятых НКО превосходили сферу электро-газо-водоснабжения, легкую промышленность, бумажное и печатное производство и химическую отрасль и находились примерно на одном уровне с транспортом и связью.

Более поздние данные, представленные исследователями по 35 странам (16 развитых, 14 развивающихся и 5 – с переходной экономикой), подтверждают значимость третьего сектора в развитии глобальной сферы услуг. Продукция, произведенная НКО этих стран, оценивалась к началу века в 1,3 триллиона долларов, или в 5,5% и ВВП, число занятых – в 40 млн. человек, из них половина относилась к оплачиваемым работникам, что составило более 4% экономически активного населения. В Нидерландах производство услуг третьего сектора в стоимостном выражении достигает 15,3% ВВП, в Израиле – 12,6%. По данным ОЭСР, в 2007г. в восьми развитых странах доля услуг НКО в ВВП колебалась в пределах от 1,1% в Чехии до 7,2–7,3 % в США и Канаде (соответственно). Во

²¹⁵ Working Papers of the John Hopkins Comparative Nonprofit Sector project. Lester M. Salamon., Director, Helmut K. Anheier, Associate Director. The Third World's Third Sector in Comparative Perspective, 1997; "Global Civil Society:Dimensions of the Nonprofit Sector". MD: John Hopkins Center for Civil Society Studies, 1999; http://www.socialpolitika.ru/rus/ngo/foreign_experience/document4692.shtml; См. также Лестер М. Соломон, Хельмут К. Анхайер. «Появляющийся сектор. Новые данные». В книге «О взаимодействии организаций третьего сектора с государственными органами в сфере социальной политики (международный опыт)». 2-е издание. М., 2000. С. 87–106.

Франции, Австрии, Новой Зеландии, Бельгии и Японии этот показатель варьировал в пределах от 4,2 до 5,2%.²¹⁶

Активизация некоммерческой деятельности в немалой степени связана с глобальными тенденциями. Это особенно заметно на примере постсоветского пространства, где в советские времена допускалось существование лишь квази-общественных организаций, полностью контролируемых государством. С развалом СССР и формированием рыночной экономики практически во всех странах СНГ начался быстрый рост численности НКО. В начале 90-х годов по темпам роста он значительно опережал коммерческий сектор услуг. В дальнейшем, однако, его рост замедлился. Главным тормозом развития услуг НКО стала общая слабость их финансово-экономической базы, а также ужесточение в ряде постсоветских стран государственного регулирования в этой области, препятствующее их свободному развитию.

В то же время следует подчеркнуть, что развитые страны с устоявшейся рыночной экономикой и сложившимися законодательными и правоприменительными системами отнюдь не оставляют НКО без государственного надзора и присмотра, причем не только фискального. Особенно заметной стала эта тенденция с усилением угрозы терроризма, борьба с которым на национальном уровне все в большей степени приводит к посягательствам на неприкосновенность частной жизни граждан, а также попыткам установления гласного или негласного контроля над деятельностью тех или иных гражданских объединений.

Анализ состояния третьего сектора свидетельствует, что, кроме некоммерческой ориентации, никакого общего знаменателя для характеристики деятельности НКО и производимых ими услуг не существует. В этом смысле третий сектор значительно отличается от коммерческого. Различия прежде всего – в разнообразии мотивации деятельности. В частном секторе извлечение прибыли является естественным и главным мотивом и целью развития того или иного бизнеса. В то же время для той части НКО, которая получает прибыль, она обычно служит лишь вспомогательным инструментом для реализации основной цели — продолжения деятельности. При этом «происхождение» прибыли НКО может быть совершенно не связанным ни с основными целями организации, ни с характером производимых услуг. Экономическая роль услуг НКО, выражающаяся в увеличении совокупного спроса в этой отрасли, является лишь одной и, возможно, не самой важной характеристикой третьего сектора, представляющего собой чрезвычайно пеструю динамическую картину взаимосвязи, взаимодополнения и столкновения множества интересов на всех горизонтах и вертикалях общественной среды.

9.2. Спектр предоставляемых услуг

Широчайший круг видов деятельности, выполняемых НКО, предполагает использование различных принципов их классификации. В значительной мере они определяются целями исследования. Так, многие эксперты выделяют в качестве

²¹⁶ OECD Factbook 2009. Economic, environment and social statistics. OECD. 2009.. P. 257..

основного критерия для классификации НКО источники финансирования. Американский экономист Н. Hansmann делит НКО по этому признаку на две основные группы: а) действующие за счет пожертвований и б) использующие для развития прибыль, полученную от коммерческой деятельности.²¹⁷ Другие исследователи разделяют НКО на частные и общественные, то есть финансируемые либо исключительно из частных источников, либо муниципальными властями и государственными органами разных уровней. В Глобальной сети неправительственных организаций, ассоциированных при ООН, НКО классифицируются по направлениям их деятельности, способствующим решению важнейших глобальных проблем, таких как урегулирование конфликтов, разоружение, экология, человеческие ресурсы, права человека и т. д.

Учитывая все вышесказанное, попытаемся рассмотреть особенности производства услуг НКО, функционирующих на трех уровнях, – глобальном, национальном (государственном) и локальном. Соответственно совокупный спрос на их услуги характеризует масштабы и разнообразие общественных потребностей, которые, по тем или иным причинам, не удовлетворяются ни бизнесом, ни в рамках общественной экономики, а реализуются на некоммерческой основе структурами третьего сектора.

В мире насчитывается более 30 тыс. НКО, действующих на международной арене. В целом они ориентированы на глобальные проблемы, затрагивающие в той или иной степени общечеловеческие интересы. Конкретные виды услуг НКО такого рода варьируются в широких пределах — от научных исследований до организации доставки продовольственной помощи в труднодоступные районы Африки — и отражают специфику тех сфер международной жизнедеятельности, на которых сосредоточиваются усилия НКО (от разоружения и обеспечения мира и безопасности до развития человеческих ресурсов и охраны окружающей среды). В Европейской конвенции о признании международных неправительственных организаций субъектами прав, вступившей в силу в 1991г. (Договор Совета Европы № 124), отмечается, что особую ценность представляет их работа в таких областях, как культура, благотворительность, филантропия, здравоохранение.

Международные НКО, как правило, не занимаются коммерческой деятельностью и финансируются правительствами, международными межправительственными организациями, крупными международными благотворительными фондами и т.п. Так, Международный Комитет Красного Креста опирается в своей деятельности в основном на финансовую помощь правительства Швейцарии. Многие неправительственные организации, ассоциированные при ООН, в финансовом отношении связаны с различными структурами этой организации. Существуют, однако, и исключения из этого правила. К примеру, Фонд экономического развития Ага Хана активно занимается прибыльным бизнесом на транснациональном уровне, а полученные средства использует для некоммерческой деятельности.

²¹⁷ Н. В. Hansmann. "The Role of Nonprofit Enterprise". Yale Law Journal, April. 1980. P. 835–898.

Некоммерческие организации, работающие под эгидой ООН, обычно заключают с теми или иными ее органами специальные соглашения, определяющие их задачи и право выступать от имени соответствующего органа. Так, Управление Верховного Комиссара ООН по делам беженцев сотрудничает с НКО, работающими в различных сферах, подпадающих под его компетенцию: они занимаются организацией лагерей беженцев, распределением среди них гуманитарной помощи, оказанием медицинских услуг, обеспечением возвращения беженцев в места постоянного жительства и т. д. Страны ОЭСР имеют специальные соглашения по совместному финансированию проектов с отобранными ими НКО; доля этого источника составляет от 50 до 100% общего бюджета этих организаций. Аналогичная схема формирования финансовой базы НКО используется и Евросоюзом. С помощью услуг НКО в 1994г., например, было реализовано более 10% общего объема международной помощи развитию или примерно 8 млрд. долл. В США через НКО проходит четверть всех средств, направляемых на эти цели. Правительственные и международные структуры систематически расширяют масштабы сотрудничества с НКО в реализации программ содействия развитию. По данным Мирового банка, только за период 1970–1985 гг. объемы финансовых средств, поступивших НКО из этих источников, увеличились в 10 раз. По оценкам ряда исследователей, международная помощь развитию, предоставляемая в виде услуг НКО, превышает по масштабам аналогичную помощь, оказываемую всей системой ООН. Немаловажную роль играют НКО в содействии решению проблем охраны здоровья, требующих объединения усилий на глобальном уровне. В этой связи можно упомянуть Международный фонд борьбы со СПИДом, годовые расходы которого составляют более 11 млрд. долл.

Следует отметить, что в реализации международных проектов гуманитарного характера НКО опираются не только на ресурсы, полученные из рассмотренных источников. Встречаются и примеры «обратного» финансирования. Так международное объединение «Ротари клуб», членами которого являются более 1,2 млн. бизнесменов из 154 стран, в 1988г. выделило Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) из собственного специального фонда по борьбе с полиомиелитом 5 млн. долл. В разные годы ВОЗ получала финансовые средства - от 1 млн. до 11 млн. долл. от Корпорации Карнеги, Фонда Форда, Фонда Макартура, Фонда Рокфеллера и ряда других крупных НКО.²¹⁸

Миллионы НКО функционируют на национальном уровне. В США их численность приближается к 1,5 млн., в Индии – к 2 млн. В целом в зарубежных странах третий сектор до последнего времени развивался высокими темпами. Так, в маленькой Кении численность НКО увеличивалась ежегодно примерно на 240 организаций. С наступлением кризиса ситуация заметно меняется: бюджетные осложнения большинства государств и сокращение возможностей бизнеса не оставляют надежды на какие-либо позитивные сдвиги в его развитии на ближайшую перспективу и прежде всего в странах Юга. Из общемировой картины поступательного движения НКО явно выпадает Россия, где уровень общественной

²¹⁸ <http://www.globalpolicy.org/ngos/ngo-UN/2000/1204.html>

активности граждан, участвующих в их деятельности, существенно ниже. В первое пореформенное десятилетие наблюдался процесс активного формирования третьего сектора, и до дефолта 1998г. удельный вес производства услуг НКО, по некоторым оценкам, составил 2% ВВП. После принятия Федерального закона о некоммерческих организациях их развитие резко затормозилось, а численность стала сокращаться. Неоправданное усложнение процедур регистрации и отчетности НКО в сочетании с избирательным характером административной и судебной практики в этой области привели к самоликвидации и прекращению деятельности многих гражданских объединений. За 2003–2005 гг. денежные поступления в третий сектор возросли всего на 2,7 процента и составили 255 млрд. руб. Если в 2006 г., по данным Федеральной регистрационной службы, в стране функционировало около 360 тыс. НКО, не относящихся к учреждениям, созданным с участием государственной и муниципальной власти, то в 2008 г. их численность упала до 227,5 тыс. или на 37%²¹⁹. При этом более половины НКО представляют собой религиозные и общественные объединения, 24% – кооперативы (в основном дачные и жилищные) и 9% – различные фонды. При этом в общей структуре преобладают организации небольших размеров: годовой бюджет от 1 млн. руб. и более имеют всего 20 процентов российских НКО. В настоящее время доля российского третьего сектора в ВВП ничтожна, не превышает 1% ВВП.²²⁰

Как отмечает российский исследователь Г.Бондаренкова, в России производство услуг в некоммерческом секторе осуществляется в условиях скудного финансирования, скудости человеческих ресурсов и скудной материальной базы.²²¹ Впрочем, та же ситуация наблюдается и в других бывших советских республиках. С большими трудностями, по данным экспертного исследования, проведенного по инициативе Евросоюза, сталкивается третий сектор в Украине.. В 2004 г. здесь насчитывалось 40 тыс. НКО, причем, к активно действующим можно было отнести только 10%. Большая часть организаций в основном занималась бизнесом либо представляла собой партийные штаб-квартиры или фонды.

Масштабы и структура услуг НКО в каждой из стран определяются в той или иной, иногда высокой, степени особенностями культурно-исторического развития, состоянием экономики, внутривнутриполитической ситуацией. Так, в Англии традиционно

²¹⁹ По другим данным, – Росстата – по состоянию на начало 2008 г. в России насчитывалось 413 тыс. негосударственных НКО.

²²⁰ Численность и объем расходов российского третьего сектора в разных исследованиях варьируется, но в целом свидетельствует об его слабом развитии. См.: <http://www.smolprovince.narod.ru/socpartner/doklad.htm>; http://www.infoblago.ru/media/AE780BGC-D63A-4CA1-8D53-1270A61DF757/Rol_nekonner_sektora.doc. Аналитический доклад Института экономики города в рамках проекта «Объединение гражданского сообщества для реформирования системы налогообложения некоммерческого сектора»; М. Либоракина. «Экономика некоммерческого сектора: международный опыт». «CIVITAS», 2004, № 1; Я. Кузьминов «Российский некоммерческий сектор: экономическое измерение». В сб. «Некоммерческий сектор. Экономика, право и управление». Доклады международной научной конференции. Изд. дом ГУ-ВШЭ. М. 2007. С. 11–23.

²²¹ Г. П. Бондаренкова. «Развитие третьего сектора как инструмент социальной адаптации населения». ГУ-ВШЭ. М. 1999.

высок удельный вес благотворительных НКО. Суммарный бюджет более 170 тыс. НКО этого вида превышает 43 млрд. ф. ст. В третьем секторе страны занято свыше 600 тыс. человек, причем среднегодовой прирост занятости составляет 10 тыс. человек. В Белоруссии, где в 1998 г. насчитывалось 2540 НКО, 21% организаций занимались социальными и юридическими услугами, связанными с Чернобыльской катастрофой. К 2003 г. численность «чернобыльских» НКО сократилось в 5 раз, а на первое место вышли НКО, занимающиеся социальными проблемами и реабилитацией. При этом количество НКО за 1998-2003 гг. увеличилось всего на 340 объединений.²²²

На локальном уровне параметры производства услуг определяются масштабами местных потребностей, остротой проблем и общим уровнем гражданской активности населения. Сообщество НКО при этом представлено не только мелкими организациями, занятыми в основном самопомощью или производством услуг чисто местного значения, но и крупными некоммерческими структурами городов-мегаполисов. Такая модель организации характерна для США. К числу крупнейших в мире американских НКО относятся, например, Сервис Восточного Гарлема в области занятости, Нью-Йоркский центр занятости женского населения и ряд других. В Нью-Йорке работают и такие широко известные НКО, как Музей истории природы, Колумбийский университет, Раковый мемориальный центр Слоан-Кеттеринг и ряд других. Их деятельность в контексте социальной и культурной значимости по существу имеет общенациональный характер. Как и сфера бизнеса, третий сектор в целом характеризуется значительным расслоением организаций по размерам доходов. Так, в Нью-Йорке, усредненный годовой доход почти 30 тыс. благотворительных НКО составляет более 25 тыс. долл. Однако расходы трети этих НКО в совокупности превышают 43 млрд. долл., в них заняты более полумиллиона оплачиваемых работников, зарплата которых составляет около 30 млрд. долл.²²³

Спецификой многих, если не подавляющего большинства НКО локального уровня, является тесное сотрудничество с местными властями, и оно отнюдь не ограничивается вопросами финансирования. Особенно благоприятствуют местные власти тем НКО, деятельность которых соответствует целям и направлениям их социально-экономической политики, и их поддержка становится для большинства организаций такого рода гарантией жизнеспособности. Соответственно, «протестные» гражданские объединения, выступающие против действий местных органов власти (например, в сфере экологии и др.), вынуждены полагаться на собственные ресурсы либо искать внешние источники финансирования. Им приходится активизировать меры по привлечению внимания общества к своим программам и деятельности, и при опоре на его поддержку, они могут оказывать более существенное воздействие на политику властей в той или иной области. Представляется, что экономическая оценка услуг таких НКО часто может оказаться весьма затруднительной.

²²² http://www.parlament.org.ua/docs/files/8/1174041132_ans.pdf

²²³ <http://www.foundationcenter.org/gainknowledge/nonprofitlinks/int/html>

При оценке деятельности НКО в современном мире следует учитывать существенные различия между развитыми и развивающимися странами по показателям эффективности производства услуг, квалификации и опыта как оплачиваемых работников, так и волонтеров, а также в отношении условий труда и материально-технического оснащения организаций. Опыт последних десятилетий убеждает в том, что образовательная, просветительская и другие направления деятельности западных НКО по содействию развитию третьего сектора в странах Юга и на постсоветском пространстве является лишь второстепенным фактором. Решающее значение имеют внутренние условия – гражданская активность населения в стране, уровень и стабильность источников финансирования, социокультурные традиции, степень развития производства и потребления услуг, наличие соответствующей инфраструктуры, и, главное, характер политической и экономической среды.

Важнейшая черта третьего сектора – его высокая жизнеспособность, несмотря на зачастую весьма неблагоприятную среду. Мелкие НКО, возникающие в порядке реакции на социальные потребности, проблемы и противоречия и ориентированные на самопомощь, т.е. прежде всего на оказание услуг своим членам (например, женские, ветеранские, спортивные объединения, структуры на уровне местных сообществ, или создаваемые для решения конкретных задач по улучшению жизнеобеспечения и т.п.), могут использовать и расширять возможности сотрудничества с местными властями, благотворительными фондами и бизнесом в целях получения материальной и финансовой поддержки. При благоприятных условиях им удастся активизировать работу, привлекать новых членов и волонтеров. Одна из существенных причин высокой степени «выживаемости» подобных НКО – четкое осознание, формулирование и определенная стабильность групповых интересов этнического, религиозного, профессионального и иного характера, что стимулирует постоянное воспроизводство спроса на соответствующие услуги. Сильная сторона НКО как производителей услуг заключается в их способности оперативно и легко идти на контакты, создавать горизонтальные сети разного типа – союзов, ассоциаций, других форм сотрудничества, в том числе неформальных.

Несмотря на огромное разнообразие видов и форм деятельности некоммерческих структур в разных странах в ее структурных характеристиках наблюдается отчетливо выраженное сходство. Большая часть НКО, по данным американских исследователей, сосредоточена в сферах образования, здравоохранения и социального обеспечения, и здесь занято около 70% работающих в некоммерческом секторе. Достаточно репрезентативное обследование, проведенное Бюро статистики труда США в 2006г., показало, что работающие в рассматриваемых организациях составляли в целом ряде услуг крупную или основную часть общей занятости. В больничной службе их доля составляла 69%, в различных видах медицинского и социального обслуживания населения на дому – от 35 до 69%, музеях, культурно-реакционных зонах – 86%, учреждениях высшего образования – 37%, и самым высоким – 92-94% – был этот показатель в организациях, занимающихся защитой гражданских, социальных прав и

других интересов населения и его отдельных групп. В секторе НКО, по этим данным, было занято примерно 8% всех работающих, охваченных обследованием, частнопредпринимательском - более 75%, государственном 16%.²²³ Специфика отраслевой структуры НКО подтверждается данными по странам ОЭСР. В 2007г. в восьми государствах – Чехии, Франции, Австрии, Новой Зеландии, Бельгии, Японии, США и Канаде – 22% общей численности НКО приходилось на сферу здравоохранения, 20% – образования и ИР и около 19% – на социальные услуги. Четвертое место по численности в этом ряду –17% – занимают НКО, работающие в области культуры и рекреации.²²⁴

Причины отмеченной специфики отраслевой структуры НКО, как представляется, очевидны, учитывая преимущественные акценты в мирохозяйственном прогрессе на развитие человека, как его главного источника и первостепенной цели. Глобальные потребности в образовании, охране здоровья и социальной помощи постоянно возрастают и по существу безграничны, соответственно гарантирован высокий уровень общественной востребованности социально-ориентированных НКО. Привлекательность услуг НКО в значительной степени связана и с тем, что, в отличие от частнопредпринимательских структур, ориентированных на коммерческий успех, «основной упор в их деятельности делается на доступность услуг, реализацию эгалитарных принципов».²²⁵ Так, НКО несут значительную часть нагрузки по удовлетворению потребностей в разного рода услугах наиболее социально уязвимых групп или слоев населения: детей, лиц пожилого возраста, инвалидов, беженцев, ВИЧ-инфицированных, мигрантов и т. д. Немаловажно, что при благоприятных внутривнутриполитических условиях государство, как правило, позитивно оценивает работу НКО, ориентированных на решение тех или иных социальных проблем.

Следует отметить и такое немаловажное обстоятельство, как существенное снижение нагрузки на государство в финансировании социальных нужд общества. В Германии вне общественного сектора за счет средств нескольких крупных благотворительных объединений работают более 35% детских садов, более 60% интернатов для инвалидов, около 50% домов престарелых и 40% больниц. В Канаде, где, как и во многих других развитых странах, НКО в основном сосредоточены в здравоохранении, образовании, жилищном хозяйстве и сфере оказания помощи социально не защищенным гражданам, в социальных услугах работает 74% всех занятых в третьем секторе страны. Свыше 27% населения вовлечено в волонтерскую деятельность. При этом основная доля занятых и материальных ресурсов этого сектора сосредоточены в крупных НКО, число которых не превышает одного процента их общего числа.²²⁶

²²³ Monthly Labor Review. Nov. 2008. P.14–15.

²²⁴ См. OECD Factbook . 2009. P. 257.

²²⁵ «Коммерческая и некоммерческая деятельность в социальной сфере». И. М. Шейман, Л. И. Якобсон, Л.С. Демидова и др. М., Наука, 1995. С. 24.

²²⁶ См.: Е. В. Израэлян. «Диалог государства и общественности: опыт Канады». Институт США и Канады РАН. Российское общество изучения Канады. М., 2006.

Примерно по тому же пути идут и НКО в странах с развивающейся и транзитной экономикой, при этом общие подходы и принципы организации, отработанные в развитых странах, более активно применяются в наиболее продвинутых регионах. В Москве, по данным Комитета общественных и межрегиональных связей Правительства Москвы, в 2002г. социальными услугами занималась большая часть НКО общей численностью в 17,5 тыс. Статистика свидетельствует об их высокой эффективности. Если в городских службах социального обеспечения бюджетные затраты на обслуживание одного человека в час составляли 12–15 тыс. руб., то в НКО эти расходы не превышали 1 руб., причем доля бюджетных средств составляла всего 0,1% общей суммы. За счет услуг НКО в социальной сфере городские власти сэкономили примерно 30% расходов, выделяемых на эти цели. НКО, свободные от административно-бюрократических ограничений и активно использующие труд волонтеров, добиваются высокой эффективности за счет большей гибкости и мобильности в выполнении своих функций по сравнению с государственными организациями аналогичного профиля.

Разумеется, структурные характеристики услуг, оказываемых НКО в странах с разным уровнем экономического развития, не могут не различаться. В наименее развитых странах Юга четко выражена зависимость их набора от целевой направленности международной помощи и поддержки. В конфликтных зонах Африки или Азии эти средства прежде всего предназначаются для спасения беженцев, детей и женщин, распределения продовольственной помощи, оказания медицинских услуг и т. п. В более благополучных странах развивающегося мира структурные характеристики услуг НКО примерно совпадают с развитыми странами. Однако, в государствах Юга деятельность НКО в значительно большей степени определяется политическими факторами, то есть степенью заинтересованности в ней правящей элиты. На Тайване, к примеру, деятельность НКО достигла значительных масштабов и отличается от западной структурной модели лишь привнесением в организацию их работы местного культурного колорита. Здесь достаточно органично сочетаются западные подходы к решению тех или иных проблем с религиозными устоями и традиционной китайской семейственностью. Иная ситуация в континентальном Китае. Власти этой страны весьма настороженно относятся к гражданской активности населения и стремятся контролировать любые общественные движения, претендующие на самостоятельную, тем более, отличную от огосударствленных НКО, роль в сфере производства услуг.

В целом, при оценке экономической роли третьего сектора в производстве услуг, следует учитывать, что кумулятивный объем финансирования НКО определяется несколькими факторами первостепенной значимости.. Это, во-первых, уровень и темпы экономического развития страны, что в конечном итоге определяет масштабы финансовых поступлений в третий сектор; во-вторых, уровень гражданской активности населения, т. е. общее состояние гражданского общества; в-третьих, процесс глобализации. Последний, с одной стороны, расширяет возможности развития производства услуг, а, с другой, — оказывает влияние на иерархию объектов финансирования, особенно в развивающихся странах, где структура услуг может в значительной степени определяться приоритетами

(гуманитарными, экономическими, политическими и т. д.) зарубежных доноров, финансирующих НКО.

9.3. Роль внеэкономических факторов

Выше отмечалось, что финансовая статистика, характеризующая объем рынка услуг НКО, недостаточна для оценки реальной роли третьего сектора в экономике, поскольку не учитывает сильные внеэкономические воздействия на деятельность НКО. К ним следует отнести, во-первых, роль государства в регулировании некоммерческой сферы деятельности, во вторых, зависимость третьего сектора от внешних источников финансирования и, в-третьих, добровольность членства и мотивационные аспекты функционирования НКО. Но взаимодействие этих факторов оказывает определяющее влияние на масштабы производства услуг и, в конечном итоге, на место и роль третьего сектора в социально-экономическом развитии страны: он может успешно развиваться, стагнировать, а при их особо неблагоприятных эффектах даже практически прекращать свое существование.

Известные американские исследователи НКО L.Salamon и H. Anheier помимо тенденций, обусловленных общей динамикой развития экономики, общества и сферы услуг в мире, связывают масштабы и особенности развития третьего сектора с рядом других причин. На первое место в качестве стимулятора его развития они ставят рост самоопределения личности в обществе, порождающий неудовлетворенность возможностями самовыражения в экономической и политической сферах. На втором месте – совокупность факторов, обозначаемая ими как «кризис государства». Она проявляется в кризисном состоянии национальных систем социальной защиты в развитых странах, неэффективности экономической политики государств Юга, крахе социалистического эксперимента, приведшего к распаду СССР и крушению биполярного мира, а также в ослаблении системы государственного регулирования рыночной экономики.

Другие исследователи проблематики НКО основную причину роста «третьего сектора» в первую очередь видят в агрессивном характере глобального наступления неолиберальной модели экономического развития. Так, D.Harvey, отнюдь не идеализируя третий сектор, отмечает, что неправительственные общественные организации нередко заполняют вакуум в социальном устройстве, возникший после того, как государство перестало исполнять свои функции.²²⁷

Российский ученый Л. Якобсон полагает, что движущей силой развития третьего сектора выступает «естественное стремление людей *сотрудничать* для реализации *альтруистических устремлений* и коллективного обустройства своей *частной жизни*».²²⁸ Такого рода стремление относится, на наш взгляд, к числу важнейших характеристик третьего сектора, хотя и не исчерпывает его своеобразия.

²²⁷ См. Д. Харви. «Краткая история неолиберализма». М., Поколение. 2007.

²²⁸ Л. Якобсон. «Российский третий сектор: от импорта к импортозамещению». В сб. «Некоммерческий сектор. Экономика, право и управление. Изд. дом. ГУ–ВШЭ, М., 2007, С. 44.

Услуги НКО на правовом уровне и в общественном мнении обычно связываются с понятием общественных благ, общественных интересов или общественной полезности. Вряд ли можно отрицать, что восприятие и понимание этих терминов и понятий может быть разным как для индивида, так и для любых общностей, в том числе в экономическом, политическом, идеологическом или культурном контексте.. Все это подчеркивает и обуславливает сложность анализа глобальных закономерностей развития производства услуг НКО, не укладывающегося в тесные для него рамки действующих экономических подходов.

В последнее время в мире активизируется критика некоммерческих организаций, акцентируются негативные стороны их деятельности – от коррупции и бюрократизма до вольного или невольного пособничества терроризму и международной преступности. Так, L. Jarvik, сотрудник J.Hopkins University, считает, что в развитии третьего сектора отражается тенденция к установлению контроля над гражданским обществом со стороны неправительственных организаций, пытающихся потеснить или даже вытеснить традиционные государственные институты. По его мнению, в международной сфере лидеры НПО, враждебно настроенные к самому институту государства, стремятся сдвинуть центр силы от государства и международных межправительственных организаций к «богопротивному альянсу» между транснациональными корпорациями и НПО.²²⁹ Другие исследователи концентрируют внимание на идеологической ограниченности НКО, склонности к трансформации в лоббистские структуры, защищающие узкогрупповые интересы и т.п.

Негативное отношение, прежде всего со стороны специалистов - «государственников», вызывает и заметная в нестабильных ситуациях политизация тех НКО, которые выступают на стороне оппозиции. Их критики обращают внимание на то, что, несмотря на демократическую риторику, обычно сопровождающую описание их деятельности, некоммерческие организации по определению являются недемократичными и непредставительными, поскольку их никто не избирал и не уполномочивал выражать настроения общества. Указывается также, что услуги НКО, финансируемых из-за рубежа, не оплачиваются населением тех стран, в которых они действуют, что ставит их вне как электорального, так и рыночного контроля. Некоторые же исследователи полагают, что в современный период НКО практически ничем не отличаются от коммерческих организаций, подчеркивая, что последние также действуют в интересах общества, производя услуги как общественно значимые, так и коммерческого характера. Разница между НКО и бизнесом, по мнению специалистов, разделяющих эту точку зрения, сводится к чисто техническим деталям, в частности специфике юридического оформления.²³⁰

При анализе внеэкономических характеристик деятельности НКО следует учитывать сложность и противоречивость процесса изменения и диверсификации индивидуальных и групповых потребностей, определяющих спрос на их услуги. Динамика их дифференциации отражается в структуре услуг НКО и в полной мере

²²⁹ L. Jarvik. "NGOs: A "New Class" in International Relations". Orbis, Spring 2007, С. 217–239.

²³⁰ <http://www.samvak/tripod/com/ngos.html>.

иллюстрирует степень несовместимости, противоречивости и конфликтности интересов внутри общества, в том числе между отдельными секторами макросоциума, а также в самом сообществе НКО. Так, экологические услуги НКО, оказываемые в различных формах, могут не соответствовать интересам бизнеса и/или государства, для которых экономические и политические соображения могут оказаться более важными, чем защита окружающей среды. Услуги правозащитных организаций, настаивающих на реализации международно-правовых подходов к защите прав человека и поддерживающих протестные выступления граждан, чьи права были нарушены, могут служить раздражающим фактором для государственных органов, особенно, если те или иные факты правового произвола с их стороны получают широкую общественную огласку, тем более, на международном уровне. Нарастание масштабов услуг НКО в социально-экономической сфере может служить индикатором стабильности общественного развития, конструктивного взаимодействия всех секторов в целях наиболее эффективного решения социальных проблем, с которыми в настоящий период сталкиваются все государства мира. Вместе с тем они могут свидетельствовать и о повышении уровня социальной напряженности, стимулирующей повышенный спрос на соответствующие услуги НКО.

Таким образом, третий сектор отнюдь не изолирован, и не может функционировать вне отношений с государством и бизнес-средой. При этом первостепенная роль в его развитии и структуризации принадлежит государству. Именно государственная политика в конечном итоге определяет масштабы роста совокупного спроса на услуги НКО. Наиболее отчетливо это видно на примерах деятельности НКО в странах со сложившейся культурой интеграции третьего сектора в сферу производства услуг. В подобной ситуации НКО, особенно работающие в социальной области, как правило, широко вовлекаются в процессы принятия решений на всех уровнях власти. Заинтересованность государства в более полном удовлетворении потребностей населения в социально-экономических услугах ставит НКО в положение его равноправного партнера. Власти также могут стимулировать финансирование НКО бизнес-структурами, предоставляя последним определенные льготы.

В то же время в странах, где государство тормозит развитие НКО, неблагополучие в сфере социальных услуг способствуют росту внутриполитической напряженности и деформации гражданского общества. К тому же результату ведут и другие запретительные и административно-бюрократические методы государственного регулирования, касающиеся НКО, работающих на других направлениях. Одним из негативных последствий стремления власти к излишне жесткому регулированию третьего сектора может быть уход части общественных объединений в «серую зону», недоступную для прямого государственного контроля.

Важным рычагом воздействия на развитие третьего сектора с помощью системы правовых и административных механизмов, является финансовая политика государства – крупнейшего донора НКО. Усредненные данные, содержащиеся в исследованиях J.Hopkins University, свидетельствуют, что доля государственных грантов и контрактов составляет более 40% общего бюджета НКО. Собственные

средства покрывают около 50% их расходов, а приток финансовых ресурсов из бизнес-сектора относительно незначителен и составляет примерно 11%. Во многих развивающихся и «транзитных» странах проблема финансирования вырастает в центральную проблему развития третьего сектора. Государство, направляя в НКО бюджетные средства, способно формировать масштабы и структуру производства услуг в этом секторе, и кроме того регулировать поступления ресурсов из других источников. Даже в России, по данным агентства РОМИР, приведенным в докладе Human Rights Watch, 29% общего финансирования НКО — это государственная поддержка благотворительных и других социально ориентированных организаций.²³¹

Следует, однако, заметить, что масштабы финансового участия государства в развитии третьего сектора отнюдь не определяются уровнем экономического развития страны. Так, L.Salamon и H. Anheier, приводят данные, что по удельному весу государственных средств в доходах НКО США и Австралия значительно ближе к Колумбии и Мексике, чем к Германии и Нидерландам. Здесь, очевидно в полной мере проявляется сильная зависимость третьего сектора от национальных, исторически обусловленных особенностей экономической и общественной среды.

Особое место в государственной политике по отношению к НКО занимают правозащитные организации. Доля последних в общей численности НКО, как правило, невелика. Однако, поскольку государство в институциональном отношении является не только гарантом прав человека, но часто и источником их нарушений, правозащитные НКО вынуждены выступать в роли его критиков и оппонентов. Их услуги неизбежно содержат политическую компоненту, поскольку проблема прав человека сама по себе — это проблема политическая. Активная деятельность правозащитных НКО по защите гражданских и политических прав и свобод, может усиливать осознание обществом необходимости изменений или серьезной корректировки государственной политики в той или иной области. В определенных условиях НКО действительно могут играть существенную роль в поддержке оппозиции, что правящими кругами воспринимается как политический вызов и угроза. Привлечение крупными международными правозащитными организациями (Human Rights Watch, International Amnesty и т.п.) внимания мировой общественности к фактам нарушения прав человека также формирует «особое» отношение властей к правозащитной деятельности НКО. Именно эта сторона деятельности третьего сектора привлекает пристальное внимание критиков и оппонентов третьего сектора к проблемам его финансирования, функционирования и развития.

Сильнейшим фактором, определяющим динамику рынка услуг НКО, то есть их общественную востребованность, является мотивационная составляющая их деятельности. Она определяет отнюдь не линейный характер зависимости между масштабами производства услуг и объемом финансирования НКО. При правильно выбранных стратегических ориентирах сила и общность мотиваций к добровольному объединению граждан создают возможности производства услуг НКО даже в

²³¹ Доклад Human Rights Watch «Россия: вмешательство государства в гражданское общество и перспективы новой реформы НПО. 2008.

экономически «недружественной» среде или в условиях жесткого давления со стороны государства. Но, неизбежным следствием такой ситуации является, как правило, постепенное свертывание или искажение (за счет огосударствления НКО) свободного развития третьего сектора.

Внутри самого сообщества НКО мотивационные установки по тем или иным признакам и по целевой направленности могут совпадать и взаимодополнять друг друга, но могут и достигать высокой степени несовместимости. Легко представить, например, развитие многостороннего сотрудничества между НКО, работающими в сфере образования, и организациями, защищающими интересы детей, подростков и т. д. Так же легко обнаружить и возможность открытого или подспудного конфликта между объединениями, созданными на этнической или националистической основе и представляющими противоречивые интересы этнического меньшинства и большинства. В то же время маловероятно несовпадение интересов между НКО, занимающейся подготовкой граждан к принятию в семью ребенка-сироту, и НКО, помогающей бездомным (медицинская помощь, приют, реабилитация и т. п.). Иными словами, конкуренция на рынке услуг в третьем секторе в значительной степени носит внеэкономический характер и в основном определяется мотивационными причинами. Конкуренция между НКО — это, прежде всего, конкуренция общественных интересов, которая может принимать самые неожиданные формы и оттенки. Следует также отметить страновые различия в иерархии мотивационных установок населения в участии в НКО и в поддержке третьего сектора. Из-за отсутствия исходных материалов проанализировать этот аспект рассматриваемой темы невозможно, но представляют интерес данные по США, где первое место в пятерке наиболее популярных мотивов пожертвований в пользу третьего сектора занимают религиозные соображения, а пятое место — желание содействовать развитию искусства, культуры и гуманитарных проектов.

Еще один фактор, который, который важно учитывать при исследовании производства услуг НКО, — это их определенная зависимость от сферы межгосударственных отношений. В условиях глобализации культура формирования и функционирования НКО, сложившаяся на Западе и достаточно быстро распространившаяся в остальном мире, особенно после краха биполярной системы, может порождать проблемы, связанные с финансированием НКО из внешних источников. Сами НКО, как правило, не отторгают западные модели, а приспособливают их к конкретной страновой ситуации — потребностям и историко-культурной традиции. Однако, государства по тем или иным причинам могут стремиться к минимизации внешнего влияния на развитие их НКО. Подобные тенденции, к примеру, наглядно проявляются на постсоветском пространстве. Действительно, в условиях растущей социальной поляризации, неизбежно сопутствующей построению рыночной экономики, и фактического исключения значительной части граждан из общественной жизни, ни государство, ни бизнес-элиты не заинтересованы в протестных социальных и правозащитных импульсах, поступающих от НКО. При этом эти организации во многих странах, испытывающих экономические трудности, как правило, не могут рассчитывать на внутренние источники финансирования, поэтому масштабы и структура оказываемых ими услуг

практически определяются их поддержкой из-за рубежа. В итоге власти вводят те или иные ограничения на пути развития третьего сектора. Иными словами, их критическое отношение к деятельности НКО чаще всего свидетельствует о степени размежевания интересов в социально-экономической среде и характеризует уровень развития гражданского общества и общественного сознания. Таким образом, сугубо экономический подход к анализу третьего сектора не дает полного представления о закономерностях и специфике его развития. Экономические характеристики в данном случае являются лишь одним из многих индикаторов, определяющих возможности и результативность производства услуг НКО.

Таким образом, некоммерческие организации, создающие собственный специфический рынок гуманитарных, социальных, правозащитных, информационных и других услуг, выполняют весьма важные функции, дополняя и корректируя другие формы мирохозяйственной системы производства услуг. Они продвигают общественное развитие в том направлении, которое формируется под влиянием потребностей и возможностей гражданского общества. Занимая промежуточное положение между общественным сектором и бизнесом, третий сектор формирует особую среду производства услуг, которая характеризуется сложным переплетением экономических и внеэкономических, в том числе политических, факторов. Однако в отношениях между государством, бизнесом и третьим сектором, как на национальном, так и на глобальном уровне действуют далеко не простые и не однозначные связи. В деятельности НКО проявляется сложное взаимодействие тенденций, факторов и механизмов экономического, социального и политического развития в условиях глобализации.

В перспективе система функционирования НКО, достигшая зрелости в развитом мире, будет распространяться на другие государства. Этот процесс в странах Юга и на постсоветском пространстве будет развиваться под влиянием мирохозяйственных тенденций, экономических, политических и социальных факторов, при сохранении национальной социо-культурной традиции и с учетом локальной специфики. Для этой группы стран расширение третьего сектора с позиций их цивилизационного продвижения имеет особое значение, поскольку способствует диверсификации их хозяйства в направлении нематериального производства вообще и услуг социально-гуманитарного профиля в особенности; активизации гражданской инициативы и ответственности населения, его участия в общественно-политическом процессе. Немаловажен и вклад НКО в устранение таких свойственных этим странам опасных «заболеваний», как сверхбюрократизация, монополизм, коррупция и т. п., по масштабам и тяжести которых третий сектор, по определению, не идет ни в какое сравнение с другими общественными укладами.

В ближайшие годы НКО, по всей вероятности, ожидают нелегкие времена: осложнится и без того перманентно острая проблема финансирования. Из-за кризисного состояния бюджетной системы и роста социальных обязательств почти во всех странах резко сокращаются возможности государственной поддержки сектора, а спад производства ограничивает помощь со стороны бизнеса. Снижение жизненного уровня населения также негативно сказывается на пожертвованиях

НКО. В то же время, как показывает опыт развитых стран, этот источник финансирования в кризисные годы более надежен, поскольку при ухудшении социально-экономической ситуации резко активизируется деятельность разного рода благотворительных организаций, рождаются новые инициативы, направленные на мобилизацию ресурсов. Но современный кризис, как и многие предшествующие, если и замедлит, но не изменит устойчивую тенденцию развития третьего сектора и повышения его роли в глобальной экономике и в системе социально-политических отношений.

Глава 10. СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ

Современная экономика предъявляет повышенные требования к уровню профессионализма работника, его творческим способностям, личностно-деловым и морально-психологическим характеристикам. Решающий вклад в трансформацию трудовых ресурсов вносит сфера образования – стратегически важный сегмент постиндустриальной экономики и сервисного сектора. Ее масштабы, качественные и структурные характеристики оказывают определяющее воздействие на основные параметры современного развития, конкурентоспособность бизнеса и стран в глобальном мире. В главе исследуются такие ключевые аспекты системы образования, как специфика требований к современному работнику и формирование новых компетенций и качеств, новые формы образовательных услуг, международный рынок образования. Анализируются ситуация в российской системе образования и проблемы кадрового обеспечения производства.

10. 1. Новые компетенции и новые виды образовательных услуг

Проблема качества человеческого потенциала выдвинулась на рубеже веков на передний план социально-экономической политики развитых стран. От ее решения зависит, в конечном счете, структурный динамизм и конкурентоспособность национальной экономики, повышение уровня и качества жизни населения, реализация социальных, гуманитарных и других проектов. Ибо только образованные работники, высококлассные профессионалы и грамотный, базирующийся на научных методах менеджмент, могут обеспечить перманентную инноватизацию всех отраслей экономики. Тесная зависимость экономического развития от качества и уровня образования рабочей силы ныне общепризнанна, а система подготовки кадров приобретает статус его стратегического ресурса.

Услуги образования обладают высокой социальной полезностью и, судя по результатам исследований проведенных ОЭСР, являются сегодня объектом наиболее выгодных общественных инвестиций²³². Кроме того, образование само по себе является общественным благом, важнейшей составляющей образа жизни, науки и культуры народов. Его значение как транслятора накопленных знаний, квалификации, нравственных и культурных ценностей неуклонно возрастает, и сегодня развитие интеллекта, повышение потенциала человеческой личности, раскрытие ее творческих и эвристических возможностей выходят в ряд первостепенных целей рассматриваемой сферы.

С расширением сферы образования возрастает актуальность ее финансово-экономических аспектов. Доля расходов на ее развитие в ВВП многих государств достигла высоких значений – 5–8% – и в перспективе при растущих нагрузках на бюджет не может быть увеличена сколько-нибудь существенно (см. табл. 10.1.). Отсюда – необходимость привлечения внебюджетных средств, в том числе из

²³² См.: OECD. Education at a Glance. 2004. Paris. 2004.

частных источников, а также повышения качества и эффективности обучения за счет инноваций, использования новейших образовательных технологий, совершенствования учебного процесса. Особенно настоятельны эти меры в сфере бизнес-образования, поскольку она непосредственно ориентирована на обеспечение кадрами инновационных сегментов экономики, выступающих локомотивом ее развития.

Таблица 10.1. Расходы развитых стран на образование в 2005г.

	Все расходы % ВВП	Расходы государства, % ВВП	Годовые расходы, (долл.) на одного		Зарплата учителя в государственной средней школе, (долл.).	
			школьника	студента	годовая	почасовая
ОЭСР	5,75	5,09	7002	10655	35251	51
США	7,28	5,33	9098	20545	43999	39
Германия	5,33	4,44	7025	10999	48804	66
Франция	6,07	5,69	8472	9276	33540	54
Англия	5,90	4,99	6505	11822
Дания	7,11	6,83	8003	15183	37076	58
Норвегия	6,93	6,66	10154	13739	35541	54
Нидерланды	5,09	4,64	6823	13101	43054	57
Финляндия	6,00	5,89	7121	11768	36444	61
Испания	4,89	4,34	6010	8020	39019	69
Ю.Корея	7,06	4,18	5882	6047	46518	83
Япония	4,69	3,50	6952	11716	45515	85

Источник: составлено по OECD in Figures. 2006–2007. Paris. 2007. P. 52.

В последнее десятилетие прошлого века в системе подготовки кадров в развитых странах обозначились новые тенденции, связанные с поиском деловым сообществом новых направлений и форм образования, позволяющих максимизировать его полезные эффекты. Активно развивающийся рынок образовательных услуг ориентирует систему бизнес-образования на прагматические целевые установки в формировании нового поколения квалифицированных специалистов XXI в. или, если использовать недавно укоренившийся термин, на новые компетенции, идентифицирующие профессиональный уровень работника.

Понятие «компетенции» отражает смену парадигмы высшего образования на постиндустриальной стадии. Ее суть – в переориентации учебного процесса с подготовки человека знающего на подготовку человека деятельного, в формировании у выпускника вуза качеств и характеристик, определяющих его

компетенцию. Это понятие шире, чем «квалификация», и обозначает комбинацию знаний, умений, навыков и, что не менее важно, характер отношений в социальной среде, способствующих накоплению так называемого социального капитала. Последний предполагает систему отношений и взаимодействия людей, прочные социальные и деловые связи которых основаны на доверии.

По мнению западных экспертов, образование, ориентированное на приобретение компетенций, позволит молодым специалистам получить более широкое признание в деловом сообществе и академических кругах, повысить уровень профессионализма, трудовую мобильность, конкурентоспособность. Такой подход становится все более значимым для западных вузов, поскольку облегчает трудоустройство и социальную адаптацию выпускников, следовательно, реализацию стратегической линии современного образования – повышение уровня интеграции обучения и трудовой деятельности.

Новые компетенции особенно востребованы в отраслях услуг, где многие операции основаны на личных контактах производителя и потребителя. Так образовательная услуга предоставляется ее производителем – преподавателем учебного заведения, но ее качество и эффективность в немалой степени зависят от способностей и прилежания учащихся. Двойственная, симбиотическая природа многих видов сервиса предъявляет особые квалификационные требования к самому работнику, поскольку качество продукта существенно зависит от его профессионального мастерства и личностно-деловых характеристик. Речь идет, прежде всего, о синергетическом сочетании его профессионального опыта, достаточного объема междисциплинарных знаний в областях технологий, информатики, финансов, права, психологии, приобретаемых через систему образования, и креативных способностей, таланта. Немаловажны и такие индивидуальные характеристики работника, как целеустремленность, инициативность и т.д. Эти качества невозможно развивать и использовать в административном, приказном порядке в отсутствие творческой среды и соответствующего делового климата.

Возрастающая значимость профессиональных, деловых, как и социально-психологических, личностных сторон квалификации производителей услуг, предопределяет более высокую насыщенность дипломированными специалистами большинства отраслей сервисного сектора в сравнении с промышленностью. Доля лиц со средним, специальным и высшим образованием в общей численности работающих в индустрии составляет 1/5, тогда как в группе образовательных, информационных и профессиональных услуг – примерно 2/3. В системе образования основной контингент работников представлен специалистами высокого класса, людьми интеллектуального труда, как правило, с высшим образованием. Если в целом в развитых странах доля специалистов с высшим образованием составляет 45–50%, то в сфере образования по некоторым категориям достигает 75–80%.

Характер межличностных отношений важен и для других видов деятельности. В системе повышения квалификации сотрудников ряда высокотехнологичных западных компаний в последнее время вводится новое

специализированное направление – краткосрочные Интернет-курсы по обучению менеджеров навыкам влияния на подчиненных, налаживания и поддержания должных контактов на всех уровнях деловых отношений. Задача этого направления – научить менеджеров добиваться поставленных целей не с помощью приказов и команд, а путем убеждения и мотивации работников, деловых контрагентов и клиентов компании. Для этого необходим набор навыков и умений, направленных на формирование команды, завоевание доверия ее членов, совершенствование методов воздействия на окружающих.

Менеджеры высшего уровня подчеркивают важность учебных структур подобного профиля и необходимость их дальнейшего расширения. Одновременно ИКТ, особенно Интернет, облегчают решение этой задачи, предоставляя возможности для индивидуализации процессов обучения. Качество отношений компании с клиентом, способность учесть его запросы и эффективно управлять значительным объемом информации становятся в современных условиях все более значимым источником добавленной стоимости. Если раньше выражение «клиент – всегда прав» зачастую оказывалось всего лишь рекламным лозунгом, то теперь для компании это настоятельная необходимость. Кадровая консалтинговая компания Personnel Decisions International (PDI) за пять лет организовала десятки таких курсов. Создаются они или планируются другими компаниями и крупными банками.

Современная экономика знания порождает новые специализации в области подготовки кадров, направленные на формирование социальной прослойки высококвалифицированных предпринимателей, топ-менеджеров, других категорий управленческого персонала, от деловых и социально-личностных качеств которых во многом зависит результативность каждого конкретного звена и уровня хозяйственного пространства. Страницы зарубежных научных журналов и тематика конференций заполнены сегодня такими словосочетаниями, как «школа бизнеса», «программа MBA», «управленческий тренинг» и т.п.. Создание инновационного бизнеса и рынка бизнес-образовательных услуг возведены в западных странах в ранг категорического императива социально-экономического развития.

В деловой сфере растущее признание приобретает концепция «обучающейся организации» (learning organization), согласно которой перманентное обучение персонала, скорость повышения уровня его знаний и умений рассматривается как главное конкурентное преимущество фирмы. В этом контексте понятие «процесс обучения» (learning process), в котором акцентируются создание новых знаний и научных идей, применение активных методов обучения - «обучение действием» (action learning), отражает реальные процессы создания и непрерывного обновления знаний, качественного изменения самой парадигмы подготовки кадров. Эту концепцию берет на вооружение растущее число компаний, разрабатывая и применяя модели обучения персонала в течение всей трудовой жизни. О важности такого подхода свидетельствует в частности появление в структуре менеджмента фирмы наряду с традиционными должностями – генеральный директор, директор по финансам, директор по ИТ, таких новых как директор по знаниям, директор по обучению и т.п. Практика показывает, что в становлении «обучающейся организации» особенно велика роль руководителя компании. Он должен обладать

новыми личностно-деловыми качествами и принципиально иной степенью ответственности, например, способностью находить приемлемое для сотрудников решение тех или иных проблем, поощрять системность и креативность их мышления, творческую самоотдачу²³³. Концепция и практика «обучающейся организации», как новое направление в области менеджмента, вызывают за рубежом большой интерес, особенно у специалистов по управлению человеческими ресурсами, поскольку расширяют набор инструментов для решения конкретных проблем.

Глобализация мировой экономики предполагает и интернационализацию бизнес-образования, новых программ подготовки бизнесменов и управленческих кадров. Так, программа международного бизнес-образования, разработанная Aston Business School (Великобритания) совместно с Лионским и Мюнхенским университетами рассчитанная на два года, включает обучение, стажировку и трудоустройство выпускников и предусматривает присуждение им степени магистра в области менеджмента (European Master Management). Уникальность программы в том, что студенты имеют возможность слушать лекции профессоров трех университетов – признанных авторитетов в этой области. По замыслу разработчиков, ее внедрение полностью изменит существующую систему международного бизнес-образования.

Процесс обучения достаточно интенсивен. Особое значение придается совместной работе, которая развивает навыки общения, умение слушать и убеждать, а также позволяет понять менталитет представителей других бизнес-культур. Учащиеся выполняют индивидуальные проекты и представляют их на обсуждение группы, участие в котором служит важным критерием оценки. Один из многих полезных навыков, приобретаемых студентами школы MBA, – грамотное управление своим временем (time management) и сбалансированное распределение других ресурсов.

Основная задача программы MBA – практическая подготовка студентов. Для изучения конкретных бизнес-ситуаций используется кейс-метод, или их подробное, на 15–20 страницах, описание. Не предусматривая все бизнес-ситуации, тренинги подобного рода учат студентов принимать решения и анализировать их последствия. При посещении студентами компаний и предприятий им объясняют тонкости производственных и управленческих процессов, а для чтения лекций приглашаются топ-менеджеры крупных фирм. Кроме того, разрабатываются специальные программы, которые моделируют деятельность компании (симуляторы) и позволяют экспериментировать с разными моделями управления виртуальной фирмой.

Особый интерес представляют так называемые бизнес-инкубаторы – структурные подразделения университетов, известные в зарубежных странах длительное время, в США, например, с 80-х гг. Их деятельность многообразна и

²³³ См.: Dixon M. The Organizational Learning Cycle. L., 1994; Pedler M. The Learning Company. A Strategy for Sustainable Development. N.Y., 1994; Переосмысление развития сферы управления в новой Европе. Служба официальных публикаций Европейских сообществ.

направлена на создание условий для реализации вузовских ИП путем учреждения внедренческих фирм. Одна из целей – вовлечение студентов в предпринимательскую деятельность, обучение ее навыкам, помощь в создании бизнесов. Студентам предоставляется возможность наладить контакты со специалистами в разных областях знаний, получить информацию о ведении дела, полезные знания и навыки и к тому же заработать средства на оплату обучения.

На начальной стадии организации бизнеса, при построении систем маркетинга, логистики, механизмов продаж на первый план выдвигаются креативные способности практикантов. Условия – достаточно жесткие: если через год команда не выйдет на рынок, то ставится вопрос о целесообразности ее дальнейшего участия в инкубаторе.

Деятельность бизнес-школ находится под постоянным наблюдением научного и делового сообщества, в том числе посредством рейтинговых исследований. Их результаты в последние годы свидетельствуют о существенных изменениях позиций многих признанных лидеров. Так, в рейтинге бизнес-школ США за 2006г., составленном The Wall Street Journal и компанией Harris Interactive, на первое место вышел Мичиганский университет. Причина его успеха в том, что в программе MBA во главу угла ставится опыт практической деятельности студентов и их умение работать в команде. В то же время престижные Гарвардская и Стэнфордская бизнес-школы заняли места ниже тех, на которые они могли бы рассчитывать, исходя из высокого уровня преподавания. Рекрутеры кадров для корпораций оценивают их шансы на трудоустройство сравнительно ниже, отмечая высокомерность выпускников, меньшую готовность работать в команде, несмотря на хорошую работу с клиентурой. «Охотники за головами» (head-hunters) ценят способность выпускников соединять теорию с практикой (см. табл. 10.2.)

Таблица 10.2. Лучшие бизнес-школы США

Место в рейтинге			Место в рейтинге		
2006	2005		2006	2005	
1	2	University of Michigan (Rooss)	10	12	Massachusetts Institute of Technology (Sloan)
2	1	Dartmouth College (tuck)	11	13	University of Chicago
3	3	Carnegie Mellon University (Tepper)	12	17	Duke University (Fuqua)
4	8	Columbia University	13	11	University of Virginia (Darden)
5	7	University of California, Berkeley (Haas)	14	14	Harvard University

6	4	Northwestern University (Kellogg)	15	10	University of Southern California (Marshall)
7	6	University of Pennsylvania (Wharton)	16	18	Cornell Univesity (Johnson)
8	9	University of North Carolina, Chapel Hill (Kenan-Fragler)	17	16	New York University (Stern)
9	5	Jale University	18	15	Stanford University
			19	19	University of California, Los Angeles (Anderson)

Источник: Рейтинг журнала Fortune.

В международных рейтингах европейских, северо- и центрально-американских бизнес-школ победителями также все чаще становятся не самые именитые организации, например, барселонская ESADE, ориентирующаяся на международный бизнес. Отмечаются такие плюсы ее выпускников, как коммуникативность, готовность работать в команде, аналитические способности и ит.п. Сильная сторона этой школы - акценты на корпоративную социальную ответственность, личные моральные принципы, честность и бизнес-этику (см. табл. 10.3).

Таблица 10.3. Лучшие международные бизнес-школы. 2006г.

Место в рейтинге		Место в рейтинге	
1	ESADE	13	York University (Schulich)
2	IMD, International Institute for Management Development	14	University of Chicago
3	IPADE	15	IESE
4	London Business School	16	HEC Paris
5	Thunderbird (Garvin)	17	University of Pennsylvania (Wharton)
6	Columbia University	18	Insead

7	Tecnologico de Monterrey (EGADE)	19	Erasmus University (Rotterdam)
8	Massachusetts Institute of Technology (Sloan)	20	Harvard University
9	University of Western Ontario (Ivey)	21	Bocconi University
10	INCAE	22	University of Toronto (Rotman)
11	University of California, Berkeley (Haas)	23	New York University (Stern)
12	Instituto de Empresa	24	Stanford University

Источник: составлено по материалам газеты Financial Times.

Изменения в составе бизнес-школ показывает, что набор критериев, по которым оцениваются качества бизнесмена и менеджера, соответствует быстро меняющимся требованиям хозяйственной среды.

Современная система подготовки кадров выполняет чрезвычайно важную функцию – привить молодому поколению понимание относительности знаний, выработать у него умение использовать их в повседневной жизни, убедить в необходимости непрерывного обучения с целью своевременной адаптации к технологическим и структурным трансформациям в обществе, к быстро меняющейся внешней среде.

Значимость непрерывного образования в современных условиях общепризнанна. В официальных документах западных стран, ЮНЕСКО и других организаций подчеркивается необходимость подчинения политики в области образования и занятости принципу непрерывного обучения в целях повышения конкурентоспособности экономики. По масштабам этого вида образования впереди идут Финляндия, Швейцария, США, Канада и Швеция, где оно охватывает от 1/3 до 1/2 работающего населения. Государство в этих странах активно поддерживает эту форму образования, стимулирует рост расходов работодателей на повышение квалификации персонала. По объемам бюджетного финансирования эта сфера в развитой экономике опережает высшее профессиональное образование²³⁴.

Информатизация хозяйства и общества, предъявляя растущий спрос на высокопрофессиональные кадры, открывает и новые возможности для обновления образовательной системы. Важнейшее направление модернизации - внедрение в

²³⁴ См.: Bildung auf einen Blick. OECD Indikatoren. 2001, S. 199.

учебный процесс ИТ, создание рынка образовательных услуг, в том числе и в виртуальном пространстве (e-learning).

Со времен античности известно, что самый эффективный метод обучения – активный, когда ученик приобретает знания самостоятельно. Сегодня он должен уметь ориентироваться в информационном поле, использовать его ресурс во время учебы и в будущей профессиональной деятельности. Этим требованиям максимально соответствует так называемое виртуальное обучение. В этой динамичной области проводятся активный поиск оптимальных вариантов, многочисленные, хотя и далеко не всегда успешные, эксперименты. В США реализованы дорогостоящие программы по обеспечению школьников ноутбуками, а на очереди их масштабная замена более дешевыми и удобными в пользовании планшетными компьютерами. Новый общегосударственный проект «Америка онлайн в школе» (AOL School) призван помочь учителям и школьникам ориентироваться в Интернете. На широком и интенсивном использовании средств массовой коммуникации и информации основано так называемое медиаобразование. Оно включено в программы среднего и высшего образования и является важным компонентом информационной инфраструктуры.

Среди других новых форм обучения – международные виртуальные университеты, корпоративные университеты, виртуальная магистратура. Основополагающий принцип во всех вариантах – непрерывное образование успешно реализуется в развитых государствах.

Особая роль отведена дистанционному обучению (Д/О) на базе Интернета. По таким программам в западных странах сегодня учится каждый 20-й студент. Британский открытый университет, первое учебное заведение такого рода, имеет наиболее широкую сеть Д/О и работает во многих странах мира. Бизнес США, начиная с 2000г., вложил в Д/О более 60 млрд. долл., рассматривая его как эффективную форму обучения, учитывающую индивидуальные характеристики учащихся.

Следует отметить огромный интерес в странах Запада к советскому опыту заочного образования, справедливо считающимся прародителем Д/О. Вместе с тем, очевидно, что дистанционное обучение на базе Интернет-технологий поднимает традиционное заочное образование на более высокий уровень по показателям интерактивности, качества и результативности учебного процесса.

Система Интернет-образования опирается на развитую инфраструктуру: сеть электронных библиотек, банков данных, учебно-информационные материалы (специальные учебные пособия, письменные задания, аудио- и видеоматериалы). По электронной почте студенты пересылают письменные работы, общаются с преподавателем (так называемые виртуальные часы учебы). С помощью Интернета можно пройти курс MBA в Гарварде и других университетах США и других стран.

Доступ к обширным информационным ресурсам изменяет сам процесс обучения. Учащиеся имеют теперь различные источники информации, основанные на современных коммуникациях: Интернет, телевидение, виртуальные библиотеки, энциклопедии и словари, видеофильмы, аудиокурсы, компьютерные учебные

программы. Компьютер, подключенный к Интернету, расширяет возможности индивидуализированного обучения.

Развитие Д/О ведет к глубоким изменениям в самой системе образования; кардинально меняется роль преподавателя, обновляются его функции. Теперь в их числе – совершенствование методов и приемов обучения, помощь учащимся в поиске и отборе информации, развитие навыков межличностного общения и делового консультирования. Важной функцией преподавателя становится развитие у студентов мотивации к непрерывному образованию и творческой активности. Создается принципиально иная дидактика – от традиционного метода преподавания (пассивное получение учащимися информации от учителя) переходят к новому, позволяющему научить ориентироваться в огромном потоке информации, принимать на основе ее анализа оптимальные решения.

Мировой и отечественный опыт свидетельствует о высокой эффективности Д/О и особенно об его экономических преимуществах. Ряд исследований показывает, что электронное образование обходится в 2-4 раза дешевле обычного. Так, расходы корпорации на обучении сотрудников в режиме on-line могут составить только 25% затрат на обучение традиционными методами.²³⁵ Объем мирового рынка виртуального образования составил в 2004–2006 гг., по разным оценкам, 40–46 млрд. долл., а численность обучающихся в Интернете – около 100 млн. человек. Ожидается, что в 2010г. образование через Интернет получат уже 2/3 учащихся.

На глобальном рынке виртуального образования лидируют США, где насчитывается более 150 виртуальных учебных заведений. Число «виртуальных» студентов увеличивалось в последние годы значительно быстрее, чем в традиционной системе образования, а в сферу виртуального обучения вовлечено свыше 1/2 населения страны. Тот же процесс идет в странах Западной Европы, Австралии, Японии.

Развитие глобальных информационных сетей стимулирует интеграционные процессы в рассматриваемой сфере. Всемирный банк создал Глобальную сеть Д/О; расширяется сотрудничество стран и национальных организаций в области высшего образования особенно после 1997г., когда была основана Международная ассоциация исследовательских университетов. Эта организация добилась успехов в решении актуальной проблемы зачета учебных курсов и взаимного признания дипломов и других квалификационных документов как методологической базы для деятельности глобальных университетов, сотрудничающих с ТНК, в том числе и в области Д/О.

Высокий динамизм технологических и других изменений, в свою очередь, «подталкивает» общий рынок образования: увеличиваются его емкость, количество игроков и видов образовательных услуг, усиливается конкуренция по качеству и инновациям. Конкурентное давление со стороны альтернативных учебных заведений заставляет традиционные вузы по-новому оценивать свои конкурентные

²³⁵ См.: Эксперт. № 41. 2004. С.120; Всероссийский эксперимент в области дистанционного обучения (1997–1999 гг.) показал, что выигрыш составляет от 20% до 50% затрат на традиционные формы обучения. Экономика и образование. М. 2001. С.13.

возможности на глобальном рынке, требует изменений, повышения качества обучения и более рационального использования финансовых и других ресурсов.

Позитивные эффекты в сфере бизнес-образования дает комбинирование на базе ИКТ традиционных подходов и новых технологий. В программах Euro-MBA реализуется так называемое обучение по требованию, позволяющее индивидуализировать учебный процесс, выбирать те программы, которые наилучшим образом отвечают запросам обучающихся. Использование ИКТ повышают мотивацию студентов к учебе, усиливают их конкурентные преимущества в последующем трудоустройстве. Существенно расширяются масштабы подачи учебного материала и круг его потребителей. При этом студенты экономят на транспортных расходах, на затратах на проживание и т.д.

Зарубежные эксперты видят систему образования будущего в «учебных сетях», которые объединят мультимедиа, интеллектуальные терминалы в домах, школах, университетах и даже магазинах. Центры обучения будут предоставлять индивидуализированные услуги всем желающим учиться в интерактивном режиме, что потребует сложного программного обеспечения, учитывающего запас знаний, интересов и культурный уровень каждого потребителя.

Вместе с тем новые модели обучения несут не только положительный заряд. Возникает новый источник социального неравенства – информационная неграмотность. Приобретение компьютера и доступ в Интернет напрямую связаны с социально-экономическим статусом человека. Дорого обходится программное обеспечение и обновление информации в компьютерных системах. Есть и другие серьезные минусы. Исследования показывают, что после 2–3-х минут пребывания в виртуальной среде у человека нарушается двигательная моторика, а после 25–30 минут – двигательные рефлексy. Чрезмерное увлечение компьютером уводит его пользователей от реальности, из духовной сферы. При Д/О возникают и проблемы в области межличностных отношений, контактов и взаимодействия людей.

В западных странах развернулись острые дискуссии о результатах и перспективах традиционного и «онлайнового» обучения. Пока их участники сходятся во мнении о необходимости эффективного использования образовательного потенциала ИТ и Интернета. Однако многие эксперты совершенно справедливо, на наш взгляд, полагают, что виртуальное обучение не сможет вытеснить традиционные учебные заведения, и рассматривают его в качестве одного из вариантов получения образования.

Среди новых видов услуг по значимости выделяются транснациональные образовательные услуги, главный признак которых – перемещение в зарубежные страны не обучающихся, а учебных материалов и программ, пересылаемых с помощью компьютерных сетей и телекоммуникационной связи. Транснациональное образование представлено разнообразными видами и формами организации. Прежде всего, это франчайзинг образовательных услуг. В этом случае вуз одной страны разрешает зарубежному институту оказывать образовательную услугу по его учебным программам, а также выдавать от его имени дипломы и присуждать ученые степени. Услуги образования предоставляются также филиалами

зарубежных вузов, международными институтами, виртуальными университетами на базе Интернета и другими вариантами Д/О.

Транснациональные формы высшего образования оказывает неоднозначное воздействие на национальные системы. Их позитивные стороны заключаются в расширении доступа к обучению, его более высокое качество на базе ИКТ, рост экспорта образовательных услуг и связанная с ним диверсификация источников дохода для их поставщиков, внедрение непрерывного образования в режиме on-line, которое, как отмечалось, является магистральным направлением прогресса обучения.

В то же время транснационализация системы высшего образования негативно сказывается на таких ее компонентах в отдельных странах, как национальный контроль, институциональная автономия вузов, защита прав потребителей, разработка и применение критериев для оценки качества знаний. Вне контроля соответствующих национальных органов оказывается деятельность множества неофициальных, не аккредитованных поставщиков услуг. К минусам следует отнести и несоблюдение принципа свободной конкуренции: национальные системы подвержены жесткому регулированию при меньшей степени регламентации деятельности транснациональных вузов.

Наибольшие опасения у специалистов вызывают инициативы ВТО по либерализации торговли услугами образования. В ряде европейских стран в этом видят угрозу традиционным основам национальных систем. Потенциал и ряд преимуществ транснационального образования, прежде всего с позиций модернизации национальных систем очевидны, однако либерализация этой сферы ставит перед руководством стран, международными организациями, профессиональным и научным сообществом острейший вопрос о необходимости дополнительных гарантий качества и управляемости процесса обучения. В докладе Европейского центра высшего образования по проблемам и перспективам развития этой системы в регионе, отмечается, что формирование регионального и международного рынков, параллельных национальному, приводит к столкновению двух подходов к организации и управлению данной сферой – академического и рыночного. В последние десятилетия на Западе возобладала тенденция перехода к рыночно-ориентированной модели предоставления социальных услуг, включая образование. В результате резко обостряется проблема совмещения традиционной системы социальных гарантий и гуманитарных ценностей с новой, «экономизированной» парадигмой удовлетворения социальных потребностей с присущей ей установками, порой идущими вразрез с общественными интересами.

Наиболее заметно это противоречие появляется в сфере непрерывного образования, прежде всего в падении его качества из-за несовершенства самих механизмов реализации прогрессивной по своей сущности идеи обучения в течение всей жизни. Состав учебных заведений пополнился множеством структур, зачастую не имеющих соответствующей преподавательской и научной базы. К тому же многие вузы ориентируются в последнее время на корпоративный (предпринимательский) тип развития, акцентируя внимание на прагматической стороне обучения в ущерб научным исследованиям. Вряд ли кто станет оспаривать

важную креативную функцию университетов в современном мире, а в ее основе – принцип единства обучения и научных исследований, интеграции науки и образования.

Общественность ищет решения этой и ряда других не менее важных проблем. Так, осознавая неоднозначность новых тенденций в развитии высшего образования, ЮНЕСКО и Совет Европы разработали и приняли «Кодекс поведения в сфере транснационального образования» (Transnational education behavior code). Он нацелен на международное регулирование и унификацию услуг и структур в этой сфере, обеспечение баланса между инновациями и подтвержденными временем ценностями классических университетов²³⁶. На повестке дня международных организаций – разработка системы регулирования транснационального образования, поддержания оптимального соотношения конкурентного начала и традиционных университетских ценностей.

10.2. Глобальный рынок образовательных услуг

К концу прошлого века сформировался крупный сегмент мирового рынка – рынок образовательных услуг. ВТО включила образование в перечень услуг, торговля которыми регулируется, в соответствии с положениями ГАТС. Научное знание и услуги образования становятся одним из самых востребованных и перспективных продуктов в мировой торговле; резко возрастают масштабы трансграничных потоков услуг образования и перемещения учащихся и преподавателей. Объем рынка с учетом языковых курсов, среднего, высшего и дополнительного образования превышает ныне 100 млрд. долл. Общее число обучающихся в зарубежных учебных заведениях растет по экспоненте и достигает, по разным оценкам, 2,7–5 млн. человек. По численности иностранцев, учащихся в той или иной стране, можно судить о качестве ее системы образования, потенциале экономического роста и конкурентоспособности.

Сфера образовательных услуг в западных странах вырастает в одну из важнейших экспортных отраслей. В США она приносит 13–14 млрд. долл. в год и занимает пятое место в общей стоимости экспорта услуг. Американскую высшую школу на глобальном рынке представляют такие авторитетные организации как Информационный центр по вопросам образования, Ассоциация международных деятелей образования, Институт международного образования и ряд других специализированных структур и фондов. Образовательная инфраструктура современного уровня, хорошие бытовые условия привлекают в вузы развитых стран крупный контингент иностранных студентов (см. табл.10. 4.).

²³⁶ Trends and development in higher education in Europe 1998–2003. Paris. 2003. P. 25–27.

Таблица 10.4. Количество иностранных студентов по странам обучения в 2006г.*

Страны	тыс. чел.	В % к общей численности обучающихся
США	572,5	3,4
Великобритания	300,1	13,4
Германия	260,3	12,5
Франция	237,6	11,0
Австралия	199,3	17,0
Япония	117,9	2,7
Китай	110,0	0,6
Россия	75,8	0,9
Канада	70,0	3,8
ЮАР	52,7	7,2
Италия	41,6	2,0
Новая Зеландия	37,2	18,5
Бельгия	37,1	9,6
Швейцария	35,7	18,2

* Обучающиеся в вузах и колледжах по программам третичного уровня.

Составлено по: Global Educational Digest 2006. Comparing Educational Statistics around the World. P. 130–131.

Ключевыми «игроками» на международном «студенческом поле» являются семь стран, концентрирующие львиную долю всех учащихся из зарубежных стран. Показательно, что они же входят в лидирующую группу по индексу глобальной конкурентоспособности национальных экономик, рассчитанному экспертами «Всемирного экономического форума»²³⁷. Условия обучения иностранных граждан в престижных учебных заведениях мирового класса значительно лучше, чем у их конкурентов. Ведущие страны-экспортеры образовательных услуг инвестируют в эту сферу крупные средства, а для привлечения иностранных студентов используются серьезные финансовые стимулы. Расходы на обучение одного студента в странах-членах ОЭСР постоянно растут: если в 2003г. они составляли в среднем 10,5 тыс. долл., то в 2005г. – уже 14,6 тыс. долл. Россия по этому показателю – немногим более 1 тыс. долл. – уступает не только развитым, но и развивающимся странам²³⁸.

В англоязычных государствах, а также в Германии, Франции, Финляндии, создана развитая индустрия, ориентированная на языковую подготовку иностранцев для последующего обучения в вузах. О размерах международного рынка по изучению английского языка можно судить по данным таблицы 10.5.

²³⁷ См.: The Global Competitiveness Report. World Economic Forum. Geneva. 2005.

²³⁸ Education at a Glance. Highlights. OECD. 2006. P. 30.

**Таблица 10.5. Показатели услуг по обучению иностранных граждан
английскому языку, 2006г.**

Страны	Численность Иностранных граждан, (тыс. чел.)	Средняя продол- жительность обучения, (кол-во недель)	Доход от услуг обучения (млн. долл.)
Великобритания	586,2	8	4981
Канада	178,3	9	1181
США	162,1	12	1471
Ирландия	113,9	6	550
Австралия	101,1	11	703
Новая Зеландия	35,7	10,0	201
Мальта	61,6	2,4	94
ЮАР	13,8	6	44
Всего	1252,7	9	9240

Источник: составлено по: Language Travel Magazine. Special Report. October. 2006.

Углубленная подготовка иностранных граждан для обучения в национальных вузах ведется в специализированных отделениях при университетах и ассоциированных с ними колледжах или языковых школах. Последние заключают с университетами соглашения о резервировании мест для выпускников-иностранцев. Кроме того, существуют так называемые трансфертные программы, предусматривающие обучение иностранца в течение 2–3 лет в колледже, а затем – продолжение учебы в университете (1–2 года) с целью получения степени бакалавра. Университеты Австралии и Новой Зеландии, где имеются специальные фонды развития экспорта образовательных услуг, стимулируют приток иностранных студентов, заключая подобные «трансфертные» соглашения с колледжами в Китае, Индонезии, других странах. Помимо этого, в большинстве стран действуют подготовительные отделения при национальных вузах (программы Foundations), где за 10 месяцев, наряду с языковой подготовкой, иностранные студенты изучают некоторые профильные дисциплины.

В условиях крупного дефицита квалифицированной рабочей силы, развитые страны проводят хорошо продуманную миграционную политику, предоставляют перспективным выпускникам вузов возможности постоянной работы и получения гражданства. Так, в Германии в 2007г. приняты законодательные акты, которые облегчают порядок натурализации иностранцев, обучающихся в системе высшего образования. В Канаде, Великобритании, и Ирландии им предоставляется право работать по специальности в течение двух лет. За счет иностранных студентов расширяются источники финансирования вузов и колледжей, а «приток мозгов» помогает западным странам решать острые проблемы демографии, научно-технического и, в конечном счете, социально-экономического развития.

10.3. Проблемы образования и трудовых ресурсов в России

Достижение цели модернизации российской экономики и общества теснейшим образом зависит от совершенствования системы образования. Только при этом условии возможно формирование активного слоя высококлассных профессионалов, адаптированных к рыночной среде, обладающих креативными способностями, системным и творческим мышлением и т.д., способного перевести страну на путь инновационного развития. Образование, соответствующее требованиям времени и целям модернизации страны, работающее на опережение, как в развитом мире, должно стать стержнем социально-экономической политики.

Российская система образования обладает крупным потенциалом для успешного решения стоящих перед ним проблем. Его конкурентоспособность фокусируется в высоком качестве рабочей силы, профессиональном уровне и интеллекте трудовых ресурсов. Среднее и высшее образование в России имеют 87% всего населения и 95% – экономически активного населения, тогда как первый показатель в Германии – стране с наиболее высоким в ЕС уровнем образования – составляет 84%, Великобритании – 65%, Испании – 45%, Португалии – менее 25%²³⁹. Высокое качество российского образования подтверждается востребованностью наших специалистов в сферах науки, образования и в бизнесе зарубежных стран. По критериям развития образования и человеческого потенциала Россия относится к группе развитых стран, и это обстоятельство определяет их решающую роль в модернизации страны.

В то же время нельзя не признать, что сформировавшееся в прошлом представление о превосходстве нашей системы образования постепенно становится мифом. Согласно результатам исследования качества подготовки выпускников вузов России, США, Франции и Канады, проведенного экспертами Всемирного банка, российские студенты получили высокие баллы (9–10) по критериям «знание» и «понимание» и низкие по критерию «применение знаний на практике» (1–2 балла). Студенты из развитых стран, напротив, демонстрируют умение принимать адекватные решения на основе полученных знаний, хотя и при невысоком уровне этого показателя²⁴⁰. В системе подготовки кадров накопились глубокие структурные диспропорции: при избытке специалистов с высшим образованием хозяйство остро нуждается в квалифицированных кадрах среднего звена. Не удовлетворяется рыночный спрос на работников современного типа с особенно ценными характеристиками – сочетанием высокого профессионализма с мышлением исследователя, инициативным, творческим отношением к труду и т.п. И в этом одна из причин низкого уровня инновационной активности в хозяйстве: инновациями занимаются всего 10% общего числа предприятий, тогда как в Канаде – 60%, Ирландии – 70%. Ничтожно мала доля инновационной продукции России на

²³⁹ Образование в Российской Федерации: 2006. Статистический сборник. М. 2006. С. 503.

²⁴⁰ См. подробно: Высшее образование в России. 2008. № 1. С. 89.

мировом рынке – 0,3–0,5% против 36% в США, 30% в Японии, 17% в Германии, 6% в Китае.²⁴²

Основная причина этих и других провалов заключается в резком падении финансирования отрасли в годы системного кризиса. Только за 1995–2000 гг. расходы на образование в реальном выражении снизились примерно в 5 раз. И в последние годы на обучение школьника мы тратим в 12 раз меньше, чем США, студента – в 6 раз.

На решение острейших проблем этой сферы направлен приоритетный национальный проект «Образование», нацеленный на ее инноватизацию. Первостепенное внимание в комплексе намеченных преобразований уделяется созданию материальной базы современного уровня во всех звеньях системы, максимальному использованию в учебном процессе информационных технологий, его компьютеризации и интернетизации. Система образования, наряду со сферой ИР и поддержкой передовых технологий и инноваций, определена в качестве приоритетного направления финансирования и в бюджетном послании президента Федеральному собранию на 2009–2011г.г. В федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2011 г.г. предусматриваются меры по решению другой острейшей проблемы – повышения качества преподавательского корпуса.²⁴³

Одна из ключевых целей нацпроекта «Образование» – радикальное обновление содержания профобразования, подготовка рабочих и специалистов среднего звена, высококвалифицированных инженеров, отвечающих требованиям высокотехнологичного производства. Кризисное состояние этих ступеней образования требует неотложных мер по реабилитации системы подготовки среднетехнических кадров.

За 2,5 года с начала реализации нацпроекта «Образование» получен ряд значимых результатов. Среди них – создание Южного и Сибирского федеральных университетов, ряда бизнес-школ, финансовая поддержка инновационных образовательных программ в 57 вузах и 148 учреждениях начального и среднего профессионального образования – победителей конкурса исследовательских программ. Эти меры вписываются в русло общих преобразований рассматриваемой сферы, таких как диверсификация моделей высшего образования, разработка новых стандартов и программ обучения, ориентированных на потребности общества в кадрах разного уровня квалификации, расширение выбора индивидуальных программ обучения на базе ИКТ. Создаются новые типы школ и формы обучения,

²⁴² Дынкин А. Экономика знаний – менее очевидное явление. Международные процессы. Январь–апрель 2007. С 113; Дынкин А. Нефть, бриллианты и мозги – главная ценность по всему миру. Известия. 13.03.2009.

²⁴³ Научной работой, объем которой отражает творческий потенциал вузов, занимаются только 16% преподавателей, что на порядок меньше, чем в развитом мире См. «На переходе». Интервью с Я.Кузьминовым, ректором ГУ-ВШЭ при Правительстве РФ. Поиск. № 20. 16 мая 2009г. С. 6.

включая экстернат и домашнее обучение. Впервые учебным заведениям предоставлено право на финансово-хозяйственную самостоятельность²⁴⁵.

Проблемы российского образования решаются и мерами административного регулирования: усиливается контроль за деятельностью образовательных учреждений, вводятся срочная переаттестация, новая система аккредитации вузов. По итогам мониторинга качественных индикаторов в 2008г. более 60 вузов были лишены статуса университета и права выдачи университетских дипломов государственного образца. Однако реализация этих мер упирается в серьезные пробелы в законодательстве, отсутствие, в частности, четкого определения статуса аккредитованных негосударственных учебных заведений, размытость норм налогового и финансового регулирования, высокий уровень коррупции и т.д.

Важнейшее изменение в рассматриваемой сфере – формирование негосударственного сектора в постсоветский период. К 2006–2007г.г. количество частных учебных заведений в системе общего образования выросло до 719, а число учащихся – до 71 тыс., но в общих показателях их доля незначительна, соответственно 1,2 и 0,5%. Более крупные позиции занимает негосударственный сектор в системе высшего образования. На его долю ныне приходится 39% общего количества вузов и 15% общей численности студентов.²⁴⁶ Но эти вузы выпускают 32,5% всех юристов страны, 32% – психологов, 43,4% – экономистов, а также специалистов других профессий, наиболее востребованных в новых условиях хозяйствования. В рамках негосударственного сектора создаются образовательные учреждения нового типа, нацеленные на подготовку предпринимателей и менеджеров, реализуются такие проекты и программы, как бизнес-образование, управленческий тренинг, программа MBA и т.п. Обучение в престижных вузах построено на уникальных программах, современных методиках проведения практики и стажировок. предусматривает подготовку не управленца-исполнителя, а творческого и инициативного работника, способного принимать оптимальные решения в ситуации неопределенности и непрерывных изменений.

Негосударственный сектор вносит позитивные изменения в сферу образования: расширяются возможности доступа населения к его услугам; высшая школа быстрее и более гибко реагирует на требования рынка и адаптируется к его изменениям; формируется конкурентное пространство, как необходимое условие развития всей системы высшего образования. Следует отметить и растущий вклад этого сектора, как и введения платности в государственных учреждениях, в решение проблемы финансирования образования. Если в 1992г. внебюджетные средства составляли менее 10% государственных расходов, то в 2000г. – 25%; в 2006г. более 50% студентов государственных вузов полностью возмещали затраты на обучение²⁴⁷. Зарубежный опыт, однако свидетельствует, что доля внебюджетных

²⁴⁵ См.: Вопросы перехода общеобразовательных школ на финансово-хозяйственную самостоятельность. М. 1999, Кольчугина М.Б. Образование в постиндустриальном обществе: проблемы модернизации. М. ИМЭМО РАН 2007г.

²⁴⁶ Рассчитано по: Россия в цифрах. Официальное издание. 2004–2007 гг. М. Росстат.

²⁴⁷ Рассчитано по: Образование в Российской Федерации. 2007. Статистический ежегодник. М. 2007. С. 109.

средств не должен превышать 10–15%, иначе вузы превращаются в коммерческие организации обычного типа.

Несмотря на некоторые позитивные сдвиги, российская сфера образования остается в кризисной зоне. Не соответствует потребностям материально-техническая база: сильно изношена и морально устарела преобладающая часть фонда учебных зданий и сооружений; переход на новейшие технологии тормозит неразвитая инфраструктура, недостаток финансирования. Процесс информатизации и интернетизации, хотя и реализуется довольно динамично, отличается неравномерностью в региональном разрезе и по типам учебных заведений и до последнего времени невысокой эффективностью.

Острейшая проблема – снижение качества образования. Из трех тысяч вузов лишь несколько десятков, включая наиболее продвинутые негосударственные, выпускают полноценных специалистов. В быстром процессе «филиализации» (в последние годы количество филиалов и отделений вузов сокращается) отражался количественный рост часто в ущерб качеству; выданные ими дипломы государственного образца не подтверждаются адекватным качеством обучения. Положение усугубляется еще и тем, что рост в разы количества вузов не сопровождается повышением профессионализма преподавательского корпуса. Насущно необходимое его обновление тормозят низкая оплата труда, падение престижа профессии, ряд других факторов

О далеко неоднозначных итогах развития российского образования в постсоветский период и его проблемах говорят и первые результаты нацпроекта. Довольно большой объем инновационных программ, реализованных вузами-победителями конкурсов, свидетельствует, с одной стороны, о крупном научно-образовательном потенциале высшей школы, а с другой – о его пока еще низкой отдаче. Практически не отлажена система взаимодействия исследовательских, образовательных учреждений и производства, фундаментальная наука не сопряжена со сферой разработок и не трансформируются в наукоемкий инновационный продукт. Не оправдывает ожиданий программа создания технопарков и других форм инновационной экономики, доказавших за рубежом высокую эффективность. Явно недостаточна поддержка проектов со стороны государства и только в форме грантов, которые к тому же распределяются зачастую формально: выигрывают школы и вузы, которые «поднаторели» в оформлении документов.

Становление новой системы отношений науки и образования и их связей с производством крайне осложняется острейшим дефицитом высокопрофессиональных кадров. На решение этой ключевой проблемы направлены Президентская программа подготовки управленцев, инициативы бизнеса по созданию собственных учебных центров и курсов, установлению связей с профильными учебными учреждениями, а также новые формы обучения. Но в целом содержание и ряд других аспектов системы подготовки кадров остаются без изменений, и не соответствуют требованиям времени.

Меры по преодолению этого противоречия предусматриваются реформой высшего образования, в частности переходом на многоуровневую модель обучения

в соответствии с рекомендациями Болонской декларации. Подписание Россией этого документа в 2003 г. означает принятие страной европейских стандартов высшего образования²⁴⁹. Российские студенты получают возможность обучаться в любом европейском вузе, их дипломы будут признаны во всех государствах Европы, что значительно упростит трудоустройство.

Мировой опыт убеждает в преимуществах двухуровневой модели обучения, давно утвердившейся в США, Великобритании, других странах. Ее отличают относительно короткие сроки и четкая цель на каждом уровне, гибкость и свобода маневра при получении профессии. Студент осознанно выбирает сферу будущей деятельности, соответствующие дисциплины и может получить степень магистра или диплом бакалавра и сразу приступить к работе по специальности. Результаты обучения определяются не его сроками, а технологиями, содержанием учебных программ, их соответствием требованиям рынка труда, экономики, общества.

Данная новация воспринимается в России далеко неоднозначно. Ее противники считают присоединение страны к Болонскому процессу преждевременным, опасаясь, что конвертируемость российских дипломов будет провоцировать отъезд молодежи за рубеж, приведет к «дефундаментализации» и потере других традиций в сфере образования, снижению его качества.²⁵⁰ Их оппоненты полагают, что многоуровневая система это адекватный ответ на экономическую реальность и на феномен «массовизации» высшей школы, привлекательна для иностранных студентов и обеспечит хозяйство квалифицированными специалистами при сравнительно меньших затратах.

Следует отметить, что в Законе об уровне модели высшего образования учтена российская специфика, соблюден разумный баланс в использовании западного опыта и сохранении позитивных черт отечественной системы подготовки кадров. Вместо двух предусмотрены три ступени обучения – бакалавриат (4 года), магистратура (+ 2 года) и «специалитет» (5 лет). Последний вариант сохраняется в вузах, готовящих кадры для стратегических отраслей промышленности, в частности, для оборонно-промышленного комплекса, для некоторых медицинских и инженерных специальностей и творческих профессий и т.д., где временной разрыв учебного процесса был бы непродуктивным. Все ступени – юридически равноправные, а их выпускники получают дипломы о полноценном высшем образовании. Принципиальное значение приобретает разработка стандартов для всех трех уровней обучения при обязательном учете требований предпринимателей.

Плюсы и минусы российской системы образования убедительно демонстрируют ее позиции на мировом рынке образовательных услуг. Россия

²⁴⁹ Болонский процесс – это крупномасштабный проект в системе европейской высшей школы, направленный на создание единого образовательного пространства с целью гармонизации учебных программ, взаимного признания дипломов о высшем образовании, научных степеней в интересах содействия трудоустройству граждан. Для достижения поставленной цели вводится единая двухуровневая (бакалавр и магистр) система высшего образования и общие критерии оценки знаний учащихся (в России – это Закон о едином государственном экзамене – ЕГЭ). См.: Higher Education in Europe. 2003. № 2. Р. 17.

²⁵⁰ См., например, Образование, которое мы можем потерять. (Под ред. В.Садовниченко). М., 2003.

входит в десятку ведущих стран мира по числу обучающихся иностранных граждан в третичном секторе²⁵¹, но их доля в студенческом контингенте вузов составляет 1,4%, а численность сократилась с 126 тыс. в 1991 г. до 103 тыс. – в 2008–2009 г.²⁵² Невысока и международная мобильность российских студентов – в середине первого десятилетия за рубежом обучалось лишь 0,4% их общей численности. На долю России приходится немногим более 1% выручки мирового рынка образовательных услуг, в то время как на США и Великобританию – примерно 50%. Крайне слабо развиты услуги по обучению иностранных граждан русскому языку, тогда как, судя по зарубежному опыту, практика такого рода приносит принимающей стране немалые выгоды, а их численность служит одним из индикаторов качества образования. Россия по этому параметру отнесена МСКО к третьей группе государств наряду с Бразилией, Тунисом, Китаем. Не случайно и ухудшение ее позиций по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП): в 1992 г. она занимала 30-е место, в 2005г. – 62-е среди 177 стран мира²⁵³.

Слабый приток в страну учащихся нельзя, по-видимому, объяснить экономическими причинами. Обучение в ведущих странах на порядок дороже, чем в России, но студенты из развивающихся стран все чаще отдают предпочтение этому варианту. Тот же выбор делают и выходцы из беднейших африканских стран, хотя российское образование для них бесплатно. Главные причины – низкое качество образования, отсутствие должной инфраструктуры, учебных лабораторий, студенческих кампусов, технологических парков современного уровня и т.д., а также плохие бытовые условия. Далеко не последнее место занимает отсутствие гарантии безопасности для иностранных студентов. Обучение в Европе и США привлекает их и возможностью остаться жить и работать в этих странах. Тормозят приток иностранных студентов и неконвертируемость российских дипломов, а также отсутствие на международной арене корпоративной позиции российской высшей школы. В отличие от зарубежных стран, создавших разветвленную инфраструктуру привлечения и поддержки иностранных учащихся, Россия представлена на этом рынке разрозненными действиями отдельных вузов. Не ставится задача продвижения образовательных услуг на глобальный рынок в экономической политике государства, хотя отечественное образование в целом ряде областей сохраняет серьезные преимущества. Пока же систему характеризуют «утечка мозгов» и крупные размеры «упущенной выгоды»²⁵⁴.

²⁵¹ Согласно Международной стандартной классификации образования (МСКО) «третичный сектор» в российской системе включает среднее профессиональное и высшее образование по программам подготовки бакалавров, магистров и специалистов, аспирантуру, докторантуру. (См.: «Прогнозис»), 2006, № 3.

²⁵² Россия в цифрах 2009. М. 2009 С. 139,141.

²⁵³ Human Development Report. UN. New York. 2005. P. 258.

²⁵⁴ Правительство Москвы на дотации сфере образования ежегодно расходует более 4 млрд. руб., а поступления за обучение иностранных граждан составляют не более 850 млн. руб. При должной организации, по оценкам экспертов, за счет этого источника можно было бы получать более 10 млрд. руб.

Рассмотренные выше многосторонние преобразования в сфере образования зарубежных стран ставят российское образование перед серьезным вызовом: ее состояние не отвечает целям модернизации страны и уровню развитых государств. Между тем, учитывая стратегическую роль человеческого капитала и особенно его интеллектуальной компоненты в современном мире, страна может осуществить прорыв в мировое хозяйственное пространство только при условии приоритетного развития сферы образования, ее радикального реформирования, наращивания имеющихся конкурентных преимуществ.

Глава 11. ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС

Инфокоммуникации – ключевой сектор современного хозяйства, технологическая основа постиндустриального общества. Их воздействие на экономику реализуется по двум основным направлениям: путем собственного развития и посредством генерации индуцированного эффекта – глубокого проникновения во все сферы человеческой деятельности, приводящего к повышению эффективности экономики и качества жизни населения.

Информационно-коммуникационный комплекс (ИКТ) сформировался и функционирует в единстве двух главных его компонентов: телекоммуникаций (Телеком) в составе производства услуг и оборудования и информационных технологий (ИТ), представленных производством аппаратных средств, программного обеспечения (ПО) и информационных услуг (ИТ). Их интеграция на инновационной основе постоянно углубляется, реализуется в различных формах и комбинациях, дает синергетический эффект, при этом главной движущей силой развития всего комплекса на нынешнем этапе являются ИТ.

В данной главе рассматриваются основные векторы и структурные параметры развития современного ИКТ-комплекса мира и России, анализируются главные направления и формы его воздействия на развитие постиндустриальной экономики и общества.

11.1. Масштабы и структурные характеристики

Мировой инфокоммуникационный комплекс зародился примерно четверть века назад, и в исторически короткий срок пережил триединую революцию – технологическую, регуляторную и организационно-структурную, демонстрируя высокий динамизм и эффективность и внося крупный вклад в становление и эволюцию постиндустриальной, информационной экономики. Опираясь на непрерывный поток инноваций, ИКТ к настоящему времени вырос в крупнейший сегмент мирового хозяйства: его продукция составляет 7,3% мирового ВВП (2,8 трлн. евро); занятость – 6%–8% общей численности; инвестиции – примерно 14% – 20% стоимости продукции; рентабельность производства варьируется в отдельных сегментах от 16% до 45%. В тенденции его динамика замедляется: на протяжении пяти предкризисных лет по среднегодовому индексу прироста он приблизился к ВВП, стабилизируется и его продуктовая структура.

Общие закономерности развития комплекса складываются при значительных различиях по странам и регионам. Его нарастающий динамизм в странах развивающихся и с формирующимся рынком приводит к довольно быстрым структурным сдвигам в рамках мирового инфокоммуникационного пространства. Об изменении позиций его основных участников в последние годы можно судить по данным таблицы 11.1.

Таблица 11. 1. Региональная структура мирового рынка ИКТ
(млрд. евро и %)

Регион	2003г.		2005г.		2007г.		Среднегодовой темп прироста за 2003–2007гг.
	млрд. евро	%	млрд. евро	%	млрд. евро	%	
Европа	660	30,4	783	31,9	850	30,1	6,6
Сев. Америка	732	33,7	810	33,0	899	32,6	5,3
АТР	589	27,2	600	24,5	672	24,4	3,3
Другие Страны	186	8,7	256	10,6	329	11,9	15,3
Всего	2167	100,0	2449	100,0	2750	100,0	6,1

Источник: DigiWorld Les enjeux du monde numérique, IDATE, 2008г.

Динамика продукции ИКТ в каждом из регионов складывается, как итог значительных ее расхождений по странам. Так, в рамках АТР форсированный рост демонстрируют КНР и Индия – в среднем за год около 10% – и умеренный – 3% – Корея, Япония Австралия, Новая Зеландия²⁵⁵. Развитым странам удастся сохранять сильные позиции и в условиях стремительной «коммодитизации» рынка, то есть превращения высоких технологий в технологии «общего пользования», При этом мировые лидеры концентрируют усилия на новейших, прорывных направлениях генерации и распространения новой продукции. Их соперники добиваются успеха в основном благодаря быстрому освоению крупного массива традиционных технологий.

Эволюция рассматриваемого комплекса характеризуется стремительным ростом физического объема производства при устойчивой тенденции снижения цен. Этот разрыв обусловлен инновационной природой технологий и сильным конкурентным давлением на глобальных рынках, что приводит к быстрому превращению нововведений в продукты массового спроса и постоянному снижению цен на все виды продукции и услуг. Динамику цен в последние годы в ведущих странах определяет близость спроса к порогу насыщения услугами традиционной и мобильной телефонии и ускорение движения по этому пути остального мира. Эта закономерность свойственна и рынкам новейших технологий. Стремительное развитие технологий широкополосного доступа (ШПД) в мобильном, стационарном, эфирном и проводном вариантах становится основным драйвером рынка с позиций как расширения спектра новых услуг, так и быстрого удовлетворения рыночного спроса по доступным ценам.

Главная структурная характеристика ИКТ-комплекса – расширение позиций услуг в общем объеме реализации: их доля нарастала в составе обоих сегментов ИКТ и к концу десятилетия приближается к 80%, Удельный вес «железа» в общей выручке, несмотря на увеличение физических объемов, заметно сокращается, то есть действует долговременная тенденция повышения роли «мягких» элементов в составе продукции.

По регионам в масштабах комплекса в подавляющем числе государств, хотя и с понижательным трендом, продолжают доминировать телекоммуникационные

²⁵⁵ Расчеты по: OECD Information technology outlook 2008, Paris 2009, P. 61–65; DigiWorld Yearbook 2008, IDATE, Montpellier 2009, P. 9–12.

услуги. По темпам роста здесь лидирует «пятерка»: Бразилия, Китай, Индия, Мексика, Россия. Вклад этой группы стран в рост мирового рынка на уровне 50% связан в основном с прогрессом мобильной связи. В развивающемся мире ныне сосредоточено более 60% парка мобильных аппаратов, а в последнее время стремительно прогрессирует Интернет благодаря лавинообразному росту ШПД. По числу его подписчиков Китай уже вышел на первую позицию в мире. Успехов на этом направлении добились также Бразилия и Индия: в каждой из этих стран насчитывается примерно по 9 млн. абонентов.

Наблюдаемое сегодня движение ведущих государств в сторону ИТ дает основание для оптимистических оценок перспектив развития телекоммуникационных услуг, мощный потенциал которого отнюдь не иссякает. Так, технологии ШПД в проводном и мобильном решении, как и создаваемые на конвергентной основе, открывают широкие возможности для коммерциализации новых сервисов. Пользователь получает все более «богатый» пакет услуг в дополнении к традиционному, например, аудио и видео в широком разнообразии, растущий спектр Интернет-предложений и т.п. в комфортной доставке и исполнении. Весь новый сервис базируется на элементной базе ИТ. Современный Телеком является несущим каркасом информационной экономики и востребован в этой функции бизнесом, населением, государством.

Симптоматично, что на протяжении десятилетия пропорция мировых продаж оборудования и услуг на рынках Телекома в среднем составляет 1:7.²⁵⁶ В этой устойчивости отражается как высокая эффективность производства и эксплуатации оборудования, так и приоритет нематериального компонента в развитии этого сектора. По объемам производства средств связи самые крупные позиции в комплексе ИКТ занимает Китай, Индия и страны АТР в целом, их продажи составляют от 20 до 13% общей выручки. При этом Китай в конце первого десятилетия века уже контролирует 11% рынка, лишь на 1% уступая Японии.

Смещение акцента в сторону использования ИТ-технологий в ИКТ характерно для развитых стран, среди которых такие ИТ – ориентированные «новички», как Сингапур, Малайзия, Корея, Тайвань и т.д. В сегменте ИТ производство аппаратных средств («железа» и сопутствующих компонентов) в большинстве ведущих стран также стабильно, и в структуре мирового комплекса варьирует от 13% до 15%. с тенденцией к небольшому снижению. Растет этот показатель в последние три года лишь в странах Латинской Америки и Китае. Из этой группы стран выпадает Индия, где доля аппаратных средств в комплексе страны за 2004–2007гг. снизилась при его продолжающейся ориентации на ПО и другие услуги²⁵⁷.

Развитие сегмента услуг в ИКТ-комплексе привлекает повышенный интерес делового и научного сообщества. Он образует мозговой центр информационной экономики, ибо здесь создается интеллектуальная начинка товаров и услуг, производственных технологий, бизнес-процессов, выявляются потребности, конструируются пути и средства их удовлетворения. Опережающий рост и повышение доли ПО и других услуг в масштабах ИКТ – явление универсальное. Высокий темп их развитию задают Индия, Израиль, Ирландия, Финляндия, США. Но по объему интеллектуального продукта и его инновационному наполнению по-прежнему лидируют США и страны ЕС, где сосредоточена основная часть мирового интеллектуального потенциала в этой области. На долю этой группы стран сегодня приходится 74% мирового производства ПО и информационных услуг

²⁵⁶ European Information Technology Observatory Yearbook 2002 –2008, Berlin.

²⁵⁷ Ibid.

Развитые страны сегодня определяют основные тенденции развития мирового ИКТ-комплекса, масштабы и структурные характеристики. Его позиции в экономике по странам различаются незначительно и в большинстве случаев расширяются. Более существенны расхождения между ними в структурных характеристиках (см. табл. 11.2.) По мнению экспертов, мировой финансовый кризис, вряд ли, внесет существенные коррективы в сложившиеся пропорции.

Таблица 11.2. Доля комплекса ИКТ и его составляющих в ВВП ведущих странах мира, %

Страна.	2003г.			2007г.			2008г.		
	ИТ	Теле-Ком	ИКТ	ИТ	Теле-Ком	ИКТ	ИТ	Теле-Ком	ИКТ
Великобритания	3,67	3,26	6,93	3,62	3,12	6,74	3,63	3,12	6,75
Германия	2,91	2,89	5,80	2,98	2,90	5,88	3,00	2,90	5,90
Дания	3,35	3,05	6,40	3,20	2,89	6,09	3,28	2,99	6,97
Италия	1,82	3,06	4,88	1,73	3,10	4,83	1,70	3,10	4,80
Финляндия	3,28	3,06	6,34	3,26	2,90	6,16	3,30	3,00	6,30
Франция	3,08	2,46	5,54	3,10	2,36	5,46	3,10	2,40	5,50
Швеция	3,96	3,68	7,64	3,79	3,64	7,43	3,80	3,65	7,45
ЕС–25	2,75	3,10	5,85	2,81	3,15	5,96	2,80	3,10	5,90
США	3,20	2,93	6,13	3,66	3,14	6,80	3,66	3,14	6,80
Япония	3,52	3,40	6,92	3,60	3,68	7,28	3,60	3,68	7,28

Рассчитано по: OECD Information Technology Outlook 2004г., 2007г., 2008г.; DigiWorld « Les enjeux du monde numérique », IDATE, 2006, 2008г, 2009г.; European Information Technology Observatory yearbook 2005г.; 2008г.

Мировым сообществом общепризнанны как ключевая роль ИКТ в современном развитии, как и тот факт, что его эволюция сопровождается возникновением разного рода проблем и непрерывным поиском их решения. После довольно сильной эйфории в начальный период относительно перспектив этой универсальной инновации выработан более рациональный подход к ее использованию, а новые подходы более тесно соотносятся с реальными потребностями. Развитая научная база, накопленный опыт в сферах производства и реализации продукта, как и возросшие запросы и квалификация массового потребителя в условиях широкого выбора предлагаемых решений, стимулируют создание участниками рынка новых технологий и продуктов, расширение производства услуг, повышение их качества. В процессе эволюции ИКТ повышается роль их экономической составляющей, при этом в последнее время акценты явно смещаются от преимущественной ориентации на расширение рынков, хотя эта стратегическая цель и сохраняется, на повышение эффективности затрат и потребительского эффекта в хозяйстве и обществе. ИКТ открывают новые перспективы, новые возможности совершенствования всех элементов производственной и общественной структуры и, прежде всего, главного ресурса – человеческого капитала.

Процесс интеграции всех компонентов ИКТ в хозяйственное и социальное пространство растет в масштабах и набирает скорость. Спрос на продукцию комплекса в глобальном измерении в 2007г. достиг 3,4 млрд. долл., но в перспективе, возможно, некоторое замедление его роста. В то же время велика вероятность, продолжения опережающего роста расходов на ИКТ в развивающемся

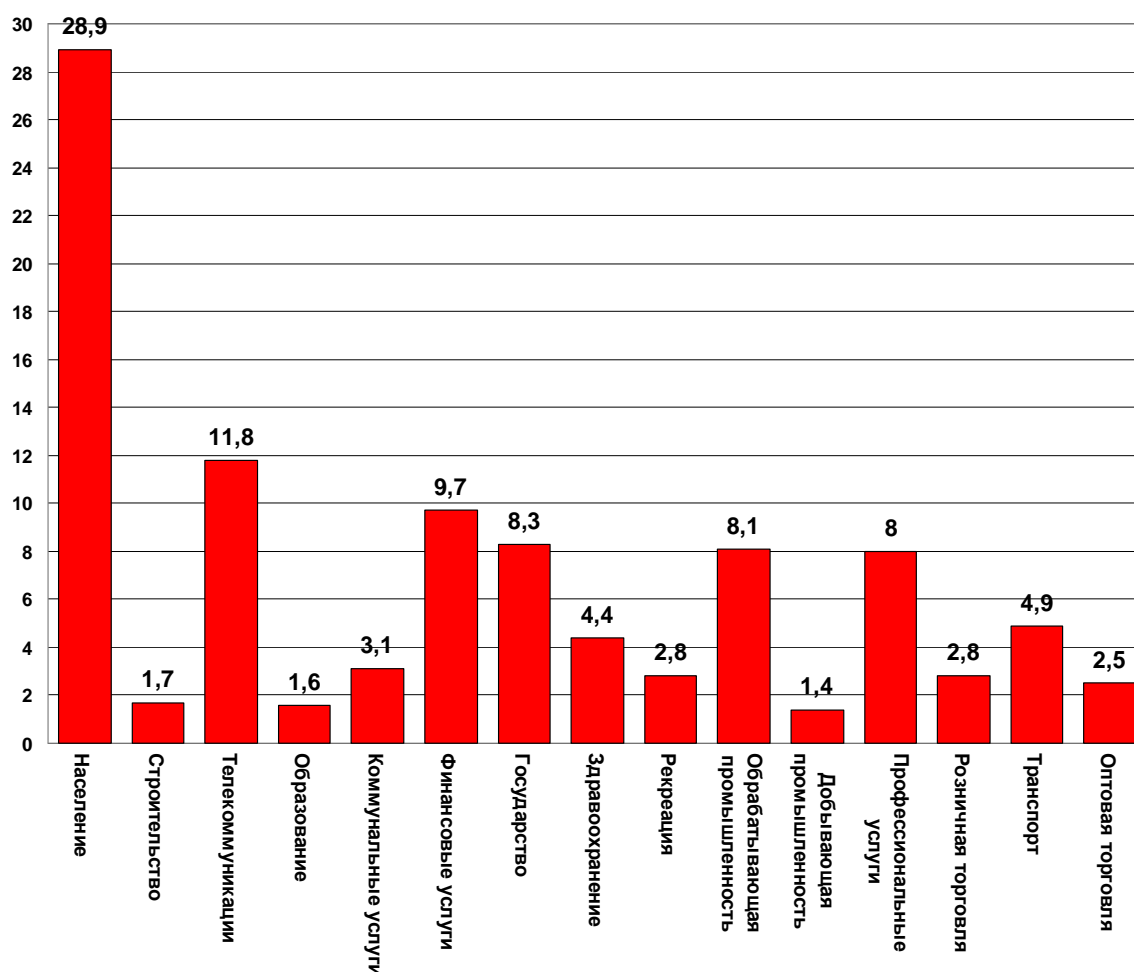
мире – странах Латинской Америки, Восточной Европы, Африки и АТР, поскольку использование потенциала рассматриваемого комплекса для развития экономики здесь находится на начальной стадии.²⁵⁸ Можно полагать, что в кризисной ситуации во всех странах будут делать ставку на дальнейшее развитие ИКТ, как проверенный временем способ повышения конкурентоспособности, стимулируя инновации, реализуя программы инвестиций и поддержки ИР.

Динамику и другие параметры спроса определяют и крайне неравномерная насыщенность основных сфер мировой экономики продукцией рассматриваемого комплекса. Объемы ее потребления в мире населением, государством и бизнесом за период 2000-2007г, увеличивалось примерно одинаково – в 1,5 раза.

Более детальная отраслевая разбивка потоков ИКТ представлена ниже (см. рис.11.1.). Наиболее крупные объемы ИКТ-продукта потребляются в домашнем хозяйстве. При их разбивке по отраслям экономики доминирует отрасль телекоммуникаций, за которой с небольшим отрывом следует финансовая сфера, а затем система государственного управления, обрабатывающая промышленность, профессиональные услуги. Информационные технологии составляют основу материальной базы целого ряда отраслей. Новые технологии радикально преобразовали финансовую сферу, вызвали взрывной рост международных финансовых потоков, повысили эффективность операций в каждом звене и в рамках все более сложных цепочек обслуживания. В частности в коммерческих банках перешли на новые протоколы онлайн-платежей и расчеты в режиме реального времени. Крупными потребителями ИТ стали система государственного управления, профессиональные услуги, а также обрабатывающая промышленность, где большая часть расходов идет на электронную автоматизацию бизнес-процессов. В числе отстающих по востребованности ИТ-продукта пока фигурируют строительство, транспорт и сфера образования.

²⁵⁸ le Rapport 2007–2008 sur l'économie de l'information - Science et technologie pour le développement: Le nouveau paradigme des TIC, UNCTAD, Geneva 2007.

Рис.11.1. Структура потребления ИКТ - продукта основными отраслями мирового хозяйства в 2008 г., %



Источник: Digital Planet 2009, Executive Summary.

Пропорции компонентов ИТ по отраслям выглядят не столь определенно, поскольку использование тех или иных их видов зависит от технологической специфики конкретного производства, финансовых возможностей и, что немаловажно, от ментальности менеджмента. Например, в отрасли телекоммуникаций ИТ являются мотором развития. Если 20 лет назад в структуре закупок отрасли доминировало аппаратное обеспечение, то сегодня на центральное место выходят разного рода услуги, как высоко прибыльные виды деятельности, и именно с их расширением бизнес связывает свое будущее. В масштабах мировой экономики на долю ИТ приходится 43% расходов на ИКТ, в том числе 20% занимают информационные услуги, 13% аппаратные средства и 9% ПО.

Существенно различаются позиции отдельных стран и в мировом объеме потребления продукта ИКТ. По текущим расходам лидируют США, за которыми с большим отрывом следуют Япония, Китай и Германия. Весьма примечательно включение Бразилии в группу крупнейших потребителей, а также скачок Китая в данном рейтинге, за один только 2007г. с 5-го на 3-е место.

Сопоставительный анализ позволяет выявить страновую специфику отраслевого распределения расходов на ИКТ (см. табл. 11.3.).

Таблица 11.3. Распределение расходов на ИКТ в 2007г. по отраслям хозяйства в ряде стран, %

Страна	Промышленность	Государство	Финансы	Торговля	Строительство	Транспорт	Телекоммуникации	Образование	Здравоохранение	Профессиональные услуги.
США	5,6	13,4	13,9	5,3	1,0	3,3	11,1	1,4	5,8	9,9
Германия	0,8	5,6	9,9	5,4	1,0	4,2	9,4	1,4	5,4	10,9
Франция	9,0	8,4	10,9	4,6	1,4	4,4	10,3	1,8	5,7	11,7
Великобритания	6,3	5,9	14,8	5,9	1,4	4,6	11,2	2,1	6,8	9,4
Швеция	11,4	7,6	6,9	4,5	0,7	5,9	13,1	2,4	8,7	12,1
Финляндия	12,9	6,0	5,6	4,5	1,6	4,8	10,3	2,4	6,1	9,5
Япония	9,5	5,2	8,3	5,2	1,6	4,8	7,7	2,0	4,2	10,4
Индия	6,0	6,4	4,1	6,1	6,0	10,6	19,5	1,2	3,0	2,9
Китай	14,9	5,1	5,6	3,4	2,7	6,8	18,2	1,4	1,1	1,8
Корея	2,7	4,5	5,5	2,8	2,3	5,7	13,2	1,6	2,5	3,9
Бразилия	8,4	9,9	4,7	3,4	2,0	3,7	10,4	1,4	2,6	5,1
Россия	5,5	5,1	3,6	8,1	1,5	6,0	19,8	1,2	2,2	4,1
Мир	8,1	8,3	9,7	5,3	1,6	4,9	11,8	1,6	4,4	8,0

Источник: рассчитано по: The Digital Planet Reports, 2004-2006.

Самый высокий показатель доли расходов на ИКТ отмечается в отрасли телекоммуникаций России, Индии, Китая, Кореи и США. В финансовой сфере по этому показателю лидируют Великобритания и США. Доля государства как потребителя инфокоммуникаций самая высокая в США, за ними с отрывом следуют Бразилия, Швеция, Германия, Россия.

По использованию ИКТ в добывающей промышленности впереди других стран идут: Китай, Финляндия, Корея, Франция. В большинстве стран ОЭСР в 2003–2007 гг. структура потребления ИКТ была достаточно устойчива в отличие от государств БРИК. Так, в Индии и России расходы на ИКТ относительно увеличивались в отрасли телекоммуникаций, в Китае – в промышленности²⁵⁹. В общей структуре расходов на продукцию ИКТ повсеместно расширяются позиции сектора домашних хозяйств, особенно быстро в тех странах, где спрос населения далек от насыщения, при некотором снижении доли отраслей экономики.

²⁵⁹ le Rapport 2007-2008 sur l'économie de l'information - Science et technologie pour le développement: Le nouveau paradigme des TIC, UNCTAD, Geneva 2007.

11.2. Инвестиции и научные исследования

Специфика ИКТ – высокая капиталоемкость производства технических средств. В сравнении с другими отраслями сроки службы основных элементов материально-технической базы непродолжительны и постоянно сокращаются, а ее модернизация носит перманентный характер. Сетевой принцип построения телекоммуникационной инфраструктуры предполагает жесткость системы, элементы которой взаимоувязаны по техническим критериям. Поэтому регулярно поступающие на рынок новые высокотехнологические решения подчас не встраиваются в уже отлаженную рабочую схему, и замена даже одного звена ведет к значительным затратам на его адаптацию к единой системе.

Сфера ИКТ сегодня – зона повышенного риска. Крупные инвестиции для быстрого развития – условие необходимое, но недостаточное. Их эффективность критически зависит от креативного и высокопрофессионального менеджмента и маркетинга. В целом же производители в развитых странах взвешенно оценивают необходимость радикальной модернизации, настроены на максимальное использование добротной инфраструктуры сегодняшнего дня, не упуская в то же время стратегическую линию развития и понимая, что гонку выигрывает участник, обеспечивающий не самый высокий, но устойчивый рост. Главная тенденция сегодня – ускоренный процесс «коммодитизации» ИКТ-рынка, – диктует комплексу необходимость серьезной инвестиционной подпитки. По ориентировочным расчетам, объем мировых инвестиций в ИКТ в 2008г. составил 40% валового оборота всего комплекса. В их структуре 70% затрат приходится на телекоммуникации (производство услуг и оборудования) и 30% – на ИТ (аппаратные средства, услуги, ПО).²⁶⁰ В развитых странах магистральное направление инвестиционной политики в области связи – строительство инфраструктуры высокоскоростных магистралей и сети малых «дорог» под оборудование нового (NGN) поколения. Задача последних – генерировать растущие объемы трафика с все более разнообразной и тяжелой «начинкой» - контентом по запросам потребителей, и доставка его по назначению - от порога до порога.

Наращивание инвестиций характерно для всех компонентов ИКТ и групп стран. В странах ОЭСР за период 2000–2008 гг. среднегодовой темп прироста суммарных инвестиций составил около 5%, в странах с формирующимися рынками – достигал 14%, в государствах BRICS (БРИК + ЮАР) – 18%. На долю последних приходится 60% капитальных расходов всех стран с развивающейся рыночной экономикой и, соответственно, 10% всего объема мировых инвестиций в ИКТ. Во всех странах сравнительно выше показатели прироста в сегментах ПО и ИТ-услугах; страны БРИК отличаются особенно высокой динамикой капиталовложений во все подразделения комплекса (см. табл.11.4.).

²⁶⁰ DigiWorld Yearbook 2009, IDATE, Montpellier 2009, P. 20–25; OECD Information technology outlook 2004–2008, Paris 2009, P. 61–65.

**Таблица 11.4. Динамика инвестиций в ИКТ- комплекс по группам стран
2000г.=100¹**

Вид расходов и группы стран	2001г.	2004г.	2007г.
ИТ-оборудование			
ОЭСР	82,0	91,0	109,0
БРИК	121,0	270,0	467,0
Программное обеспечение			
ОЭСР	105,0	143,0	185,0
БРИК	123,0	305,0	693,0
ИТ-услуги			
ОЭСР	102,0	130,0	161,0
БРИК	109,0	273,0	622,0
Телекоммуникации			
ОЭСР	91,0	117,0	135,0
БРИК	99,0	159,0	224,0

¹ Расчет в текущих ценах

Источник: DigiWorld Les enjeux du monde numérique, IDATE, 2008 г.; расчеты автора.

По оценке крупнейших участников рынка, по окончании кризиса ожидается очередной циклический вал инвестиций, поскольку инфраструктура остро нуждается в комплексной модернизации (за последние 20 лет цикл обновления в среднем по комплексу сократился с 7–11 до 5–7 лет), а в кризисной ситуации инвестиционный процесс в целом замедлился, в первую очередь в развитых странах. Но конкуренция заставляет бизнес наращивать капиталовложения, и сегодня ряд крупных компаний поддерживают инвестиционную активность, как ключевое условие выживания бизнеса.

В докризисные годы текущего десятилетия динамика ИКТ-комплекса в ведущих странах несколько замедлилась, но это отнюдь не свидетельствует об исчерпании источников его роста. Освоена, по мнению экспертов, лишь надводная часть потенциала ИКТ-айсберга, и почти все страны строят свое будущее на базе развития инфокоммуникационных технологий. Их крупные масштабы, универсальный характер и высокая наукоемкость предполагают немалые затраты, а эффекты зависят от многих факторов: расходов на ИР, интеллектуальных усилий разработчиков, рациональной организации всей цепочки ИР и т.д. Каждая страна выбирает свой способ решения этих и других проблем. Пока только США могут позволить себе развернуть весь фронт научных исследований в рассматриваемой области. Европейские страны следуют за лидером и запускают рамочные программы поддержки на всех «прорывных» направлениях прогресса. В группу лидеров по пионерным разработкам помимо Великобритании, Германии и Франции

входят Скандинавские страны, Израиль, а также Россия в некоторых нишах научного пространства. В данном контексте уместно отметить стремительный прорыв в сферу ИР и высокую инновационную активность ряда новых стран – Ирландии, Финляндии, Индии и других. Рецепт их успеха включает три ключевых ингредиента: целенаправленную политику государства, его эффективное взаимодействие с бизнесом, долгосрочные и крупные вложения в науку, инновации и образование.

Научная база комплекса расширяется в масштабах, повышается ее полезная отдача. Расходы на ИР составляют около 11% мирового ИКТ – продукта.²⁶¹ В то же время нарастают ограничения в развитии этой сферы. Страны, традиционно лидирующие в области высоких технологий, столкнулись с проблемой нехватки высокопрофессиональных кадров. Повсюду, включая Китай и Индию, выпуск вузами ИКТ-специалистов увеличивается, но проблема их дефицита не смягчается, поскольку спрос растет еще быстрее. Дефицит квалифицированных научных и инженерных кадров в Европе в конце 2008г. оценивался в 500 тыс. человек. Каждая третья европейская страна в ближайшие годы столкнется с дефицитом специалистов в области сетевых технологий; в Восточной Европе, например, на Украине через два года он может составить 34%, в России – 25%, в Великобритании – 9%²⁶². В США, по прогнозу Бюро статистики труда на период до 2018г., спрос на специалистов по ИТ будет расти быстрее, чем на работников многих других профессий.

Сфера ИР в рассматриваемом комплексе имеет в каждой стране структурно-организационную специфику и получает ту или иную степень поддержки со стороны государства. В странах ЕС ИКТ занимают приоритетное место во всех семи программах поддержки науки. Так, в рамках 6-ой инициативы, рассчитанной до 2010г., на ИР выделено 6 млрд. евро, седьмой – 9 млрд. евро. Но, несмотря на реализацию специальных программ, объемы финансирования этой сферы в ЕС существенно ниже, чем в США. В суммарных затратах на ИР всех стран ОЭСР доля США составляет 52%, Японии – 22%, ЕС – 17%. Таким образом, абсолютный лидер на научной мировой площадке ИКТ – США, хотя за последние 7 лет затраты на НИОКР здесь росли всего на 0,9% в год; в Европе – они практически стабилизировались (см. табл. 11.5.).

Самыми высокими темпами расходы на ИР в ИКТ растут в странах с быстро развивающейся экономикой. За период с 2004 по 2007 гг. среднегодовой индекс их прироста составил в Сингапуре 14,5%, Китае – около 12%, Израиле и Тайване -10%, Индии – 7,6%. Китай в 2007г. по затратам на науку в этой области - 54,8 млрд. долл. - вышел на второе место в мире, уступая только США. Характерная для всех стран устойчивая тенденция роста расходов на ИР в сфере ИКТ сохранится, по всей вероятности, и в перспективе. Информация по странам ОЭСР дает представление о структурных характеристиках ИР в рассматриваемом секторе.

²⁶¹ Расчеты по: "Recherche et developpement en sciences et technologies de l'information et de la communication (STIC) dans les grands pays industriels : analyse statistique des investissements, aspects reglementaires et fiscaux, indicateurs de competitivite", v. 1, 2 2003, 2007, 2008.

²⁶² <http://www.cisco.com/web/RU/news/releases/index.html>

**Таблица 11.5. Затраты на ИР в сферу ИКТ в ведущих странах мира
(млрд. долл., расчет по ППС).**

Страна	2000г.	2004г.	2007г.	Среднегодовые темпы прироста, %		
				2000–2004гг.	2004–2007гг.	2000–2007гг.
США	67,3	69,7	71,5	0,9	0,9	0,9
Япония	27,3	31,6	34,6	3,7	2,25	3,45
Южная Корея	7,3	12,4	14,0	14,5	4,2	9,8
Германия	8,0	12,4	13,8	11,7	3,6	8,1
Франция	6,7	7,5	7,8	2,9	1,4	2,2
Канада	6,0	5,2	5,9	-3,7	4,3	-0,25
Великобритания	4,9	5,2	5,5	1,5	1,65	2,3
Швеция	2,9	2,6	2,8	-2,7	2,4	-0,5
Финляндия	2,1	2,6	2,8	5,5	2,4	4,2
Страны ЕС- 25	32,1	30,2	32,2	-1,3	2,2	0,05

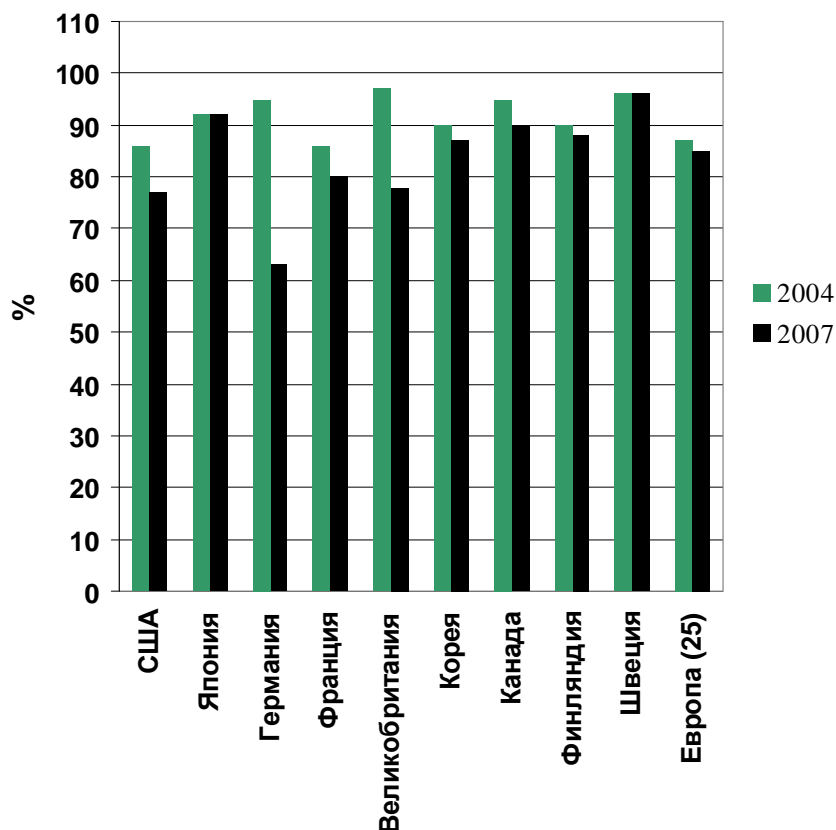
Источник: Conseil Strategique des Technologies de l'Information (CSTI), Groupement Francais de l'Industrie de l'Information (GFII). Rapports: "Recherche et developpement en sciences et technologies de l'information et de la communication (STIC) dans les grands pays industriels : analyse statistique des investissements, aspects reglementaires et fiscaux, indicateurs de competitivite", v.1,2; «Analyse statistique des investissements – aspects reglementaires et fiscaux», Annexes», 2003г., 2005г., 2007г.

На общем фоне нарастания интенсивности ИР выделяется самое наукоемкое звено – индустрия ПО. В 2000–2008 гг. доля расходов на ИР в выручке здесь стабильно держалась на уровне – 14, 9%. За этой отраслью (в порядке убывания) следуют: производство средств связи – 12,5%; IT-аппаратные средства – 5,6%; IT-сервис – 5,3%; телекоммуникационные услуги – 2%²⁶³. Важное изменение – расширение сферы ИР в области ИКТ за рамки самого комплекса. Сегодня они проводятся в самых разных отраслях, в частности в автомобилестроении, сфере финансовых услуг, на оборонных предприятиях и т.п. В некоторых странах ОЭСР затраты на ИР, проводимые за пределами ИКТ – фирм, оценивались в 2008г. примерно в 25% общих затрат на ИКТ – исследования, проводимые в промышленности.

Одна из особенностей ИР в рассматриваемом комплексе – высокая доля их финансирования бизнесом, по странам от 49 до 87% суммарных расходов. Крупный ИКТ-бизнес выделяет на науку обычно от 5 до 12% годового оборота. Доля частного сектора в бюджете ИР, тем не менее, в тенденции снижается, особенно заметно в Германии, Великобритании и США при усилении практически во всех странах роли государства (см. рис 11.2.).

²⁶³ Science, technologie et industrie : Perspectives de l'OCDE 2008, Paris. 2009. P. 79–85; Les perspectives des communications de l'OCDE. 2008. Paris. 2006. P. 186–190.

**Рис. 11.2. Доля частного финансирования
НИР в сфере ИКТ
в 2000 г. и 2007 г.(% , ППС).**



Рассчитано по: Rapport: "Recherche et developpement en sciences et technologies de l'information et de la communication (STIC) dans les grands pays industriels : analyse statistique des investissements, aspects reglementaires et fiscaux, indicateurs de competitivite", v.1,2; «Analyse statistique des investissements – aspects reglementaires et fiscaux», Annexes», Conseil Strategique des Technologies de l'Information (CSTI), Groupement Francais de l'Industrie de l'Information (GFII); 2003г., 2005г., 2007г., 2008г.

В практике государственного финансирования комплекса в США главным заказчиком традиционно выступает Министерство обороны, на долю которого приходится 85% общих ассигнований. При выборе поставщиков учитываются стратегическая важность инноваций, генерируемых ИКТ, и их двойное назначение. Далеко не все страны следуют американской «военной» направленности расходов. К примеру, в Японии на эти цели стабильно расходуется не более 5% расходов, в Финляндии – около 2,5%.

Основные приоритеты ИР в отрасли телекоммуникаций – инфраструктурные решения в широком разнообразии: цифровое телевидение, наработка стандартов и совершенствование технологий Интернета в мобильном и фиксированном вариантах, спутниковой радионавигации. В границах комплекса акцент в затратах на ИР смещается в направлении информационных технологий. Потенциал данного направления исследований велик, а наблюдаемая тенденция к консолидации

ресурсов в масштабах не только развитых, но и развивающихся экономик обещает немалые эффекты.

11.3. Роль государства в развитии ИКТ

Помимо универсального характера воздействия на все сферы человеческой деятельности, инфокоммуникации отличаются высокой стратегической значимостью. От степени развития отрасли зависит уровень обороноспособности государства, его место и роль в мировом пространстве и, наконец, конкурентоспособность национальной экономики. По этим причинам, а также вследствие высокой капиталоемкости «инфопродукта», телекоммуникации, как базовая и самая зрелая и платформа ИКТ комплекса, развивалась «под крылом» государства в виде естественной монополии (частной она была только в США).

В большинстве развитых стран государство сыграло решающую роль в становлении и стремительном развитии рассматриваемого комплекса, но соответствующие программы по странам заметно различались. В ФРГ формирование отрасли телекоммуникаций стало одним из приоритетных направлений государственной политики. Война нанесла огромный ущерб сети связи, а новая геополитическая ситуация требовала радикальной реконструкции всей инфраструктуры, поскольку ее основные объекты были недееспособны. Правительство страны даже в самые тяжелые годы поощряло развитие отрасли, как национального чемпиона, защищало мощным протекционистским колпаком. Финансово–кредитная поддержка, распространение на работников системы пожизненных социальных льгот и ряд других мер давали положительные результаты.

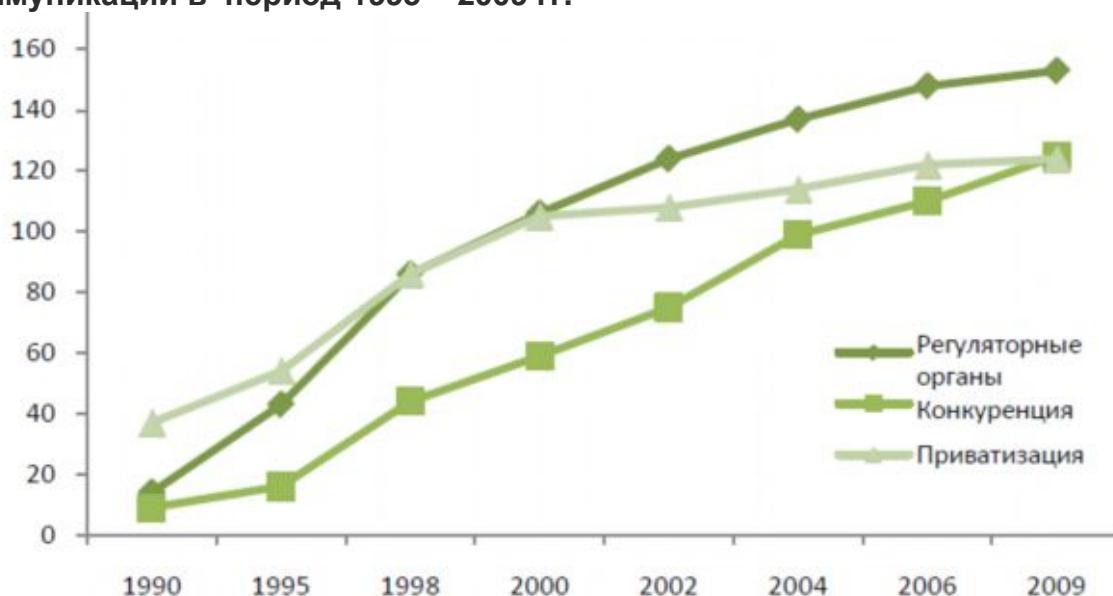
Французский сценарий становления отрасли телекоммуникаций не только лучший пример в мировой практике, но и по сей день остается предметом особого внимания социальной психологии. Эта цель вышла за отраслевые границы и приобрела масштабы национальной идеи. В первые послевоенные десятилетия по состоянию телефонной связи Франция занимала одно из последних мест среди ведущих стран мира, что заставило власти в конце 60-х гг. предпринять экстренные меры по нормализации ситуации: отрасль получает мандат хозяйственно-стратегического приоритета, утверждается беспрецедентная программа ускоренного строительства в предельно сжатые сроки. Государственный протекционизм выражался не в виде прямых субсидий, а в иных формах: гарантий по всем финансовым и инвестиционным проектам ведомственных структур, их освобождения от налогов, преференций индустрии средств связи и т.д. Ведомством связи был разработан эффективный механизм внешнего финансирования инвестиционной программы, а бюджетные расходы на отрасль превышали в отдельные годы статью расходов на национальную оборону.

В последующие два десятилетия государство приступило к кардинальному реформированию сферы телекоммуникаций путем создания независимых регулирующих органов, инициирующих процессы приватизации национальных операторов и расширение конкуренции (см. рис. 11.3.).

Один из наиболее примечательных шагов в этом направлении – создание автономных органов, выполняющих функции регулирования комплекса. Независимые структуры такого рода весьма эффективны, поскольку имеют определенную степень автономии в отношениях с правительством и свободны от давления со стороны отраслевого бизнес-сообщества. Не случаен рост числа национальных регуляторов за 1990–2009 гг. с 4 до 153. Наиболее высок процент

регионов, где действует такого рода регулятор, в Африке (25,5%), за ней следует Америка (20,3%), Европа (24,8%), АТР (17%), страны арабского мира (8,5%) и СНГ (3,9%).²⁶⁴ По мере роста числа регуляторов возрастает их влияние и расширяются функции. Традиционно они управляли доступом на рынок путем выдачи лицензий, присвоения ресурсов радиочастотного спектра и других ограниченных ресурсов, участвовали в программах поддержки универсального доступа. В настоящее время фокус особого внимания смещается в сторону создания благоприятного инвестиционного климата, содействующего росту рынков и процессов эффективной диффузии цифровых технологий. Регуляторика в данной сфере постепенно приобретает транснациональный характер. Более 75% государств – членов Международного Союза Электросвязи (UIT) создали общий орган регулирования, хотя ситуация в разных регионах различна. В начале 2010 г. стартовал единый наднациональный регулятор в области электронных коммуникаций – Берес, представляющий общую платформу координации трансграничной политики в рамках ЕС.

Рис. 11.3 Мировые тенденции в области регулирования рынка телекоммуникаций в период 1995 – 2009 гг.



Страны

Источник: Tendances des réformes dans les télécommunications, UIT, 2009.

Политика приватизации была продиктована изменениями хозяйственной среды, перспективами выхода отрасли на новый виток развития. Ее механизм запустили три главных фактора: революционные сдвиги в технологической базе, быстрый рост национальных телефонных компаний и нарастание глобальной конкуренции. Дальнейшее развитие отрасли непосредственно зависело от радикальной перестройки хозяйственного пространства и механизмов. Каждая страна осуществляла собственную модель приватизации. Первая, наиболее радикальная программа, стартовала в 1984г. в Великобритании. За British Telecom (BT) последовал Deutsche Telekom (DT), вхождение которого в рынок было сравнительно «мягким» и продолжалось семь лет. Приватизации здесь предшествовала корпоративизация, а разгосударствление сопровождалось крупной внутренней реорганизацией – переоценкой активов, изменением порядка

²⁶⁴ Всемирная база данных UIT по регулированию в области телекоммуникаций,

налогообложения, эмиссией акций и т.д. Важно отметить две особенности приватизации в ФРГ. Во-первых, прибыль от эмиссии получил не федеральный бюджет, как можно было бы ожидать, а сама компания, и полученные средства целиком пошли на приращение ее капитала. Во-вторых, правительство предоставило ряд привилегий мелким частным инвесторам в целях широкого привлечения населения к участию в капитале компании в качестве ее главных акционеров.

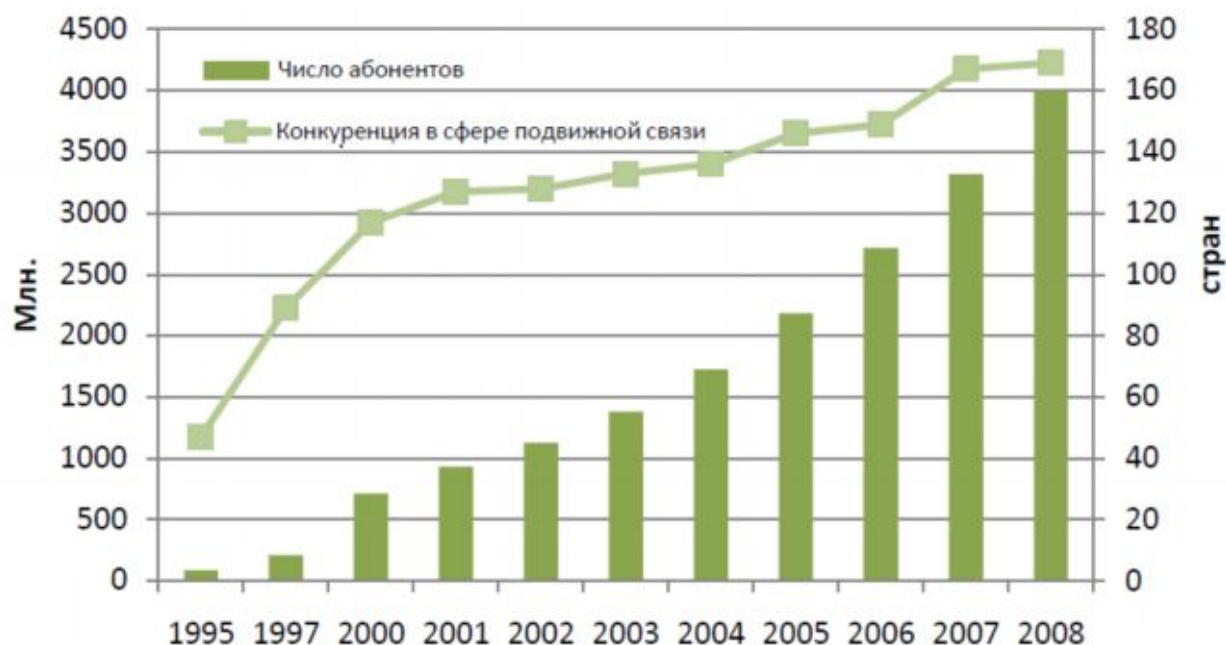
Следует особо отметить, что процесс разгосударствления Телекомов в зарубежных странах далек от завершения. Приватизация в большинстве стран остается приоритетным направлением государственной политики, поскольку даже в странах ЕС в собственности государства остается значительная часть активов компаний. Между тем преимущества нового статуса операторов уже не требуют доказательств. Во многих странах признано, что конкуренция обеспечивает более справедливую игру на телекоммуникационном поле, а государство, будучи и участником рынка, и его высшим арбитром, нарушает ее условия. К тому же приватизация приносит финансовые выгоды, и не малые: вырученные от этих программ средства в развивающихся странах за период 1990–2006 гг. оценивались примерно в 83 млрд. долл.

По странам соотношение государства и бизнеса в активах рассматриваемого сектора сегодня варьирует в довольно широких пределах. Государство владеет 54% акций норвежского холдинга Telenor. Шведскому государству принадлежит 37,3%, финскому – 13,7% активов TeliaSonera; правительство ФРГ сохраняет 31,7% акций DT, а Франции и Австрии по 27% акций FT и Telekom Austria. Намного более весомо участие государства в рассматриваемой отрасли в странах СНГ: его доля в акционерном капитале Укртелекома составляет – 92,8%, Белтелекома – 52,1%; Связьинвеста – 51%; Азтелекома – 31,6%. По состоянию на конец 2007г. из 130 государств мира только в 37 эта проблема решена радикально, и полностью приватизированы 83 компании из 189.

Несмотря на существенные различия по странам в динамике разгосударствления и некоторое замедление этого процесса в последние годы, в целом тенденция к разгосударствлению собственности в отрасли выражена достаточно убедительно

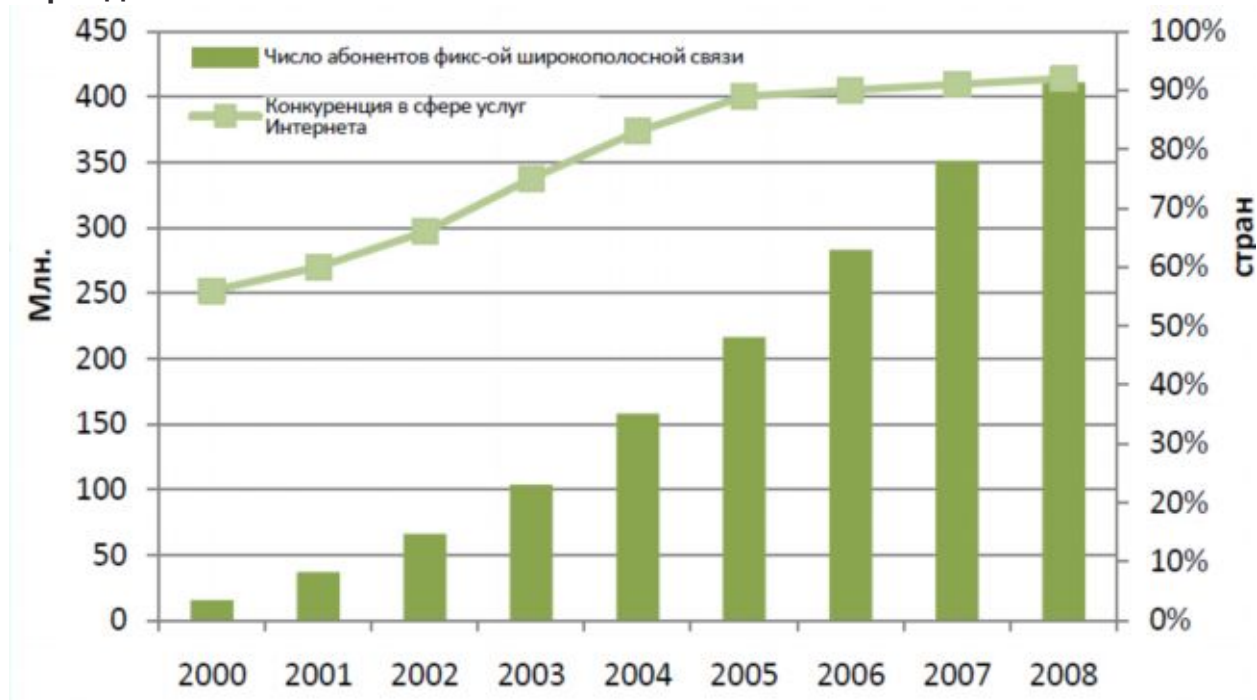
Конкуренция в течение последних 20 лет является «священным Граалем» роста в сфере телекоммуникаций. Это, несомненно, один из факторов обуславливающих существование регулятивных органов. Отсутствие конкурента со значительным влиянием на рынке следует рассматривать как гарантию здорового роста рынка, а также активных инноваций в технологиях и услугах. Конкуренция в сфере ИКТ – необходимое условие бесприигрышного развития рынка. Существует тесная корреляция между открытым для конкуренции рынком и ростом числа абонентов этих услуг. Пример сказанному, успешно развивающиеся в последние годы рынки услуг мобильной и широкополосной связи (см. рис. 11.4., 11.5.).

Рис. 11.4 Рост конкуренции и числа абонентов в сфере мобильной связи в мире за период 1995 – 2008 гг.



Источник: Tendances des réformes dans les télécommunications, UIT, 2009.

Рис. 11.5 Рост конкуренции и абонентов в сфере фиксированной связи в мире период 2000 – 2008 гг.



В то же время в условиях стремительного прогресса технологий и изменений хозяйственной среды система регулирования ИКТ отстает от реальных процессов, что негативно отражается на рыночном поведении и взаимоотношениях многочисленных игроков, особенно инноваторов. Тем не менее, не в последнюю очередь благодаря развитой конкуренции, производители в сфере телекоммуникаций адаптируются к конвергенции технологий, стремительно осваивают спектр широкополосных решений, методы передачи голоса по Интернет – протоколу, концентрируются на конвергенции фиксированных и подвижных сетей. Каждый инновационный вектор представляет собой часть общего, направленного на создание универсального доступа, способного предоставлять полный спектр услуг и приложений и подключение к ним самых разных устройств из любой географической точки мира. Объединить все лучшее из достигнутого ранее – задача нового поколения ИКТ – NGN (Next Generation Network). Комплекс переживает ныне очередной этап эволюции и нацелен на подъем на следующий виток инновационной спирали с минимальными рисками. Но нарождающаяся среда NGN ставит сложные задачи перед всеми участниками рынка: предприниматели должны строить новые бизнес-модели, а регуляторы информационного пространства – разрабатывать принципиально иную нормативную базу.

Государство, освобождаясь от телекоммуникационных активов и от ряда полномочий в области регулирования, концентрирует внимание на выполнении главной миссии – создании благоприятных условий для предпринимательства теперь уже в рамках объединенного Телекома и ИТ бизнеса. Опыт последних 10–20 лет показывает, что страны, где была создана предпринимательская среда, благоприятная для инновационного развития и отвечающая интересам бизнеса, добились серьезных успехов. Прежде всего, это США, Япония и в возрастающей степени – Китай. Ориентация на эту модель позволила целому ряду стран – Канаде, Швеции, Финляндии, Южной Корее, Израилю, Ирландии – используя ее возможности, войти в разряд сильнейших. Набор характеристик благоприятного делового климата, на первый взгляд, общеизвестен, но создать такой климат удастся далеко не всем вследствие его многофакторности, необходимости учета исторических и культурных традиций стран, мотивации и способности государственных и бизнес элит разрабатывать и реализовать оптимальные программы и политику.

11.4. Направления и формы воздействия на экономику и общество

Инфокоммуникации, как технологии общего назначения, выполняют функции «мотора» постиндустриального развития, радикальной трансформации, как всей экономики, так и особенно ее нематериальной составляющей. Основные направления воздействия современных ИКТ на мировое хозяйство можно кратко сформулировать следующим образом:

- Вклад комплекса (прямой и опосредованный) в развитие всего хозяйства, его отдельных секторов и отраслей, как и в социальные процессы, в каждой из стран значительно выше таких его общепринятых индикаторов, как доля в ВВП, занятости, инвестициях и ряда других.
- Создание новой модели организации производства и потребления. Ее основные преимущества – ресурсосбережение, ускорение и упрочнение связей между экономическими субъектами; изменение утвердившихся принципов ведения

бизнеса. «Сетевая микроэкономика» позволяет концентрировать внимание на стратегических направлениях деятельности, переносить производство в районы и страны с низкими издержками. Повышение качества бизнеса за счет укрепления связей сфер производства и потребления.

- Персонализация и глобализация производственных и общественных связей. Первое означает переход от стандартизированной экономики к клиентоориентированной, удовлетворяющей нужды конкретного потребителя, «изготовлению» товаров и услуг по индивидуальным заказам. Глобальная сетевая инфраструктура, состоящая из фрагментов национальных сетей, обеспечивает доступ пользователей к информационным ресурсам в нужное время, в нужном месте и в требуемой форме.

- Генерация и быстрое распространение новых услуг (электронная торговля, мобильная связь, электронные банковские операции и платежи, видеоконференцсвязь, e-government, дистанционная медицина и образование и т.д.), обладающих огромным потенциалом экономической эффективности.

- Повышение требований к трудовым ресурсам. Компетентность в области ИКТ – непереносимое условие трудоустройства значительной части работников. Работники профессий, связанных с использованием ИКТ, в настоящее время в странах ОЭСР составляют около 20% общей численности занятых.

- Массовый характер потребления продукции ИКТ в результате перманентного снижения цен, расширяющего доступ потребителей к услугам.

- Ускорение развития нематериальной составляющей экономики. ИКТ образуют технологическую основу наукоинтенсивных видов сервиса – профессиональных, деловых, финансовых, образовательных, медицинских и т.д., стимулируют расширение ИР, обеспечивают экспериментальную базу науки, придают ей гибкость, возможность кооперации многих участников, в том числе в режиме on – line. Смещение пропорции в пользу услуг в рамках самого комплекса за счет роста объемов и постоянной генерации их новых видов. В европейских странах 55% выручки от продаж в ИТ-индустрии приходится на «мягкие» компоненты и 45% – на аппаратные средства. В Телекоме их соотношение составляет 80:20.

- Значительное расширение пространства и изменение характера производственных контактов и связей, в том числе в инвестиционной и научной сферах. ИКТ выступают в роли катализатора развития отношений кооперации и сотрудничества между субъектами хозяйственной среды.

- Развитие нового, перспективного способа обмена знаниями и коллективного генерирования идей и технологий – системы "свободного доступа", что способствует широкому распространению знаний, их превращению в общественное достояние. Особенно актуально это сегодня, когда инновации во многих областях носят междисциплинарный характер (ПО, биотехнологии и т.д.) и их диффузия стимулирует прогресс производства и науки.

- Изменение роли потребителей услуг: растущее воздействие пользователей на параметры рынка. Менеджмент ИКТ-индустрии традиционно ориентируется на потребности клиентуры, но принцип «экономии на масштабе» оттесняется в деловой практике на второй план в пользу другого – «экономии на разнообразии», которая достигается за счет более полного удовлетворения индивидуальных запросов потребителей. Этот подход активно поддерживается пользователями и особенно успешно утверждается в мобильной телефонии и Интернете, где потребитель по существу начинает сам формировать информационное пространство.

Этот новый феномен представляет особый интерес, поскольку развивается стремительно и крайне важен в контексте социальных характеристик современного

развития. Мировая сеть сегодня – не только основа расширения и углубления хозяйственных связей, но и пространство для общения людей, источник совершенствования отдельной личности и человеческого потенциала. Непрерывный прогресс Интернета, в частности внедрение в потребительской среде технологий Web 2.0, открывают для населения возможности контактировать в рамках социальных сетей, выступать в качестве создателей контента в сети (видеоролики, блоги, сайты, сообщества по интересам и т.д.). Эти технологии используются и в деловой сфере (сделки В-2-В, порталы компаний и организаций, персональные связи). Настоящий бум наблюдается в «виртуальном общении». Число пользователей социальных сетей за последние три года растет в среднем в год на 22%, наиболее стремительно – на 33–60% – в странах Ближнего Востока и Африки, Европы и Латинской Америки.²⁶⁵ США и ряд других стран вступили в этом отношении в полосу «зрелости».

С ИКТ связаны многосторонние преобразования в работе государства и других организаций, в принципах и инструментарии обслуживания населения и общества. Виртуальное пространство предоставляет органам государственного управления возможность работать более гибко, полнее, быстрее и качественнее учитывать запросы граждан; снижать бюрократические барьеры. Расширяются масштабы и усложняются формы телеконтактов властей с обществом по самым разным вопросам жизнеустройства; их политика на каждом уровне управления становится более открытой, а деятельность подконтрольной обществу. Былая жесткая односторонняя связь государства с населением "сверху вниз" уступает место горизонтальным интерактивным контактам. Новый стиль отношений государства и населения утверждается по всему спектру государственных услуг, в том числе социальных – образовательных, медицинских и т. д.²⁶⁶

Практика между тем показывает, что перевод услуг государства на новые организационно-технологические принципы – процесс дорогостоящий и далеко не простой. Расходы на внедрение электронных медицинских карт в ФРГ оцениваются, например, в 3 млрд. евро. Предстоит серьезная работа по стандартизации ПО на всех уровнях институциональной иерархии и в территориальном разрезе.

Растет использование Интернет-технологий и во многих других сферах, в частности в области персональных и социальных контактов и гражданских инициатив. Перед гражданами открываются возможности не только обмена информацией, но и воздействия на общественную жизнь и систему отношений.²⁶⁷

²⁶⁵ <http://www.comscore.com/>

²⁶⁶ В ФРГ решением федерального правительства введена электронная цифровая карточка медицинского страхования, содержащая полную информацию о состоянии здоровья пациента. Эта мера стимулировала население покупать компьютеры и овладевать новой техникой. Сегодня в единой компьютерной сети в цифровом виде производится обмен диагнозами, данными анализов, рентгеновскими снимками, результатами обследований и другой информацией между медицинскими учреждениями и врачами самой разной специализации. Бумажная документация и рецепты замещаются их электронными аналогами. К концу десятилетия к единой медицинской компьютерной сети страны предполагается подключить всех 80 млн. пациентов, застрахованных в 200 больничных кассах, а также 188 тыс. врачей, 22 тыс. аптек, 2200 больниц.

²⁶⁷ В Великобритании с помощью услуги Интернета "Приведите в порядок мою улицу" население не только информирует власти о разного рода бытовых нарушениях, но и может контролировать деятельность соответствующих учреждений по решению выявленных проблем. В Северной Америке вокруг сайта www.Change.org сформировалась инициативная группа, выступающая за позитивные преобразования в обществе: даются советы

Сегодня, когда услуги второго поколения Интернета, концепции Web 2.0 начали весомо дополнять широкоэмитательное телевидение, новое поколение технологически продвинутых пользователей - уже не пассивные потребители услуг mass media и государства. Мировая сеть становится центром новаторства и творчества, а сетевые технологии существенно усиливают позиции организаций гражданского общества. Этот механизм быстро осваивает церковь.

Ожидается, что в 2010г. к Сети будет подключено 14 миллиардов разнообразных устройств, и в ближайшей перспективе – дальнейший рост трафика, появление новых услуг и задач, выполняемых в онлайн-режиме. Среди них телефонная голосовая связь, услуги персонализированного поиска, загрузка видео, сетевые игры и другие формы развлечений. Сеть, таким образом, не просто инфраструктура для хозяйственных и социальных отношений и связей, а платформа новой экономики, настроенной на персональное обслуживание заказчика по его запросам.²⁶⁸

Развитие и многоплановые воздействия ИКТ на экономику и общество выдвигают на первый план проблематику их эффективности, и в последние десятилетия – это предмет многочисленных дискуссий в научных кругах и деловом сообществе. Наличие позитивных эффектов не вызывает сомнения, но камень преткновения – их измерение и выявление условий и путей максимизации. В ходе многочисленных исследований, удалось в той или иной мере разрешить ряд проблем, касающихся методологии и техники расчетов, воздействия фактора времени и т.п. Представляют интерес результаты довольно детального анализа данной темы, проведенного Economist Intelligence Unit (EIU) на материалах 60 стран²⁶⁹. Изучались воздействие ИКТ на экономический рост и производительность труда, а также условия, способствующие их внедрению. Исследование, проведенное на материалах 26 развитых и 34 развивающихся стран за период 1995–2002 гг., привело к следующим главным выводам:

- Установлена довольно тесная корреляция между ИКТ и ростом ВВП на душу населения. Но позитивный эффект ИКТ реализуется только после достижения определенного порога, накопления критической массы. Самый большой вклад в рост совокупной производительности труда зафиксирован в США и Ирландии (см. табл.11.6.).

- Наблюдается значительный временной лаг между инвестициями в ИКТ и получением прибыли. Это период освоения новых технологий, структурно-организационной адаптации производства к нововведениям. На стадии внедрения ИКТ возможно замедление роста производительности.

- Уровень развития ИКТ может быть главной причиной разрыва в общих показателях производительности между странами.

гражданам, попавшим в затруднительное положение, анонсируются предстоящие события, проводится сбор средств на общественные нужды и т.п.

²⁶⁸ http://www.bulletins-electroniques.com/actualites/tags/tic_telecoms.php

²⁶⁹ Reaping the benefits of ICT: Europe's productivity challenge, Economist Intelligence Unit (EIU), 2005г., London.

**Таблица 11.6. Вклад ИКТ в рост производительности труда (ПТ) в хозяйстве
(в среднем в год за период, %)**

Страна	1990–1995 гг.		Страна	1996–2002гг.	
	Рост производительности труда.	Вклад ИКТ		Рост производительности труда.	Вклад ИКТ
Норвегия	3,11	0,85	Ирландия	3,76	1,90
Швеция	2,95	0,96	Швеция	2,67	1,33
Италия	2,83	1,09	Финляндия	2,02	1,40
Финляндия	2,65	0,43	США	1,74	1,90
Ирландия	2,39	0,68	Австрия	1,73	0,75
Австрия	2,32	0,76	Норвегия	1,71	0,68
Великобритания	2,20	0,74	Дания	1,45	0,59
Германия	2,11	0,52	Германия	1,38	0,67
Дания	1,99	0,72	Швейцария	1,10	0,43
Бельгия	1,90	0,92	Великобритания	1,08	1,21
Испания	1,22	0,06	Франция	1,00	0,18
Франция	1,13	0,23	Бельгия	0,78	0,35
США	1,12	0,71	Нидерланды	0,77	0,48
Нидерланды	0,63	0,29	Италия	0,56	0,36
Швейцария	-0,03	-0,42	Испания	0,28	0,14

Источник: «Reaping the benefits of ICT: Europe's productivity challenge», Economist Intelligence Unit ([EIU](http://www.eiu.com)), 2005г.

Многочисленные исследования указывают на весьма широкий разброс оценок индуцированного (кумулятивного) эффекта от внедрения ИКТ в зависимости от применяемой методологии, исходной статистики, временного отрезка и т.д. Например, по расчетам экспертов ЕС, в странах Сообщества ИКТ-комплекс обеспечивает 25% роста ВВП и 40% – производительности труда. В ряду крупных эффектов ИКТ в последние 1,5 десятилетия – повышение эффективности госаппарата за счет упрощения административных процедур; улучшение качества здравоохранения, рост энергосбережения²⁷⁰. По данным американского журнала Digital Economy, в отраслях с высокой интенсивностью использования ИКТ темпы роста производительности труда в среднем в три раза выше, чем в других²⁷¹. Высоко оценивают специалисты ОЭСР роль новых технологий в длительном докризисном прогрессе экономики США: грамотное использование ИКТ обеспечило 50% прироста ВВП. На основе этих технологий сформировался современный многоотраслевой сектор услуг, повысилась его эффективность, создан крупный массив новых рабочих мест.

Подтверждают эффективность ИКТ исследования по отраслям и на более высоком уровне агрегации. По расчетам Департамента сельского хозяйства США, французского НИИ связи (IDATE) и Федерации индийских торговых палат, отдача от

²⁷⁰ <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/07/453&format=HTML&aged>

²⁷¹ <http://www.itrmanager.com/62851-rapport,itif,tic,ur,productivite,developpement,economique.html>

вложений в эти отрасли превышает затраты соответственно в 6; 7,5 и 2 раза. Индуцированный эффект от использования ИКТ в развивающемся мире и странах ЕС, по оценкам UNCTAD, сегодня имеет коэффициент порядка 2,7 — 3,5, т. е. каждый доллар капитальных затрат в этой сфере дает дополнительный прирост ВВП в размере 2,7 — 3,5 долл., в США — 5,0 — 10,0 долл.²⁷²

Во многих исследованиях подчеркивается тесная зависимость позитивных эффектов ИКТ от качества деловой среды, системы стимулов для внедрения и максимально полного раскрытия преимуществ новых технологий. В ее создании ключевая роль отводится государству. Оно должно содействовать кадровому обеспечению производства, прежде всего подготовке высокопрофессионального и творческого ИКТ-менеджмента, поддерживать сферу ИР, облегчать доступ производителей к венчурному капиталу, обеспечивать открытость и конкурентный характер рынков. В ряду первоочередных мер — высвобождение энергии предпринимательства, как в рамках крупного бизнеса, так и, главным образом, в секторе мелких и средних фирм. Последние нуждаются в снижении бремени регулирования и администрирования, упрощении налогового законодательства, операций банкротства с позиций права, финансовых и социальных обязательств, облегчении порядка вхождения в бизнес и выхода из него. Важна и инвестиционная поддержка, прежде всего отрасли ПО, не только на старте становления бизнеса, но и на последующих стадиях. Развитию ИКТ особенно благоприятствует общая атмосфера свободного предпринимательства, риска, неординарных решений и т.п.

Разработка этой проблематики продолжается и углубляется во всех странах и концентрируется на более детальном анализе отдельных проблем, межотраслевых и межстрановых сопоставлениях факторов и условий раскрытия потенциала эффективности всего комплекса и его компонентов.

11.5. ИКТ- комплекс в российской экономике

В развитии сектора ИКТ Россия идет по пути, проложенному западными странами, но с серьезными поправками на отечественную специфику. На протяжении двух десятилетий комплекс развивался высокими темпами, только за 2002-2008 гг. его выручка выросла в 4 раза. В стране создан весь спектр современных инфо-услуг; и по уровню инновационности они немногим уступают зарубежным аналогам.

В комплексе сформировалась группа наукоемких ИТ-компаний; примерно 10–15 из их числа получили мировое признание: Parallel Graphics, ABBYY Software House, A4Vision, «Лаборатории Касперского», «1С» и другие. Опираясь на молодое поколение профессионалов, собственные стратегию и тактику, они добились успеха на глобальном рынке. В рамках этих компаний сконцентрированы ИР в области ИКТ и реализуются программы подготовки кадров. Большинство из них имеет лаборатории в ведущих профильных ВУЗах, а также специализированные учебные центры-тренажеры, оснащенные новейшими технологиями собственного производства.

ИКТ-комплекс выделяется в российской экономике высокой динамикой производительности труда. Среднегодовой темп ее роста в 1996–2000 гг. составлял 7,6%, а в последующий период до 2007г. достиг почти 25%. Это — результат развития ресурсного потенциала отрасли и его грамотного использования: повышения капиталовооруженности труда на базе новых технологий, сравнительно высокого качества менеджмента, прежде всего в новых услугах и т.д. За счет

²⁷² http://r0.unctad.org/ecommerce/ecommerce_fr/home_fr.htm453,

прироста производительности был обеспечен практически весь прирост продукции комплекса: в 1995–2000 гг. – 97%, в 2001–2005 гг. – 99,9%. Можно полагать, что и в дальнейшем ИКТ будут развиваться в значительной степени за счет повышения эффективности использования ресурсов.

В рассматриваемой отрасли в России, как и в ведущих странах, отчетливо выражен процесс консолидации активов. В остро конкурентной борьбе за высокоприбыльные и перспективные рынки идет интенсивная концентрация многопрофильных телекоммуникационных активов. В разделе рынка участвуют не только компании ИКТ- сектора, но и сырьевой и промышленный капитал, физические лица. Крупный бизнес телекома и новые игроки активно скупают небольших региональных операторов. Отметим рывок слияний и поглощений на рассматриваемом рынке: стоимость сделок увеличилась – с 0,7 млрд. долл. в 2005г. до 4,7 млрд. долл. в 2008г²⁷³. В кризисной ситуации возрос интерес государства к активам ИКТ- отраслей. Так, в ходе очередной реорганизации компании ОАО «Связьинвест» под «крышей» «Ростелекома» не исключен вариант национализации холдинга.

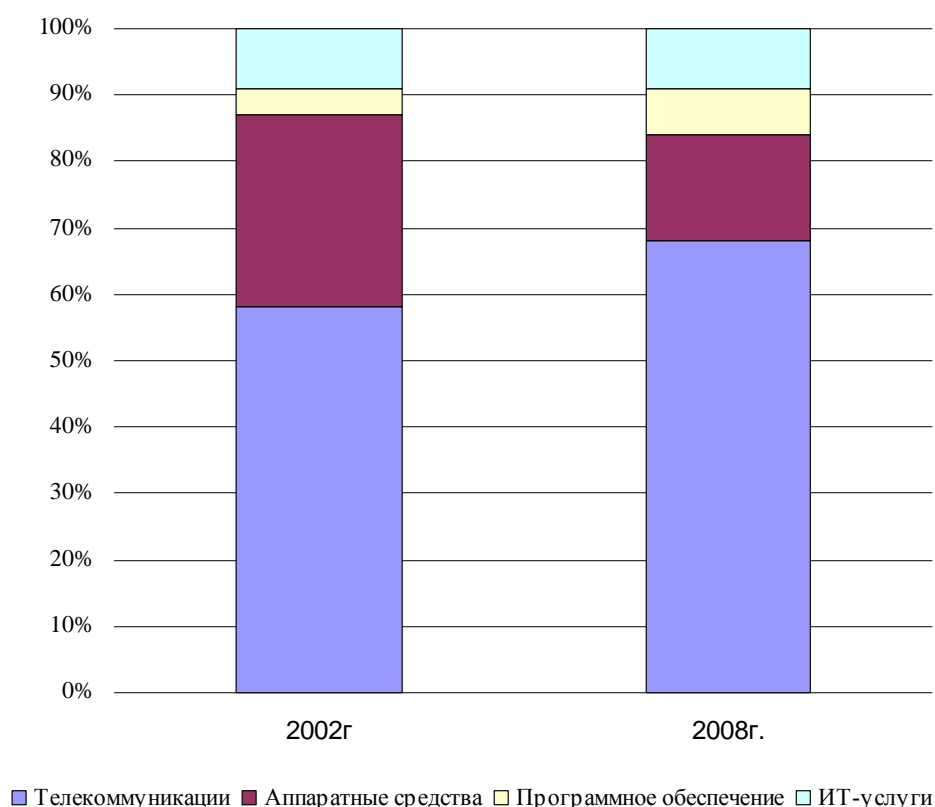
В структуре доходов ИКТ-комплекса львиную долю – 76% – занимают телекоммуникационные и информационные услуги (см. рис.11.6.). Материальная часть ИКТ в официальной статистике представлена лишь аппаратными ИТ-средствами. Отечественная индустрия средств связи столь неразвита, что в составе комплекса просто не учитывается. Доля зарубежного продукта в оснастке национальной сети составляет: в ПО – более 90%; коммутационном оборудовании международной и междугородной связи – 100%; местной связи – 80%, ведомственных и корпоративных сетях – 90%. На импортном оборудовании работает вся мобильная связь страны. Деятельность комплекса зависит, таким образом, от поставок техники из-за рубежа. К примеру, сегодня в сети используются 80 моделей цифровых АТС, хотя требования национальной безопасности ограничивают их число до четырех²⁷⁴. Руководство индустрии ИКТ объявило о разработке системы мер по импортозамещению в этой области, но и в случае успеха эта задача может быть решена только в среднесрочной перспективе.

Доминирует в ИКТ-комплексе сегмент телекоммуникаций, и это один из самых динамичных секторов экономики. В отрасли идет интенсивный инновационный процесс, особенно на стыке традиционных и новых технологий. Ускоряется смена поколений, размываются границы между отдельными сервисами. Четко прослеживается тенденция к универсализации предложения услуг (в одном пакете: голос, видео, данные и т.д.). Расширяются возможности доступа и ассортимент сервисов. Динамичность технологических изменений и высокие требования к квалификации работников определяют высокий уровень науко- и капиталоемкости продукции.

²⁷³ <http://www.ma-journal.ru/statma/>

²⁷⁴ Век качества, №1 2009, print version.

Рис.11.6. Структура доходов ИКТ - комплекса России в период 2002–2008 гг. (ИКТ=100%)



Источник: Минкомсвязи РФ (<http://minkomsvjaz.ru>), 2007, 2008 гг.

Страна, как известно, с большим опозданием вступила на путь информатизации, и, несмотря на несомненные успехи в последние десятилетия, отставание от стремительно прогрессирующих западных стран отнюдь не сокращается. Объемы рынка ИКТ в масштабах страны малы (соответственно только 9,2% и 9,8% от уровня в США и ЕС). Удельный вес комплекса в ВВП в 2008г. составлял 4,7%, тогда как в США и Великобритании – 6,8:%, Японии – 7,3%, странах ЕС – 5,9%, и в последние годы этот показатель снижается. Явно недостаточна степень насыщения экономики и домашнего хозяйства продуктами ИКТ, и традиционными, и новыми. Их основной массив концентрируется в отрасли коммуникаций, торговле, на транспорте, тогда как в западных странах, кроме коммуникаций в большей мере сосредоточен в финансовых, профессиональных услугах, государственном аппарате (см. табл. 11.3.). В рейтинге стран по уровню развития ИКТ, составляемом ежегодно Всемирным экономическим форумом Россия занимает 88 место из 133 возможных, располагаясь между Тобаго и Сальвадором и опустившись за год на 6 позиций.²⁷⁵

При этом крайне контрастна общая картина информатизации страны. Низким остается уровень цифровизации иерархии сетей: телефон, по оценкам, отсутствует в 6% населенных пунктов в стране, телефонная плотность в сельской местности составляет всего 13 аппаратов на 100 жителей. Эта универсальная услуга отстает от потребностей пользователей по номенклатуре, доступности, качеству организации. В то же время количество мобильных телефонов у населения в 1,5 раз больше, чем

²⁷⁵ См. Время новостей 31.03.2010.

стационарных. Цели, поставленные в государственных программах инновационного ИКТ-строительства - ФЦП: «Электронная Россия»; «Электронное правительство» – не достигнуты; правительством недавно анонсирована новая амбициозная программа "Информационное общество 2011–2018", которая по замыслу должна кардинально переломить ситуацию к лучшему.

Неоднозначно положение в сфере ИР. Фундаментальных исследований в столь важной инновационной сфере неувлимо мало, а прикладные изыскания и разработки концентрируются на адаптации зарубежных технологий к российским условиям, при этом, как отмечалось, компонентная база и комплектующие элементы формируются за счет импорта. В то же время отраслевые лидеры ведут интенсивные ИР, а некоторые нишевые разработки отечественных ученых вполне конкурентоспособны, не имеют аналогов в мире. Имеются достижения в области криптографии, распознавания образов и обработки изображений, разработки ПО для систем связи, сетевых технологий и интернет-дизайна, баз данных, моделирования свойств материалов, языков и систем программирования.

Крупный потенциал ИКТ-комплекса России признан в мире, но эксперты отмечают не менее высокие барьеры на пути его реализации. Среди наиболее серьезных препятствий – слабая востребованность этого наукоемкого продукта в сырьевой экономике, недооценка бизнесом его роли в повышении конкурентоспособности. По некоторым оценкам, в западных странах расходы на ИКТ в выручке предприятий составляют 2–3%, в России – менее 1%.²⁷⁶ В остройшую проблему вырастает обеспечение отрасли квалифицированными работниками. За истекшие 15 лет число учебных заведений, занятых подготовкой специалистов в области ИКТ, увеличилось с 7 до 70, а выпускников – до 600 тыс. Но их приток явно не покрывает потребности, а перспективы изменения ситуации неутешительны.²⁷⁷ Ситуация усугубляется крупным оттоком первоклассных специалистов за рубеж, где они находят место в сфере ИР и в производстве, участвуют в разработке актуальных научных направлений. Не получает российский бизнес должной поддержки со стороны государства, а это было первостепенным условием развития ИКТ Индии, Китая и других стран и их мощного прорыва на глобальные рынки. Российский бизнес душат налоги, особенно высокие в трудоемких отраслях, дороговизна кредита и т.д.; отрасль не имеет полноценной законодательной базы, не защищена интеллектуальная собственность. Но эти и многие другие проблемы ИКТ-комплекса могут быть решены только на путях радикального оздоровления российской хозяйственной среды, искоренения таких ее пороков, как монополизм, коррупция, слабость институтов, непривлекательность инвестиционного климата и т.п.

²⁷⁶ <http://www.vremya.ru/2009/226/72/243357.html>

²⁷⁷ Опрос учащихся профильных факультетов 54 московских и региональных вузов показал, что если 68% первокурсников планируют работать в сфере науки и инновационного предпринимательства, то среди выпускников – их всего 2%. При этом 31% выпускников предпочитают работать за границей, 14% – на государственной службе, 44% планируют уйти в другие направления бизнеса и 9% – в сферы, не связанные с бизнесом. За последние пять лет покинули страну 5% молодых специалистов. Ведомости. № 64, 10.04.2009г.

Глава 12. Информационные услуги

Усиление роли услуг в экономике, активная трансформация этой сферы и ее нарастающее воздействие на конкурентоспособность бизнеса и национальной экономики в глобальном мире в наиболее концентрированном виде выражены в развитии сектора информационных услуг. В главе раскрываются его основные характеристики – высокий динамизм, крупный инновационный потенциал и вклад в технологические, организационно-управленческие и другие преобразования, происходящие в современном хозяйстве.

12.1. Основные тенденции развития ИТ-услуг

Структура рынка и основные движущие силы. Становление сектора информационно-технологических услуг (ИТ-услуг)²⁷⁸ началось одновременно с формированием отраслей материального производства, специализирующихся на производстве ЭВМ, электронной техники, выпуске их комплектующих. Около двух десятилетий услуги находились в тени бурно развивающегося компьютерного производства и инновационной динамики полупроводниковых технологий. Исключением являлась, пожалуй, только разработка операционных систем – программ, распространявшихся в виде продукта, а не услуги (общезвестные системы UNIX, MS-DOS, WINDOWS и др.). Требуемые высокой квалификации работы по обслуживанию сложной вычислительной техники, постановке прикладных задач и разработке соответствующего им программного обеспечения (ПО) осуществлялись преимущественно информподразделениями фирм самых различных отраслей экономики. Но рост возможностей техники и значительное расширение границ ее использования требовали быстрого развития специализированной отрасли, которая выполняла бы многие функции

²⁷⁸ Под информационными или информационно-технологическими услугами (IT- services) понимаются все виды услуг, связанных с использованием компьютерных технологий, за исключением телекоммуникационного обслуживания (ICT-services). В национальной статистике разных стран эти услуги представлены различными статьями. Так, в статистике США к ним относят следующие основные виды деятельности – разработка программного обеспечения в подстатье «издательская деятельность»; услуги по обработке информации и данных в группе «информационная деятельность»; разработка компьютерных систем и их обслуживание, а также консультирование и обучение в группе «профессиональные и бизнес-услуги». Полный охват реального рынка информационно-технологических услуг (ИТ-услуг) статистически вряд ли возможен, поскольку многие их виды учитываются в показателях торговли материальной продукцией информационно-технологического комплекса, услуг по управлению, обучению и т.п.

внутренних информотделов фирм и содействовала бы распространению новых технологий по всем направлениям экономической и социальной жизни общества.

К числу ключевых факторов, стимулирующих расширение спроса на ИТ-услуги, относятся стремительные организационные преобразования как в конкретной отрасли, так и экономике в целом, а также динамичность рынков, приобретающих все более глобальный характер. Фирмы нуждались в инновациях организационно-маркетингового характера, способных оптимизировать бизнес-процессы, повысить гибкость производства и его адаптацию к требованиям рынка. В настоящее время эти задачи с успехом решают современные системы комплексного управления предприятием (ERP-систем), системы управления цепочками поставок (SCM) и другие. Огромные скорости обработки информации и данных позволяют перестраивать не только системы управления, но и кардинально менять сами технологические процессы. ИТ в современной экономике служат стратегическим катализатором технологических, организационных и других инноваций (подробнее см. раздел «ИТ-услуги в нефтегазовом комплексе»).

Базовой составляющей отрасли являются услуги по аудиту, консалтингу и интеграции разрозненных, как правило, компьютерных систем компаний, деятельность которых – инновационная, производственная, маркетинговая – может осуществляться на разных континентах. Анализ и оптимизация информационной инфраструктуры фирмы-заказчика, изменение ее логистики, приведение в соответствии с реальными бизнес-процессами, создание сетевых структур, доработка, а чаще замена отдельных частей программного комплекса, отладка всей системы требуют привлечения профессионалов высокого класса, больших затрат времени и средств.

Услуги по обучению или переподготовке персонала фирмы-клиента работе с новыми ИТ формируют общую культуру использования ИТ и во многом определяют результативность избранной инновационной стратегии. Этот вид услуг предусматривает решение конкретных задач в определенные сроки, содействие заказчику в создании эффективных информотделов.

Усложнение информационных систем, проникновение сетевой технологии во все компоненты современной экономики сопровождалось резким подъемом спроса на услуги, необходимые для адаптации ИТ-технологии к нуждам потребителей. Необычайно высокий динамизм на протяжении 1,5–2-х десятилетий демонстрировали практически все подразделения информационно-технологического комплекса. В США, например, отрасли по разработке ПО и компьютерным услугам развивались в 90-е гг. рекордными темпами – ежегодно в среднем на 17%. За 2004–2006 гг. объем услуг по разработке компьютерных систем и их обслуживанию возрос на 29%, в то время как ВВП – на 6%, промышленное производство – на 3,8%.²⁷⁹

²⁷⁹ Рассчитано по: Survey of Current Business: Annual Industry Accounts. US BEA. May 2008. P. 47.

Ускоренное развитие сектора ИТ-услуг сопровождалось перераспределением позиций между производством материальной продукции и услуг в его составе в пользу последних. В США соотношение численности работающих в указанных сегментах в 1994г. составляло 67% и 33%, в 2004г. – уже 45% и 55%²⁸⁰.

Услуги, обеспечивающие реализацию огромных возможностей компьютерной техники (практически всегда в блоке с телекоммуникационными технологиями), относятся к числу наиболее наукоемких отраслей современной экономики. Согласно данным Национального Научного Фонда США (ННФ), доля затрат на науку в стоимости продаж этой отрасли в 2005г. равнялась 14,3% против 3,7% во всех других отраслях хозяйства.²⁸¹ Выше, и значительно, этот показатель был только в отрасли «научные услуги» – 20,1%, тогда как в производстве компьютеров и электронной продукции составлял 9,2%. Опережающие темпы роста наукоемкости рассматриваемая отрасль демонстрирует на протяжении всего периода наблюдения – с 1987 до 2005 г. Так, согласно данным первого обследования компаний, занятых в «компьютерном программировании, обработке данных, и других компьютерных услугах», выполненный ими объем ИР в 1987г. оценивался в 2,4 млрд. долл., что составляло 3,8% всех затрат на ИР в промышленности. В 2005г. на долю этой группы фирм (без учета услуг в области архитектурного проектирования и инжиниринга) приходилось уже 14,7% всех ИР, профинансированных промышленностью.

Следует подчеркнуть, что значительную часть функций по ИТ-обслуживанию в большинстве крупных фирм выполняют внутренние структурные подразделения, а не сторонние специализированные компании. Динамичные инновационные компании любой отрасли экономики вкладывают огромные средства в разработку компьютерных программ силами собственных информотделов. Эти продукты сравнительно редко поступают на рынок, поскольку рассматриваются менеджментом как важнейший ресурс в жесткой конкурентной борьбе.

Выделить и оценить объем собственных ИР корпораций в рассматриваемых услугах довольно сложно. В середине текущего десятилетия в рамках программы FISTERA²⁸³, финансировавшейся ЕС, была предпринята попытка определить его масштабы в инновационных отраслях экономики, которые не специализируются на ИТ-продукции и услугах. В работе оценивались объемы ИР, ориентированных на создание собственного ПО в 5 ведущих отраслях (см. табл.12.1.). Исследование показало, что ИТ вносят огромный вклад в добавленную стоимость, создаваемую этими отраслями, а внутренние информотделы фирм активно участвуют в модернизации производства, автоматизации тех или иных технологических этапов и

²⁸⁰ Robert W. Bednarzic Restructuring information technology: is offshoring a concern? Monthly Labor Review. August 2005. P. 14.

²⁸¹ Science and Engineering Indicators 2008. Wash., NSF. 2008. P. 4–19, 20.

²⁸³ FISTERA (Foresight on Information Society Technologies in the European Research Area) – программа, в рамках которой проводились многочисленные исследования для выработки представлений о необходимых и согласованных действиях, способных привести к укреплению позиций ЕС по критически важным информационным технологиям.

функций управления. Специализированный сектор ИТ-услуг стремится внедриться на эти рынки, изыскивая новые более эффективные решения многоплановых технологических и организационных задач современного производства.

Таблица 12.1. Затраты на ИР по разработке компьютерного программного обеспечения в ряде отраслей промышленности ЕС, 2002г. (млрд. евро)

Отрасль	Затраты на ИР по разработке ПО
Автомобилестроение	16,9
Телекоммуникационное оборудование	11,4
Авиакосмическая	9,1
Медицинское оборудование	8,1
Потребительская электроника	5,3
Итого:	50,8

Источник: Richard Hawkins and Alain Puissochet. Estimating for software activity in European industry. FISTERA. Final Report. June 2005. IST-2001-37627. P. 16.

Формирование сектора ИТ-услуг шло по двум основным направлениям. Во-первых, это становление специализированных компаний, в 70-е годы даже на базе одной услуги, например, по поиску информации или по разработке и лицензионной продаже успешной прикладной программы. Некоторые из них сумели с самого начала сформулировать и грамотно реализовать инновационную стратегию, в полной мере соответствующую не только требованиям активно формирующейся отрасли, но и потребностям научно-технологического обновления всей экономики. В настоящее время такие компании, как Microsoft или Oracle, входят в число первых пятисот высокодоходных компаний США (см. табл. 12.2.)

Во-вторых, в последнее десятилетие средний и крупный бизнес ведущих стран мира постепенно, по мере падения темпов роста доходов от производства компьютеров и электронной техники свертывает это, ранее профильное направление, концентрируясь на сложных и комплексных ИТ-услугах. Диверсификацию такого рода провели такие гиганты бизнеса, как IBM, Hewlett-Packard (HP), Dell и т.д. Своевременность этого шага подтверждается возвращением IBM в самую верхнюю часть списка высокодоходных американских корпораций.

Таблица 12.2. Компании США, специализирующиеся на ИТ-услугах и разработке ПО, вошедшие в перечень 500 фирм с наивысшими доходами. 2007г.

Ранг	Компания	Доход (млн. долл.)	Прибыль (млн. долл.)	Число занятых (тыс. чел.)
15	IBM	98.786	10.418	386,6
44	Microsoft	51.122	14.065	79,0
115	Electronic Data Systems	22.135	716	139,5
137	Oracle	17.996	4.274	74,7
170	Computer Sciences	14.857	389	79,0
	SAIC	9.041	415	43,8
289	Affiliated Computer Services	5.772	253	60,0
423	UNISYS	5.653	-	30,0
429	Simantek	5.199	404	17,1
461				
	ВСЕГО	230.541	30.855	879,7
	В среднем	25.616	3.428	97,7

Источник: Fortune. July 21, 2008. С. 53, 58.

Данные, представленные журналом Fortune, свидетельствуют о высоком уровне развития сектора ИТ-услуг в США в докризисный период. Средний годовой доход девяти самых успешных компаний, специализирующихся на ИТ-услугах и разработке ПО, в 2007г. превышал 25,6 млрд. долл. Простое сопоставление полученного результата со средними доходами ведущих фирм любого другого сегмента информационно-технологического комплекса США, говорит не в пользу последних. Например, в перечень топ-500 вошли 14 фирм-производителей телекоммуникационного оборудования, при их среднем доходе в 10 млрд. долл. Следует подчеркнуть, что позиции сектора ИТ-услуг по существу определяют две крупнейшие корпорации. В списке самых успешных выделяются IBM (43% суммарного дохода фирм, приведенных в табл.12.2.) и Microsoft (45,6% прибыли). История становления и развития этих корпораций, как, впрочем, и всего крупного бизнеса, выросшего на услугах в области ИТ, убедительно доказывают огромную

значимость инновационного потенциала, его эффективного использования для коммерческого успеха современного сервисного сектора.

Динамизм сектора ИТ-услуг в тоже время в значительной степени связан с активным участием мелкого бизнеса в решении широчайшего спектра сервисных задач. Об его огромном инновационном ресурсе свидетельствуют многочисленные и успешные разработки, например, в области различных систем защиты баз данных или программ финансовых расчетов. Для упрочения рыночных позиций мелкие фирмы используют новые идеи, зародившиеся зачастую в университетских лабораториях или в результате контактов с поставщиками и потребителями, а затем воспринятые рынком.. О масштабах обновления всего сектора ИТ-услуг за счет притока преимущественно малых фирм свидетельствует тот факт, что в середине 90-х гг. в США до 70% общего числа компаний действовали не более 15 лет.²⁸⁴ Показательно, что на ИТ-услуги приходится около трети всех высокотехнологичных фирм, созданных в экономике США за 1990–2005 гг. Мелкий бизнес особенно распространен в рыночном сегменте, специализирующемся на продукции и услугах в области ПО и ориентирующемся в своей прикладной части на широкое разнообразие потребительского спроса.

Роль крупного бизнеса в сервисном информационном секторе. По структуре рынка, занятого основной продукцией ведущих фирм сферы ИТ-услуг, можно сделать вывод о сравнительно высокой степени его монополизации, чему в немалой степени способствует крупный инновационный потенциал ведущих фирм, подпитываемый масштабными ассигнованиями в науку. Только на долю таких лидеров американского бизнеса, как IBM и Microsoft, приходится по 1/3 совокупных отраслевых затрат на ИР. Именно крупные фирмы ведут постоянный и весьма дорогостоящий, многовариантный поиск перспективных направлений развития технологии, оценивают ее экономический эффект, концентрируют ресурсы на завоевании новых рыночных ниш в условиях довольно высокой неопределенности.

Таблица 12.3. Компании США, специализирующиеся на ИТ-услугах и разработке ПО, вошедшие в перечень 100 ведущих по затратам на науку. 2007г. (млн. долл. и %)

Ранг	Компания	Затраты на ИР		
		Всего (млн. долл.)	На одного занятого (млн. долл.)	% к продажам
5	Microsoft	7121	90,1	13,9
7	IBM	5754	14,9	5,8
19	Oracle	2741	32,5	12,2
25	Sun Microsystems	2008	58,7	14,5

²⁸⁴ National Science Board "Science & Engineering Indicators. 1996. NSF, Wash., D.C., 1997, P. 28.

31	Honeywell	1459	12,0	4,2
66	Dell	610	6,9	1,0

Источник: R & T Management, Nov.-Dec. 2007, P. 14–15.

Корпорация IBM – одна из немногих фирм со столетней историей в мировой экономике, которой удается удерживать передовые позиции в современном жестко конкурентном инновационном бизнесе. Значительный научный задел, грамотное управление ресурсами, высокая инновационная активность на длительном отрезке времени выдвинули IBM по ряду важнейших показателей в лидеры глобального рынка, превратили в корпорацию – легенду.

IBM более четверти века предлагала своим клиентам услуги по обработке данных, встраиванию выпускаемой фирмой компьютерной техники в производственный процесс заказчика, обучению потребителей, обслуживанию и ремонту компьютеров. Первоначально эти виды услуг дополняли профильную деятельность фирмы, опирались на использование собственного парка ЭВМ, но одновременно служили рекламой его возможностей, расширяя спрос на эту технику. Но с середины 90-х гг. центр всей технологической, производственной и маркетинговой политики IBM постепенно смещается в направлении услуг. Руководство корпорации определило основные ориентиры ее дальнейшего развития, исходя из долгосрочных прогнозов эволюции мирового хозяйства, его превращения ее в экономику нового типа (е-экономику) на основе универсального применения информационных сетевых структур. IBM стала одной из первых высокотехнологичных компаний, предложивших услуги по переводу основных бизнес-операций в Интернет, рассчитывая на мировое лидерство в этой области. В настоящее время комплекс услуг – проектирование, установка и эксплуатация компьютерных систем, объединение в единую сеть информационных комплексов различных подразделений фирм-заказчиков, проведение всех работ по включению потребителей в сетевой бизнес – приносит компании более 50% всех доходов.

Структурные подразделения IBM, ориентированные на выполнение сервисных функций, объединены в самостоятельный Глобальный сервисный отдел, насчитывающий в настоящее время более 130 тыс. консультантов. Его результативность более не увязывается с экономическими показателями производственных подразделений, а услуги не нацелены на расширение рынков компьютерной и программной продукции корпорации.

Ежегодно корпорация выполняет около 10 тыс. различных видов работ по удовлетворению запросов, связанных с функционированием Интернета, постепенно переводит в Сеть все свои бизнес-операции – от цепочки поставок, обслуживания заказчиков до изменений в логистике и даже обучения персонала. Перестроив собственную корпоративную систему закупок, полностью переведя ее в электронную форму, компания сократила средний срок реализации контракта от 6–12 месяцев до менее 30 дней, что рекламируется как эффективное решение аналогичных проблем клиентов.

В Интернет переведены консультационные услуги, причем потребителю предлагается самостоятельно искать ответ на интересующий его вопрос на сайте корпорации, и одно это хорошо организованное сетевое решение позволяет сэкономить до 750 млн. долл. в год. Кроме того отрабатываются решения по

использованию возможностей Сети для систематической переподготовки кадров, повышения их квалификации. Обучение персонала не в классах, а через дистанционные мониторы и Интернет, подготовка лекционных материалов по предварительным заявкам, компьютерное тестирование и другие меры позволяют компании снижать расходы еще примерно на 120 млн. долл. в год.

Руководство IBM сохраняет рыночное господство и повышает конкурентоспособность, сокращая или закрывая неэффективные производства, но прежде всего – за счет расширения обслуживания ее традиционных потребителей – глобальных корпораций разных секторов экономики, нуждающихся в качественном сервисе по непрерывному обновлению бизнеса. Эти услуги приносят огромные выгоды, но и требуют от компании решения сложных задач по оптимизации информационных потоков больших и сложных организационных структур фирм-заказчиков, их сетевого воплощения, то есть значительных затрат времени, использования крупных объемов интеллектуальных и материальных ресурсов.

Не менее яркий и динамичный мировой лидер в сфере информационного бизнеса – компания Microsoft. Созданная в 1975г., уже через 10 лет и без опоры на государственные кредиты, закупки или субсидии она стала задавать основные ориентиры в развитии отрасли, а в 90-е гг. по масштабам и динамике вышла на первое место среди глобальных производителей ПО.

Microsoft следует постулату непрерывной модернизации компьютерных программ, совершенствования их характеристик, завоевания и удержания технологического лидерства. Ее история убеждает в том, что выживание в условиях динамичной конкуренции, более того – рост на длительном отрезке времени, что она неизменно демонстрирует, возможны лишь за счет постоянного поиска новых технологических и организационно-управленческих решений, нововведений, нацеленных на рыночную экспансию, формирование новых ниш. Модель поведения фирмы не исключает нацеленности на снижение издержек или улучшение качества ПО, но предполагает тем не менее принципиальное смещение акцентов на инновации при выборе инструментов повышения конкурентоспособности. Реализация этой модели требует крупных инвестиций на новые программные разработки при высокой неопределенности реакции рынка и реальной угрозе огромных финансовых потерь. Основной задачей Microsoft является проведение перспективных исследований, опережающих данный цикл создания продукции на 5–10 лет с целью определения ключевых технологий для следующего поколения ПО, и привнесение этих знаний в текущие разработки компании. Кроме исследований в компании проводится огромный объем инженерных разработок, и это по существу ее основной вид деятельности. Обычно в разработке насчитывается около 200 новых ПО, ориентированных как на прорывные, принципиально новые направления, так и на модификацию уже созданной продукции.

Способность определенного предвидения перспективных направлений научно-технического прогресса в области ИТ и потребительских предпочтений, а также грамотная рыночная стратегия позволили компании последовательно

вывести три своих продукта в отраслевые стандарты и за счет этого создать мощный экономический потенциал. Microsoft BASIC, MS-DOS, и Windows – программы, установленные на подавляющем большинстве компьютеров, работавших на протяжении периода 1980–2000-х гг.

Базовое направление стратегии Microsoft последнего времени – переориентация на запросы потребителей. Решение этой задачи достигается путем создания и продвижения на рынок новых программ, более «дружественных» для потребителей и лучшего качества, но не предполагает развитие собственного сервисного сектора. Организационная структура Microsoft преобразована для минимизации или по возможности полной ликвидации функции послепродажного обслуживания потребителей. Такого рода операции в 60 странах мира, приносящие фирме более половины дохода, выполняют 7 тыс. штатных сотрудников, в задачи которых входит подбор в разных странах фирм-распространителей (авторизованных партнеров) и контроль за соблюдением стандартов их работы под маркой фирмы.

Отвечает запросам потребителей и новый вид услуг фирмы, получивший название – рассеянная обработка данных или «облачные вычисления» (от англ. cloud computing).²⁸⁵ Пользователю, будь то отдельный исследователь или крупная компания, предоставляется возможность постоянно хранить информацию на серверах в Интернет и получать ее для использования по мере надобности. Такого рода услуги в течение двух последних лет активно развивают также Windows, Sun, Amazon, Google, опираясь на ресурсы Интернет и предлагая универсальный сервис, объединяющий ПО, базы данных, рабочее место, инфраструктуру, платформу. «Облачные вычисления», по предварительным оценкам, обладают крупным потенциалом экономии ресурсов у потребителей, сокращения программного пиратства и приведут к ряду других позитивных сдвигов.

Практика информационного аутсорсинга. Аутсорсинг в сфере ИТ – это прежде всего механизм предоставления долгосрочной услуги, реально обеспечивающий высокое качество использования новейших ИТ в практике работы каждой конкретной фирмы.²⁸⁶ По достижению масштабной цели – создания единой информационной системы – крупная фирма может обратиться к рынку услуг по непрерывному мониторингу работы системы или автоматизированному управлению отдельными подсистемами, поддержке и развитию ИТ-решений поставленных задач. Прогресс телекоммуникаций позволяет сервисным компаниям работать через удаленные терминалы фактически без территориальных ограничений.

Из совместного исследования, проведенного в 2007г. американской экспертной компанией Forrester Research и известной консультационной фирмой по аутсорсингу TPI, следует, что до 70% всех усилий, предпринимаемых управляющими ИТ-подразделений различных фирм, нацелено на поиск путей

²⁸⁵ Термином «облако» подчеркивается в данном случае сложность инфраструктуры, интегрирующей множество технических составляющих.

²⁸⁶ Аутсорсинг в сфере ИТ – это получение заказчиком долгосрочных услуг по эксплуатации и управлению информационной системы (или ее части) от внешних поставщиков. Механизм приобретения услуг у зарубежных фирм определяется, как и для других видов услуг, терминами офшоринг или офшорный аутсорсинг.

снижения их расходов²⁸⁷. Эта цель достигается путем заключения контрактов на аутсорсинг, в соответствии с которыми отдельные виды автоматизированной обработки и анализа данных (системы поставок и закупок, бухгалтерский учет, поддержка сайтов, работа с заказчиками и т.д.) выполняются специализированными самостоятельными компаниями. Общая стоимость контрактов на оказание разного рода ИТ-услуг заключенных ТРП с более чем 100 фирмами-клиентами, составляет около 3,3 млрд. долл. По данным опроса, экономия этих фирм на оплате труда собственных специалистов в области ИТ, оценивается в пределах 12%–17%.

Но как ожидаемый, так и достигнутый эффект аутсорсинга отнюдь не сводится к экономии трудозатрат, особенно если вопрос стоит о создании эффективного и жизнеспособного транснационального бизнеса. Компании, рассчитывают на улучшение всех ИТ-процессов, критически значимых для их бизнеса, а не только эксплуатационных показателей информационных систем. В первую очередь их интересуют решения, более продвинутое, чем может разработать собственный персонал, а также более дешевые услуги, касающиеся управленческих проблем, например, систем закупок, финансов или кадров. Приобретая услуги сторонних поставщиков, компании рассчитывают кроме того освободить часть инвестиционных ресурсов для развития бизнеса в соответствии с долгосрочной стратегией развития фирмы.

По оценкам аналитических компаний, в 2008г. на аутсорсинг было передано 42% общемирового объема ИТ-услуг, что оценивалось примерно в 500 млрд.долл.²⁸⁸. Сервисы аутсорсинговых компаний в области ИТ вышли на второе место после услуг по логистике, дистрибуции. В перечне ведущих аутсорсинговых компаний 19 стран мира, подготовленном Международной Ассоциацией профессионалов аутсорсинга (International Association of Outsourcing Professional, IAOP), представлены компании разных стран, причем 44 из первой их сотни в 2007г. не были американскими).²⁸⁹ Эта модель получила глобальное распространение, прежде всего на динамичного рынка ИТ в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Экспертная компания Frost and Sullivan, прогнозирует рост рынка ИТ-аутсорсинга в 13 странах этого региона к 2012г. до 25,1 млрд. долл., что более, чем втрое больше, чем в 2005г.²⁹⁰ Общеизвестны достижения в этой области в Индии и Китае, где эта форма хозяйственных связей играет важнейшую роль в структурной перестройке экономики.

Начавшийся в середине 90-х годов процесс перехода на аутсорсинг в сфере ИТ большинство аналитиков рассматривало как некую панацею в решении весьма сложных проблем комплексной информатизации экономики. Первоначально, на волне быстро развивающейся информатизации бизнес-

²⁸⁷ www.ibm.com. The outsourcing decision for a globally integrated enterprise: from commodity outsourcing to value creation. 2008. January. IBM Global Services.

²⁸⁸ Plunkett Research Outsourcing and Offshoring Overview. Plunkett Research, 2008.

²⁸⁹ Fortune. July 21, 2008. P. 66.

²⁹⁰ Daniel B. Britton, Stephen McGonegal Digital Economy Fact Book. The Progress and Freedom Foundation. Wash., D.C. P. 120.

процессов от массового перехода на аутсорсинг ожидали главным образом сокращения затрат. Но практика последних 15 лет показала, что аутсорсинг – в большинстве случаев услуга дорогая²⁹¹, а ощутимую экономию зачастую можно получить только в результате перенесения ряда высокотрудоемких видов ИТ-услуг в страны с существенно более низкой оплатой труда специалистов.

Немаловажное воздействие ИТ-аутсорсинга, как отмечалось выше, состоит в значительном повышении качества этих решений, за что фирмам-потребителям приходится платить высокую цену. В число клиентов IBM, специализирующейся на крупномасштабных и долгосрочных контрактах по аутсорсингу, входит ряд корпораций-лидеров американской экономики, такие как Dupon, Kodak, Hertz и другие. По условиям контрактов IBM берет на себя всю ответственность за организацию и эффективность работы информационных подразделений клиентов, а ее услуги оцениваются в десятки и сотни млн. долл. При их реализации от фирмы-заказчика обычно требуют полной свободы для исполнителя в принятии решений и невмешательство в его работу. Одной из инноваций IBM в сфере ИТ-услуг было приобретение ею соответствующих ресурсов клиента на период действия контракта – выкуп вычислительной техники, перевод в свой штат связанного с ней персонала, расширение и усовершенствование действующих информационных комплексов. В настоящее время за счет подобных контрактов IBM обеспечивает до половины всех поступлений за ИТ-услуги, а сама фирма в списке 100 ведущих аутсорсинговых компаний мира, подготовленном IAOP, занимает второе место.

Не меньшие поступления обеспечивают контракты за услуги по разработке, интеграции и сопровождению информационных систем, консультированию и подготовке кадров, подбору и установке программного обеспечения, за общие услуги по управлению бизнесом. IBM проводит оценку текущего состояния информационно-технологических ресурсов заказчика, проектирует, создает и эксплуатирует его информационную инфраструктуру. Среди подобных контрактов – пятилетний договор с компанией Dyton Hudson стоимостью 400 млн. долл. или десятилетний, самый крупный среди международных контрактов, с глобальной телекоммуникационной сетью Cable and Wyreless стоимостью три млрд. долл. Высокая оценка IBM как технологического лидера в области информационных услуг подтверждается не только масштабностью заключаемых контрактов, но зачастую их бесконкурсным согласованием (например, с компанией Monsanto), что априори увеличивает цену контракта до 30%.

За длительный период развития аутсорсинга, компании-заказчики получили довольно полное представление и о выгодах, и о рисках этой модели, но редко настаивают на заметном снижении цен на контракты. Эксперты все чаще отмечают трансформацию традиционного договора «клиент-исполнитель». В его условиях отражается формирование стратегического партнерства,

²⁹¹ Цена контракта включает не только оценку реальных затрат ожидаемой прибыли сервисной компании, но и возможных рисков, которые берет на себя фирма-аутсорсер.

нацеленного на расширение бизнеса компании-клиента, закрепляется разделение рисков и прибылей аутсорсера, а планы выстраиваются вокруг бизнес-целей клиента.

Специалисты Исследовательского центра Т.J.Watson, входящего в структуру IBM, проанализировали воздействие развитой практики аутсорсинга на деятельность 56 американских корпораций за пять лет. Сопоставление ряда индикаторов, показало, что реализация крупных контрактов на аутсорсинговое ИТ-обслуживание привела к большим положительным подвижкам в бизнесе, чем если бы эти операции выполнялись собственными силами. В контрольной группе отмечены снижение общих и административных затрат при том же объеме продаж, более высокая доходность активов и более быстрый рост доходов до обязательного расчета по налогам и облигациям.

Подобные тенденции чутко улавливаются лидерами современного бизнеса. Аутсорсинг ИТ-услуг может улучшить финансовые показатели и содействовать увеличению ресурсов, необходимых для более активной реализации стратегических инициатив, будь-то инновационное развитие или трансформация бизнес-процессов. Эта организационная модель все чаще служит инструментом повышения эффективности производства за счет его организации в глобальных масштабах. Компании, стремящиеся конкурировать на международных рынках, видят в ИТ-аутсорсинге не только возможность использовать важнейшие элементы глобальной экспертизы, но и реальный шанс подключаться к проектам сотрудничества, инновационного партнерства в области сетевых и коммуникационных технологий, ускоряя и облегчая тем самым экспансию на глобальные рынки.

Активно развивающиеся американские сервисные компании часто идут по пути создания дочерних отделений в других странах, то есть экспорта капитала, несмотря на реальную возможность использовать глобальные телекоммуникационные сети и расширять рынки за счет экспорта самих ИТ-услуг.²⁹² Сопоставительный анализ, проведенный Бюро экономического анализа США, показал, что объем продаж многих видов ИТ-услуг зарубежными филиалами компаний в 2000г. в 15 раз превышал выручку от экспорта этих услуг в трансграничной торговле, составив 78,7 млрд. долл. против 5,2 млрд. долл.²⁹³ Объемы продаж через те же каналы материальной продукции комплекса (компьютеры, их комплектующие и периферийное оборудование, электронные компоненты, оборудование связи, ауди- и видеотехника) различались не столь значительно, составляя соответственно 195,1 и 132,1 млрд. долл. Американский бизнес, как известно, наращивает мощь и повышает эффективность, активно перемещая в другие страны производство материальных компонентов информационного комплекса, но в сфере ИТ-услуг этот процесс идет намного интенсивнее

²⁹² Размещение крупным бизнесом внутренних информподразделений за рубежом, и растущий импорт их услуг привели к появлению нового понятия – офшорный инсорсинг (в отличие от аутсорсинга, т.е. обслуживания сторонними организациями).

²⁹³ Digital Economy 2003. Wash. 2004. P. 41.

Активность сферы ИТ-услуг США по размещению за рубежом дочерних отделений связана прежде всего с быстро нарастающим спросом со стороны транснационального бизнеса, а также быстро растущей национальной индустрии. Кроме того, зарубежные филиалы, реализуя офшорные операции при строгом контроле качества услуг и существенной экономии на оплате работников, нередко даже превосходят головное отделение по конкурентоспособности на определенном этапе, вносят вклад в расширение бизнеса всей компании в том числе и за счет импорта ИТ-услуг в США. Эффективность зарубежных филиалов – результат объединения опыта и знания, накопленных материнской компанией в лице ее кадрового персонала и грамотного ведения бизнеса за рубежом новым штатом специалистов.

Динамизм сектора ИТ-услуг в Западной Европе не столь высок, как в США, хотя и здесь в последние 2–3 десятилетия по темпам роста услуги опережают производство материальных компонентов. На общем фоне резко выделяется Ирландия, сделавшая резкий скачок, специализируясь на офшорном программировании. Нацеленность государственной политики на последовательную переориентацию экономики на инновационное развитие привела к созданию в кратчайшие сроки практически на пустом месте, на первом этапе даже без квалифицированных национальных кадров, высокоприбыльной и экспортно ориентированной отрасли, продукция которой успешно вписалась в глобальный рынок. В последние годы ставку на офшоринг делает и большинство восточноевропейских стран. Впрочем, в ряде исследований отмечается недооценка масштабов развития услуг ПО на европейском континенте в частности из-за структурных особенностей учета продукции отрасли.²⁹⁴

12.2. Информационные услуги для нефтегазового комплекса

Наибольшее воздействие ИТ, как отмечалось выше, оказывают на виды деятельности с крупным информационным компонентом, сконцентрированные в секторе услуг. Но сфера их влияния непрерывно расширяется, а в последние годы в ее орбиту особенно активно вовлекается мировой нефтегазовый комплекс: он лидирует в использовании информационных технологий, получает огромные дивиденды от преобразования на этой основе всех производственных и организационных процессов и имеет на этом пути многообещающие перспективы. По оценкам одного из наиболее квалифицированных экспертов в области энергоресурсов – Кембриджской ассоциации энергетических исследований (Cambridge Energy Research Associates – CERA), основанной на опыте тесного сотрудничества более чем с 30-ю нефтедобывающими и сервисными компаниями, так называемые «цифровые нефтяные поля будущего» (the digital oil field of the future – DOFF) в среднесрочной перспективе смогут увеличить объем их нефтедобычи

²⁹⁴ Анализ активности западноевропейских стран в области разработки ПО, выполненное ЕС «FISTERA», показал, что масштабы отрасли в этом регионе серьезно недооцениваются. Это связано со специализацией Западной Европы преимущественно на создании пакетных программ, расходы на которые включены в цену автомобилей, электротехнического и медицинского оборудования, аэрокосмической техники и техники связи и т.д.

примерно на 125 млрд. баррелей, только за счет лучшей эксплуатации уже открытых месторождений.²⁹⁵ Ресурсные возможности ИТ особенно впечатляют, если учесть, что по размерам они сопоставимы с запасами нефти такого крупного нефтедобывающего государства, как Ирак. В работу нефтегазового комплекса ныне вовлечено множество компаний, специализирующихся на предоставлении ИТ-услуг соответствующего профиля.

Роль ИТ в рассматриваемом комплексе уже в настоящее время трудно переоценить, поскольку они дают возможность не только концентрировать огромные массивы данных о состоянии нефтяных полей, но и использовать эту информацию в моделях принятия решений по оптимизации нефтеотдачи конкретных скважин. Информационные ресурсы нефтяных месторождений все чаще становятся частью единых информационных сетей компаний. Они объединены через Интернет, и с их помощью осуществляется мониторинг в квази-непрерывном режиме за всеми процессами разведки и добычи. При разработке методов повышения отдачи эксплуатируемых пластов особенно в сложных геологических условиях или изучении остаточных запасов старых выработок резко возрастают требования к конкретным деталям и точности исследования их продуктивности с целью создания рациональной и экономичной схемы нефтедобычи.

По оценкам CERA, применение ИТ позволит нефтяным компаниям повысить отбор нефти на месторождениях на 2–7%, сократить затраты на извлечение нефти на 25% и увеличить темпы добычи на 2–4%.²⁹⁶ Уже к 2006г. в результате установления новейшего ПО и приборов для замеров в скважине и фиксирования ее состояния удалось повысить темпы отбора нефти на некоторых месторождениях Северного моря до 60% по сравнению с 35% в среднем по отрасли.²⁹⁷

Организация управления нефтедобычей из удаленных центров с помощью средств электроники означает не только совершенствование технологии, но и пересмотр действующих схем развития процессов нефтедобычи. Компьютерные модели в состоянии предложить оптимальное решение в результате анализа данных по тысячам различных ситуаций. Комбинация логических решений, принимаемых компьютерами, и способности человека интерпретировать их и создает тот синергетический эффект, который необходим, чтобы пройти все цифровые поля. Это означает огромную экономию средств, поскольку простои бурильного оборудования в ходе принятия решений обходятся нефтяным компаниям в сотни миллионов долларов.

Исследования авторитетной консалтинговой фирмы Aupec Ltd. (Шотландия), специализирующейся на экспертизе нефтегазовых комплексов, показали, что на этапах разведки и добычи доля расходов этих комплексов на ИТ в общей сумме их затрат (включая оборотный капитал и затраты на проекты) составляли в 2004г. 7% и

²⁹⁵ Judson Jacobs and Richard Ward Digital oil field of the future. 2006. 19.05., CERA. www.npd.no.

²⁹⁶ Solutions. A Landmark publication. 2nd Quarter 2003, Vol.8, № 2. P. 1.

²⁹⁷ David J.Lynch Debate brews: Has oil production peaked?. USA Today. 16.10.2005.

8% в 2005г.²⁹⁸ Эти цифры вполне согласуются с долей ИТ в ВВП большинства развитых экономик. Более 2/3 информационного бюджета идет на поддержание текущей деятельности ИТ-инфраструктуры, но увеличивается и общий объем инвестиций. Рост комплексных показателей отражает практически повсеместную компьютеризацию труда специалистов нефтегазовых компаний, при этом идет быстрая смена поколений используемой техники.

Нефтегазовый комплекс пользуется и услугами сервисных геофизических компаний, которые часто решают задачу поиска и разведки нефтяных месторождений в мире. Функцией первых является выработка рекомендаций о месте бурения скважин. Из-за необходимости обрабатывать огромные массивы данных сейсмического характера, высоких требований к точности и скорости подготовки прогноза геофизика в западных странах давно выступает как одна из основных областей применения возможностей суперкомпьютеров. Для нефтяных компаний эти услуги высокзатратны, но при высокой точности полученных рекомендаций расходы на них достаточно быстро окупаются. Как показывает практика, на каждый доллар, вложенный в сейсморазведку месторождения с использованием трехмерной технологии, нефтяная компания получает 5–7 долларов экономии за счет значительного сокращения возможных бурильных работ.²⁹⁹

Огромно воздействие ИТ на нефтегазовый комплекс и на последующих этапах – транспортировки и очистки сырой нефти, а также сбыта нефтепродуктов (downstream operations). Как на этапах разведки и добычи нефти (upstream operations), здесь расходы на ИТ, как капитальные, так и текущие, также составляют около 8% от общих расходов компании. И эти этапы чрезвычайно информационно насыщены. По ходу всего цикла образуются огромные массивы данных, относящиеся к процессам доставки, покупки, переработки сырой нефти, распределения готовой продукции. Компании работают с базами данных о ценах на нефть, ее запасах, размерах поставок и многими другими. Аналогичные базы данных формируются в сфере нефтепереработки. Более того, современная информационная техника открывает возможности для совершенствования самих технологий переработки нефти, повышения выхода легких фракций с менее вредными отходами. На этапах транспортировки и распределения применение ИТ позволяет избежать потери, а также оптимизировать процесс прокачки и величину запасов нефти.

Специфика нефтегазовой отрасли такова, что в режиме реального времени необходимо отслеживать множество параметров. Современное гибкое производство чрезвычайно чувствительно к точности и скорости обработки поступающей информации, нуждается в системах операций с данными, способных быстро анализировать создавшуюся ситуацию и предоставлять возможность сценарного анализа возможных решений. Ключевым элементом развития предприятий отрасли становится информационное обеспечение внутренних бизнес-процессов, взаимодействия предприятий с поставщиками, то есть внедрение

²⁹⁸ www.aupec.com.

²⁹⁹ <http://ru.sun.com/solutions/success/energy/tatneft>

современных систем комплексного управления предприятием и систем управления цепочками поставок. Вместо автономных автоматизированных систем на передний план выходят ИТ-решения, поддерживающие межкорпоративные связи и способные отслеживать и стандартизировать действия агентов по всей цепи взаимодействий, что ведет к снижению транзакционных издержек и повышению гибкости производства. С помощью современных ИТ-систем решается множество новых задач в области логистики, оперативного управления, планирования, выявления перекрестных продаж и в прочих областях. Все эти соображения подталкивают предприятия нефтегазового комплекса к приобретению и внедрению крупномасштабных интегрированных систем управления производством. Успешное решение крайне сложных задач такого рода возможно лишь при опоре на высокопрофессиональные услуги специализированных компаний.

Для целей геологоразведки и геофизики, инженерной разработки нефтяных запасов и бурения скважин в мире используется уже свыше 50 тыс. рабочих станций, а рынок необходимого ПО в середине текущего десятилетия оценивался суммой порядка 800 млн. евро. Для последующих функций информационных систем, связанных с процессами разработки и реализации производственных процессов, их мониторинга и оптимизации, а также подготовки операторов, мировой рынок предлагал программное обеспечение также на сумму свыше 800 млн. евро.³⁰⁰

Такого рода специализированный рынок сформирован силами достаточно представительной подотрасли; в ее составе несколько крупных производителей, поставляющих интегрированные комплексы ПО, способные решить значительную часть задач нефтяного комплекса. Практически все они получили известность и признание как эксперты, способные решать сложные проблемы нефтеразведки и нефтедобычи. Значительно позже они взяли на себя также функции консультантов по оптимизации информационных структур компаний, специализированных центров по переподготовке их персонала для работы со сложными автоматизированными системами и базами данных. На долю всего нескольких компаний – Shlumberger, Landmark, Aspen Technology, Honeywell, Invensys – приходится более двух третей мирового рынка специализированных программных услуг, а остальная его часть представлена программами, создаваемыми небольшими фирмами. Кроме того, на рынке присутствует продукция так называемых нишевых компаний, предлагающих дополнительные элементы к уже существующим программам.

В настоящее время для нефтегазовых компаний наличие высококлассных, творчески работающих информотделов является обязательным условием успешного ведения бизнеса. Обследование, выполненное в 2006г. консалтинговой группой IDC's Energy Insight, показало, что почти 3/4 нефтегазовых компаний мира реализовали или работают над организацией централизованной системы управления своими ИТ-ресурсами, покупая консультационные услуги, отдельные программы или целые ИТ-комплексы для налаживания работы внутренних информотделов.

³⁰⁰ B.Braunschweig. Software Interoperability for Petroleum Application. Oil&Gas Science and Technology – Rev. IFP, Vol. 60 (2005), № 4. P. 590.

И в рассматриваемой сфере в настоящее время очевидна позитивная динамика в расширении сервисных функций в большом числе ИТ-фирм, взаимодействующих с потребителями из нефтегазовой отрасли. Последние на оплату контрактов с внешними поставщиками информационных услуг в настоящее время расходуют около половины своего ИТ-бюджета.³⁰¹ Часть этих контактов реализуется в форме аутсорсинга, то есть информационно-технологического обслуживания производственных процессов на длительной основе.

Хорошую репутацию высококвалифицированного аутсорсера в нефтегазовой отрасли заслужила Computer Science Corporation, транснациональная компания, имеющая 700 офисов, расположенных по всему миру, и персонал численностью более 60 тыс. человек. По контракту стоимостью 390 млн. долл. с консорциумом нефтяных компаний Aramco (Саудовская Аравия) и Shell (США), созданным для налаживания эффективной работы нефтеперегонных производств и розничных продаж бензина на территории США, фирма CSC выполняет функции модернизации и эксплуатации информационных структур данного консорциума в течение семи лет. Она будет заниматься обеспечением информационного освещения результатов работы 9 нефтеперерабатывающих заводов и 23 тыс. автозаправочных станций, настройкой со стороны конечного спроса эффективной работы всей системы, разработкой и реализацией ее сетевой архитектуры. Компания предоставляет такие ИТ-услуги, как автоматизированное управление перекачки нефти, транспортировки бензина и системы хранения, организация электронной торговли и информационной безопасности.

По оценкам ИДС, в ближайшей перспективе расходы нефтегазового комплекса на ИТ могут возрасти с 13 до 18 млрд. долл. При этом уже заданы возможные пределы развития аутсорсинга – на него будет расходоваться около 1/4 общих затрат. Дальнейшее перераспределение информационного бюджета нефтегазовой отрасли, по мнению экспертов, вряд ли возможно, поскольку уже сегодня большинство ведущих компаний нефтяного бизнеса с большой осторожностью относятся к передаче на аутсорсинг значительной части своих информационных процессов. Базовые функции разведки и добычи сырой нефти опираются на крупный задел технологий, находящихся в собственности фирм и тщательно ими оберегаемых. Кроме того, на этапах транспортировки, переработки и распределения нефти и нефтепродуктов за пределы фирмы не может быть вынесена информация, имеющая своим источником подразделения исследования рынка, а также все, что касается системы расчетов, финансовых сделок, текущих цен и пр. На аутсорсинг предлагаются менее опасные для стратегии фирмы функции, такие как формирование и управление базами данных при работе с персоналом и внешними поставками, создание и поддержание веб-сайтов и ряд других задач, решаемых с помощью ИТ.

В последние годы стратегию опоры на внутренние информационные ресурсы реализуют нефтяной гигант Exxon Mobil, крупная нефтяная компания Испании

³⁰¹ "IT services firms eye oil sector opportunities". Computer Business Review Online. 11 April 2006. www.cbronline.com/article_news

Repsol YPF и целый ряд других фирм. Одновременно были вынуждены признать свое поражение в аутсорсинговом сегменте ведущие провайдеры компьютерных программ по имитационному моделированию для целей нефтеразведки и добычи, к числу которых относятся Oracle, SAP, Aspentech и ряд других.

Расширение и усложнение спроса на ИТ со стороны нефтегазовой отрасли все чаще вовлекают в этот бизнес наряду со специализированными сервисными компаниями ведущие фирмы ИТ-комплекса. В их числе такие гиганты, как IBM, Hewlett Packard и многие другие. Наблюдаемое в последние годы снижение темпов роста данного комплекса сопровождается активными процессами диверсификации, значительного сокращения производства материального продукта в пользу все более сложных и дорогостоящих услуг по эффективному использованию ИТ в разных отраслях и процессах с учетом их специфики.

Американская компания Hewlett Packard (HP) обеспечивает как полное технологическое решение (аппаратное и программное) информационных задач нефтегазовой отрасли – компьютеризацию, визуализацию, цифровую печать и накопление данных, задачи управления и мобильности компьютерных ресурсов, так и предоставление услуг по разработке, установке и эксплуатации ключевых элементов ИТ-структуры. Она рассматривает стратегические партнерства с ведущими производителями в этой области (Microsoft, Intel, Oracle) и специализированными сервисными компаниями нефтегазового комплекса (Shlumberger, Landmark, Paradigm) как ключевые условия по обеспечению динамики своего бизнеса. HP создает для заказчика ИТ-архитектуру, ориентированную на достижение основной цели – быстрое принятие единственно верного решения для конкретной ситуации в ходе, например, разведки или добычи нефти и газа. На дальнейших этапах движения нефтепродуктов к потребителю эта компания специализируется на решении задач автоматизации розничных продаж и информационных подходах к интеграции работы всего оборудования.

Широкий спектр предоставляемых услуг, ориентация на глобальный рынок, эффективные стратегические партнерства позволили компании HP войти в число лидеров на этом рынке услуг. Реальная практика сотрудничества с этой компанией показала, что ее услуги по информатизации процессов в нефтегазовой отрасли обеспечивают контрагентам следующие выгоды:

- Ускорение процессов добычи и реализации нефти и нефтепродуктов за счет сокращения времени на собственно технологический процесс и улучшения результатов сотрудничества с партнерами.
- Расширение бизнеса за счет создания чрезвычайно полезной, расширяемой и адаптируемой инфраструктуры.
- Повышение отдачи от ИТ-инвестиций за счет роста производительности и интеграции информационных систем.
- Снижение суммарных издержек для компаний, в том числе сокращение ассигнований на информационную технологию.

Не меньший объем услуг для нефтегазового комплекса предоставляет IBM. Накопленные корпорацией опыт, знания и капитальные ресурсы позволяют ей ставить перед собой комплексные задачи информатизации всей отрасли. Ее партнером по достижению этой цели выступает компания Landmark, дочернее

отделение корпорации Halliburton – крупнейшего в мире поставщика продукции и услуг для нефтяного и энергетического комплексов. Специализацией Landmark является программное обеспечение и ИТ-услуги для нефтегазовой промышленности, включая разведку и добычу нефти, управление базами данных и анализ для принятия бизнес-решений. Компания, например, предоставила программное обеспечение, а затем выиграла тендер на контракт по аутсорсинговому управлению в течение 2009–2014 гг. базой данных DISCOS о континентальном шельфе Норвегии, буровых разрезах и месячной добыче нефти. DISCOS создана на средства консорциума из 17 компаний, работающих на этом шельфе, и правительства Норвегии.³⁰²

В 2007г. компания Landmark совместно с IBM заключили трехлетний контракт по переводу прикладных программ Landmark на платформу Linux с перспективой его перерастания в стратегическое партнерство. По расчетам IBM, новая операционная система Linux должна существенно сократить время работы всех информационных систем, а автоматизированное управление процессом добычи нефти должно быть переведено в действительно реальное время, без каких либо задержек. Поскольку Halliburton работает с большинством ведущих нефтяных и газовых компаний мира – BP, Shell, Shevron, Exxon, Mobile и др. – эта операционная система постепенно станет стандартом для всей отрасли. На этапе действия контракта IBM будет предлагать операционную поддержку, давать консультации, при необходимости переводить на аутсорсинг любого из покупателей программ Landmark.

В России процессы информатизации нефтегазового комплекса развиваются медленнее и по масштабам существенно отстают от развитых стран. Благоприятная экономическая конъюнктура на мировых рынках нефти в последние годы, отсутствие острой конкуренции за потребителя, все еще богатая ресурсная база, безусловно, придают отечественным компаниям ощущение уверенности в завтрашнем дне и не способствуют ускоренному поиску путей повышения производительности и эффективности. Тем не менее, крупные холдинги начинают не только ощущать крайнюю сложность управления огромным бизнесом при быстром росте объема операций и документооборота, но и осознавать возможность оптимизации информационных процессов с помощью уже созданных к настоящему времени технологий.

Необходимо отметить, что нефтегазовый комплекс относится в нашей стране к числу первопроходцев в вопросах информатизации бизнеса. Более того, имеет место определенное насыщение его соответствующими технологиями, но чаще всего в виде «лоскутного одеяла» – информационные решения используются на

³⁰² DISCOS – крупнейший в мире банк данных в этой области для многоклиентского использования (объем памяти около 100 терабит). Появление его объясняется стремлением правительства страны содействовать в сокращении затрат формирующейся нефтяной отрасли. По законам страны нефтяными компаниями, участвующими в проекте, после трех лет самостоятельного использования в банк должны передаваться, например, все данные по сейсморазведке. Правительство гарантирует контроль за обращением к данным и их защиту.

отдельных этапах производства и управления. Поэтому растущий спрос на ИТ в настоящее время в значительной мере создается за счет модернизации ранее внедренных информационных систем и объединения их в более крупные структуры.

Важнейшую составляющую спроса на новые технологии формирует ограниченное число гигантов экономики, заказывающих масштабные дорогостоящие информационно-технологические проекты (ИТ-проекты). В основном – это предприятия-экспортеры, выступающие в качестве «маяков» реального сектора экономики. Ориентация на внешний рынок заставляет их соответствовать всем требованиям, предъявляемым мировой экономикой к основным поставщикам продукции, делать бизнес более прозрачным и считаться с условиями, повышающими его капитализацию. Действие этих достаточно серьезных факторов будет удерживать предприятия-экспортеры в числе ведущих потребителей продукции ИТ, толкать их на постоянную модернизацию эксплуатируемых информационных систем. Рассматриваемый сектор не может ждать формирования полномасштабного высокопрофессионального отечественного ИТ-бизнеса. Его спрос обслуживают исключительно западные специализированные компании с известными мировыми брэндами. На российском рынке присутствуют фактически все ведущие западные фирмы – IBM, Hewlett Packard, Microsoft и многие другие, а также компании, сделавшие себе имя на работе с нефтегазовой отраслью, например, такие как SAP. Серверы и рабочие станции корпорации Sun установлены в таких крупнейших российских компаниях, как Лукойл, Транснефть, Роснефть, Газпром и многих других.

Затраты крупной российской нефтедобывающей компании на внедрение комплексной информационной системы, как правило, составляют несколько сотен миллионов долларов. Около 70–80% этой суммы уходит на оплату лицензий, закупку программного и аппаратного обеспечения. Остальная часть средств расходуется на необходимые профессиональные услуги – разработку концепции информатизации компании, что часто сопровождается рекомендациями по оптимизации ее организационной структуры, услугами аудита, по техническому сопровождению формирования информационной системы и ее частичной технической поддержке.

Россия серьезно задержалась с созданием отечественных компьютерных систем, но претендует при активной государственной поддержке на ускоренное становление и развитие масштабного сервисного бизнеса, как необходимого компонента ИТ и способного получить в свой актив до 30% затрат на формирование и развитие информационных комплексов. Хотя подавляющая часть заказов отечественной нефтегазовой отрасли на обслуживание этих процессов в настоящее время выполняется за счет импорта услуг, довольно успешно работают в этой сфере и российские компании привлекаются западные партнеры, часто их привлекают в совместные проекты в качестве субподрядчиков, хорошо знающих и понимающих особенности отечественного бизнеса. Так, российская компания Стерлинг с 1992г. работает над созданием комплексных систем управления предприятиями в отечественной нефтегазовой отрасли и выступает как авторизованный партнер многих западных фирм – разработчиков программной продукции. Ее заказчиками на установку программного комплекса управления

производством Oil Server в разные годы были такие крупные холдинги как Татнефть, Славнефть, ТНК и другие.

В настоящее время можно с полной уверенностью утверждать, что в мировом нефтегазовом комплексе совершилась компьютерная революция. Информационные или цифровые технологии широко используются на всех этапах – разведки, добычи, распределения и переработки нефти. Затраты на них стали одной из крупных статей общих расходов ведущих компаний, способствуя улучшению показателей использования месторождений, повышению темпов роста производства, сокращению издержек на всех этапах производственного цикла. Существенный вклад в этот процесс вносят сервисные компании, предлагая решения сложной задачи комплексной автоматизации всех информационных процессов и их эффективности.

12.3. ИТ-услуги в России

В отличие от западных стран, где история развития ИТ насчитывает уже несколько десятилетий, отечественный коммерческий сектор ИТ-услуг начал формироваться только в начале 90-х годов и фактически с нуля. На протяжении этого десятилетия сектор отличался высокой динамикой сектора, доходы ежегодно увеличивались более, чем в двукратном размере. Активный спрос на ИТ-услуги предъявляли быстро формировавшиеся в этот период на базе информационных технологий отрасли банковских, страховых и телекоммуникационных услуг; на использование компьютерных сетей и баз данных, хотя и медленнее, переходили торговля, органы государственного управления. Компьютеризация производственных операций и функций управления постепенно распространялась на ряд отраслей промышленности.

Но с началом нового тысячелетия темпы роста этой сферы замедляются – с 99% в 2001г. до 28% в 2007г., уровня, более соответствующего динамике информатизации в развитой экономике. По данным Росстата, объем продукции российского сектора ИТ-услуг в 2007г. достиг 51,5 млрд. руб.³⁰³ Его развитие характеризуется значительными колебаниями, например, в 2006г. темп прироста снизился до 9%, и это свидетельство его сравнительно небольших масштабов и,

³⁰³ Росстат к ИТ-услугам относит ИТ-аудит и консалтинг, а также поставки программного обеспечения и обучение персонала, но не включает телекоммуникационные услуги. По результатам совместного исследования экспертных фирм IDC и ЛИНЭКС, объем российского рынка ИТ-услуг в 2006 г. был почти вдвое больше – 77,8 млрд. руб. В настоящее время не существует точного статистического отражения процессов развития отечественного рынка ИТ-услуг. Данные Росстата, Мининфорсвязи и ряда специализированных аналитических компаний значительно расходятся, поскольку различается не только круг охватываемых ими предприятий, но не решен принципиальный вопрос - что относить к коммерческим ИТ-услугам, например, учитывать ли услуги оказываемые физическим лицам или телекоммуникационные услуги, закупки проектного ПО и пр.

соответственно, крайней зависимости многих показателей даже от реализации одного-двух крупных проектов.

В текущем десятилетии заметно сократилась доля ИТ-услуг в ВВП – с 0,21% в 2003г. до 0,17% в 2006г. По мнению аналитиков, это еще одно доказательство слабой их востребованности в экономике, питающейся нефтедолларами, в инновационном развитии. Конкретные причины этой тенденции многочисленны – от отсутствия мер государственной поддержки зарождающейся отрасли до высокой доли импорта в удовлетворении спроса на ИТ-услуги со стороны активно развивавшегося бизнеса. Формирование массового спроса на услуги сдерживалось, на наш взгляд, и явными перекосами в ценообразовании, что ориентировало компании на потребление услуг собственных подразделений. В 2004–2005 гг. расходы предприятий на заработную плату работников внутренних ИТ-служб росли, например, в 1,8–1,9 раза быстрее, чем ВВП, и эта ситуация сохранялась в последующие годы.

Анализ структуры ИТ-услуг на российском рынке показывает устойчивое доминирование заказов, связанных с разработкой информационно-технологической концепции всего предприятия. ИТ-консалтинг все чаще привлекался для системной реструктуризации бизнес-процессов предприятия. Аутсорсинговым компаниям делегировались, кроме того, услуги по мониторингу эффективности непрофильных видов деятельности. В последние пять лет на ИТ-консалтинг приходилось 50–60% всего объема отечественного рынка информационных услуг. Самую небольшую нишу, по оценке, всего 3–4%, занимало ИТ-обучение. Эти расходы идут на повышение квалификации персонала внутренних информотделов или подготовку части сотрудников для работы в новых условиях информатизации производственных процессов. Промежуточную позицию занимали услуги по разработке программного обеспечения, задача которых – практическая реализация ИТ-концепции предприятия.

Несмотря на значительное число компаний в сфере информационных услуг, основную часть заказов выполняли не более 20 фирм, способных в силу накопленного опыта и высокой деловой репутации привлекать наиболее важные и крупные контракты. Возникавшие в ходе их выполнения частные, второстепенные задачи передавались на условиях субподряда другим исполнителям, а каждая из ведущих компаний обрастала многочисленными контрагентами.

Изучение структуры затрат отечественного сектора информационных услуг, по данным Росстата, свидетельствует о том, что даже эта инновационная сфера все последние годы развивалась преимущественно за счет экстенсивных факторов, и в этом отношении мало чем отличалась от всей экономики. Так, в 2006 г. доля инвестиций в нематериальные активы в секторе ИТ-услуг составляла 1,4% от общего объема инвестиций, равного 5,4 млрд. руб., что примерно соответствует показателю всех отраслей экономики – 1,3%. Таким образом, можно полагать, что рассматриваемый сектор развивался главным образом вширь, распространяясь на новые области, и нуждался, поэтому, в первую очередь в капитальных вложениях. Отсутствие острой конкуренции ограничивало потребности в нематериальный

активах, в частности в лицензиях на новое программное обеспечение для совершенствования производственных функций.

По мере развития отечественного сектора ИТ-услуг отмечалось замедление роста их импорта. По данным Росстата, в 2005г. этот показатель составлял 51%, в 2006г. – 27%. Импорт, таким образом, постепенно замещался услугами отечественных производителей, что, впрочем, не касалось масштабного спроса со стороны государственных ведомств и компаний-лидеров российской экономики. Так, при переходе к единой автоматизированной системе казначейского обслуживания хозяйства страны использование опыта и наработок только одной корпорации Oracle обошлось государству в сумму свыше 64,8 млн. долл. (стоимость всего проекта оценивается экспертами примерно в 800 млн. долл.). Oracle согласно договору предоставила в 2006–2007 гг. комплекс услуг: по разработке и внедрению ERP-системы, тиражированию и конвертации данных, обеспечению безопасности всех уровней системы, по обучению и переподготовке кадров, предоставлению всех необходимых лицензий на использование программного обеспечения. Результатом этого уникального проекта была автоматизация более 367 тыс. рабочих мест в системе финансового документооборота по всей стране. Решить подобную задачу за короткий срок силами только отечественных ИТ-компаний было нереально.

Вместе с тем, эксперты отмечают и ряд позитивных изменений в рассматриваемой сфере – рост качества российского ПО, участие отечественного бизнеса в разработке ИТ-услуг для ведущих западных производителей. Так, всемирно известные компании Areva (атомная энергетика) и Caterpillar (машиностроение) активно используют программные продукты и аутсорсинговые услуги российской фирмы Luxoft, обеспечивающие техническую поддержку их многочисленных подразделений. В процессе доработки этой же фирмой CRM-системы для российского отделения Deutsche Bank был создан новый продукт, который по качеству превзошел зарубежных аналогов и поступил в дальнейшем на внешние рынки. По итогам 2007г. Luxoft вошла в первую сотню ведущих аутсорсинговых ИТ-компаний мира по версии журнала Fortune/

Компании-лидеры российской экономики, специализирующиеся в любой области и поставляющие продукт на внешний рынок, стремятся к полноценному участию в мировом хозяйстве, налаживают партнерские отношения с ведущими зарубежными производителями. Соответственно их интеграция, в частности выход на рынки ценных бумаг с IPO, требует серьезного упорядочения документооборота и отчетности, преобразований всей системы организации и управления бизнесом. Фактически единственным инструментом, способным обеспечить решение этой задачи на уровне современных требований, является использование ИТ. Но российский сектор ИТ-услуг часто не готов к решению сложных комплексных задач крупномасштабного бизнеса, ограничивается авторизованным партнерством с иностранными компаниями.

Среди позитивных сдвигов – заметный, начиная с 2005–2006 гг., процесс консолидации на рынке ИТ-услуг. Отмечаемый экспертами рост числа слияний и поглощений со временем может привести к формированию в услугах по разработке

программного обеспечения 6–8 компаний – лидеров при концентрации мелких и средних фирм на специализированных нишевых решениях.

Доля ИТ-услуг в общих затратах на информационные технологии на российском рынке не превышала в последние годы 15–17%. Но в экспорте информационных технологий этот показатель превысил 30% и постепенно увеличивался. Этот вид внешнеэкономических поставок постепенно вырастает в крупнейшую статью дохода страны в сегменте несырьевого экспорта гражданского назначения. По результатам исследований РУССОФТ³⁰⁴ за 2007г., экспорт программного обеспечения в виде готовой продукции и услуг увеличился на 52% и достиг 2,2 млрд. долл., при этом экспорт программного продукта составил 1,27 млрд. долл.³⁰⁵ Ожидается его наращивание в последующие годы. Следует подчеркнуть, десятикратный скачок в стоимости экспорта за последние шесть лет был достигнут не сырьевой, а высокотехнологичной отраслью и без каких-либо преференций со стороны государства.

Одной из отличительных черт российского экспорта ИТ-услуг в последние годы была его ориентация на рынки ведущих стран Запада, на долю которых приходилось более 90% его объема. При этом использовались различные формы и каналы реализации, такие как участие российского капитала в высокотехнологичном бизнесе других стран, а также открытие отечественными компаниями сети филиалов по продаже инновационных услуг. Согласно результатам исследования, проведенного совместно НП Руссофт и порталом Outsourcing-Russia.com, в 2006г. собственные офисы продаж в США имели или создавали 44% обследованных ИТ-компаний, в Германии, Австрии и Швейцарии – 21%. Едва ли не самых больших успехов на мировом рынке к 2008г. добилась российская группа Транзас (Transas), открывшая свои представительства более чем в 100 странах мира. Она успешно конкурировала с ведущими производителями систем навигации, цифровых карт, различных тренажеров систем управления движением. Доход группы превысил 160 млн. долл., а экспортная составляющая приближалась к 50%.

Рост российского экспорта программного обеспечения, как по услугам, так и по готовым решениям, значительно превышал рост мирового рынка аутсорсинговых услуг – 52% против 8–9% в последние годы. Примечательно, что экспертная компания Gartner впервые в 2008г. включила РФ в число 30 стран, наиболее благоприятных для развития ИТ-аутсорсинга, и это несмотря на отсутствие до последнего времени полноценной правовой базы, как и самого понятия «аутсорсинг» в законодательстве страны. Вместе с тем, отечественные эксперты приходят к выводу о сдерживании в дальнейшем темпов роста экспорта в

³⁰⁴ Общественное отраслевое объединение наиболее крупных отечественных фирм-разработчиков программного обеспечения (в настоящее время насчитывает более 80 компаний).

³⁰⁵ «Пятое ежегодное исследование российской индустрии экспортной разработки программных решений, услуг и продуктов». Ассоциация РУССОФТ. 2008г., С.11, 14. Результаты экспертных опросов РУССОФТ компаний-экспортеров ПО значительно превышают данные Росстата.

результате переориентацией части бизнеса на внутренний спрос, и этот вывод подтверждается многочисленными опросами фирм.

Участники мирового ИТ-рынка высоко оценивают потенциал российских профессионалов в области высоких технологий и ждут от них оригинальных и перспективных инноваций. Россия на мировом рынке софтверных аутсорсинговых услуг уже специализируется на выполнении сложных наукоемких проектов, требующих глубоких знаний. К важным конкурентным преимуществам российских софтверных компаний относятся, по оценкам крупных зарубежных клиентов, низкая текучесть кадров, наличие хорошо подготовленных технических специалистов, быстрая реакция на изменения запросов потребителей.

Офшорная разработка компьютерных программ предполагает передачу исключительных прав собственности на готовый продукт компании-заказчику, и по этой причине доход от этой деятельности далеко не так велик, как у разработчиков и поставщиков сложных комплексных услуг-программ и готовых продуктов-программ. Россия, слишком долго разбавшаяся с возможностью и необходимостью системы стимулов для фирм-экспортеров такого интеллектуального продукта как ПО, серьезно задержалась с выходом на офшорный рынок. Тем не менее, по данным экспертной компании ИДС, в настоящее время страна сумела разделить с Китаем второе и третье места в мире по поставкам такого рода услуг, пропустив, однако, далеко вперед Индию.

Развернувшийся мировой экономический кризис, по всей вероятности, внесет серьезные изменения во многие сформировавшиеся тенденции развития сервисного ИТ-сектора. Фирмы, поставленные перед необходимостью жесткой экономии, пересматривают планы и бюджеты, урезают статьи расходов, не входящие в перечень жизненно необходимых. То же можно сказать и о государственных ведомствах, а это крупный потребитель компьютерного сервиса, особенно в России. Сокращение затрат на ИТ-услуги может привести к значительному сжатию спроса, вызвать волну банкротств и слияний, главным образом среди множества небольших компаний.

Более щадящим, на наш взгляд, будет воздействие кризиса на фирмы, обслуживающие уже действующие ИТ-инфраструктуры, так как бизнес-процессы заказчика предполагают их бесперебойное функционирование. Можно ожидать оживления аутсорсинга, поскольку снижение расходов компаний на внутренние информотделы может привести к значительной экономии средств. Для российских фирм в этот период открываются возможности для рывка на рынки офшорного бизнеса ИТ-услуг при поддержке государства.

Воздействие кризиса в полном объеме пока определить весьма трудно. Выполняя функцию «чистильщика» он может оказать целый ряд других позитивных воздействий на российскую отрасль. Есть надежда на ускорение ее перехода на интенсивный путь развития, усиление ориентации производителей на ограниченный в размерах, но перспективный внутренний рынок. Обострение конкуренции заставит бизнес всех отраслей более активно использовать ИТ, как одно из эффективных средств сохранения или расширения рыночных позиций на базе технологических, организационно-управленческих и иных инноваций,

сокращения издержек и т.д. Учитывая ключевую роль информационных технологий в современном развитии и сравнительно слабые позиции этого сектора в России, можно полагать, что и в послекризисной ситуации сохранится тенденция его опережающего роста, но на более высоком качественном уровне.

Глава 13. УСЛУГИ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ

13.1. Финансовые услуги в структуре финансового рынка

Финансовая услуга – комплекс действий, осуществляемых финансовыми посредниками, - центральным и коммерческим (сберегательным, инвестиционным, развития и т.п.) банком, страховой (лизинговой, финансовой, управляющей и т.п.) компанией, инвестиционным (пенсионным, хеджевым, частного капитала и т.п.) фондом и иными финансовыми институтами по привлечению и размещению денежных ресурсов на финансовых рынках (валютном, депозитов, кредитном, ценных бумаг, репо, деривативов, структурированных финансовых продуктов, пенсионном, страховом и др.) Для этих операций используются финансовые инструменты, такие как депозиты, ссуды, финансовый лизинг, ценные бумаги, депозитарные расписки на ценные бумаги, паи в инвестиционных пулах и фондах, страховые и пенсионные полисы, иностранная валюта как актив, деривативы, структурированные финансовые продукты и т.д.

В соответствии с отраслевой классификацией, разработанной международными организациями, к финансовым услугам относятся:

- услуги финансовых институтов по непосредственному перераспределению денежных ресурсов путем совершения сделок на финансовых рынках;
- привлечение средств в депозиты, паи фондов, доли в инвестиционных пулах, в пенсионные и страховые полисы и подобные им обязательства (страховые и пенсионные услуги), в гарантии и обеспечения;
- размещение средств в ссуды, в том числе в форме финансового лизинга, факторинга, торгового финансирования, репо, ипотеки, проектного финансирования, кредитных карт, ломбарда и других финансовых инструментов;
- инвестиции за собственный счет (включая андеррайтинг на первичном фондовом рынке, трейдинг ценными бумагами, сделки с деривативами, маркет-мейкерство, портфельные инвестиции в ценные бумаги), финансовые вложения в фонды и инвестиционные пулы, в формирование холдинговых компаний;
- эмиссия и перевод денег (включая обменные и кассовые операции);
- услуги по осуществлению операций на финансовых рынках на основе представительства интересов инвесторов, а также заемщиков, эмитентов и других субъектов рынка, привлекающих средства, originаторов деривативов и структурированных финансовых продуктов;
- брокерские, доверительного управления, трастовые (в том числе управления фондами и портфелями финансовых активов), агентские (страхового агента, платежного агента и т.п.);
- услуги по организации и регулированию финансовых рынков;
- управление рынками, аукционные, клиринговые, расчетные и депозитарные услуги;

- надзор за рынками и их участниками - финансовыми посредниками, эмитентами, заемщиками, инвесторами и т.п.;
- обеспечивающие услуги;
- услуги кастоди, фидуциарные, регистраторские, трансфер-агентские;
- инвестиционное консультирование, организация сделок и финансовый инжиниринг (в т.ч. на рынке корпоративного контроля);
- оценка рисков, актуарные услуги;
- оценка активов, обязательств, бизнеса;
- аналитические услуги (в т.ч. кредитный рейтинг);
- обработка, передача, раскрытие финансовой информации (в т.ч. процессинг торговых, клиринговых, расчетных, депозитарных систем, баз финансовых данных).

Финансовые услуги занимают значительное место в современной экономике. По данным статистики национальных счетов, в развитых странах доля финансовых услуг составляет 5–8% ВВП, примерно в этих пределах варьирует этот показатель и в ряде развивающихся экономик.

В ряде малых стран, являющихся международными финансовыми центрами, – Швейцарии, Люксембурге – доля финансовых услуг в силу их специализации может достигать 12–25% ВВП. Примерно такая же картина в малых экономиках, проводивших в 2000-е гг. политику создания на своей территории финансовых центров, «финансовых бумов», эксцессивного роста финансовых рынков. В Ирландии, Исландии на финансовый сектор приходится около 10% ВВП.

Один из самых высоких уровней этого индикатора в мире – в США и Великобритании; в этих мировых финансовых центрах за счет финансовых услуг формируется примерно 8% валовой добавленной стоимости, созданной в экономике (см. табл.13.1.).

Таблица 13.1. Удельный вес финансовых услуг в ВВП ряда стран, (%).

Страна	1990	1995	2000	2005	2007
Люксембург	...	24,1	25	24,3	...
Швейцария	13,2	12,7	...
Ирландия		8,0	7,2	10,1	10,6
Исландия	6,0	9,7	...
Турция	7,4	8,0	8,9
США	6,0	7	7,6	8,0	7,9
Португалия	...	4,4	6,1	7,8	...
Великобритания	5,5	7,1	7,7 *
Австралия	6,9	6,9	7,1	7,4	7,8

Нидерланды	6,0	6,1	6,1	6,8	7
Япония	5,8	6,3	...
Н.Зеландия	5,5	5,4	5,8	6,3	...
Испания		4,0	4,6	5,9	6,9
Корея	5,8	6,5	6,8
Дания	4,9	4,3	4,7	6,7	6,6
Бельгия	...	5,1	6,0	6,4	6,5
Польша	...	2,5	4,9	5,5	6,5
Канада	5,9	6,0	...
Франция	5,1	5,3	5,5
Венгрия	3,3	5,3	5,2
Италия	4,3	4,4	4,7	4,8	5,2
Россия	...	1,6	1,6	4,0	4,6
Норвегия	3,2	3,2	3,0	4,0	4,3
Германия	...	4,2	4,2	3,6	3,8

* 2006г.

Источники: OECD National Accounts Database, Volume II, 2009, Table 7. (Financial Intermediation / Gross Added Value, %). Валовая добавленная стоимость по базовым ценам = ВВП по рыночным ценам минус налоги плюс субсидии. Данные по Великобритании- United Kingdom National Accounts: The Blue Book, UK Office for National Statistics, 2008; по РФ – Росстат, Национальные счета России в 2000 – 2007 гг., табл.2.3, Национальные счета России в 1993–2000 гг., табл. 2.18

В России по мере роста финансовой глубины экономики и постепенного перехода ее развивающегося рынка в более зрелое состояние вклад финансовых услуг в ВВП увеличился с 0,5–0,6% в 1996–1997 гг. до более 4% в предкризисном 2007г.

В каждой из стран структура финансовых услуг (состав, соотношение, диверсификация) определяется сложившейся моделью финансирования бизнеса – видами и соотношением финансовых рынков, инструментов и институтов, используемых в экономике для перераспределения денежных ресурсов на цели инвестиций. В странах англо-саксонской модели, которая часто определяется как “протестантский капитализм”, “капитализм акционеров” (shareholder capitalism) в капиталах сравнительно выше доля населения и коллективных инвесторов; ниже – государства и бизнеса; вследствие диверсификации собственности менее значимы контрольные пакеты акций.

Особенности этой модели раскрываются на примере США. Важный источник доходов для акционеров и менеджмента – рост стоимости компаний на рынке акций. Более высока степень монетизации. Финансовый рынок диверсифицирован, носит массовый и инновационный характер. Доля банков сравнительно невелика и снижается. Огромное значение имеют институциональные инвесторы – система страхования, пенсионные структуры, коллективные инвестиции, доля которых в финансовых активах превышает 50%. Акции (в сравнении с долговыми инструментами) больше, чем на рынках других стран. Финансирование инноваций во многом происходит через рынок акций. Выше роль прямых инвестиций домохозяйств на финансовые рынки и, соответственно, брокерско-дилерских компаний, через которые они осуществляются. Сфера коммерческих банков в большей мере отделена от рынка корпоративных бумаг, страховых продуктов и др. Финансовые институты отличаются более высокой степенью специализации в сравнении с универсальными банками в континентальной Европе (см. табл.13.2.).

Таблица 13.2. Структура финансовых активов США

Финансовый институт	Финансовые активы % к итогу	
	1990	2007
Коммерческие банки	29,8	22,5
Сберегательные институты	11,8	3,6
Кредитные союзы	1,9	1,5
Депозитные институты, всего	43,5	27,7
Страховые компании	16,9	12,8
Пенсионные фонды	24,4	20,5
Инвестиционные фонды и трасты	10,5	24,3
Институциональные инвесторы, всего	51,8	57,6
Эмитенты ценных бумаг, покрытых активами (Asset – Backed Securities)	2,4	8,5
Брокеры и дилеры по ценным бумагам	2,3	6,2
Институты секьюритизации, всего	4,7	14,7
Все финансовые активы	100,0	100,0

Источник: данные U.S. Bureau of the Census.

Для германской (континентальной) модели, известной как “рейнский капитализм”, “капитализм держателей крупных долей в капиталах” (stakeholder capitalism) характерна более низкая доля розничных инвесторов и институтов коллективного инвестирования в капиталах и более высокая – государства и бизнеса; более значимы контрольные пакеты акций и вертикальные участия. В 1990-е гг. примерно 80% крупных германских компаний имели небанковского акционера, владеющего более 25% акций.³⁰⁶ Компании меньшего размера часто контролируются одной семьей (пирамидальные участия). Повышение стоимости акционерного капитала не является главной целью менеджмента компании, больше внимания уделяется росту производства, производительности, качеству. Сравнительно невысока доля прибыли, направляемой на выплату дивидендов. Экономическая роль государства выше, чем в англо-саксонской модели. Выше значение банков и банковских услуг, долговых инструментов. Поле деятельности институтов коллективного инвестирования, а также независимых брокерско-дилерских компаний здесь сужено вследствие слабой вовлеченности домохозяйств в операции на фондовом рынке. Ограничено венчурное финансирование через акции. Существенна роль банков как акционеров, им подконтрольна часть бизнеса.

Японская модель экономики близка германской, соответственно много сходства в моделях финансирования бизнеса (см. табл. 13.3.). Ее особенности заключаются в преобладании перекрестных участия и создании на этой основе конгломератов; владение контрольными пакетами – явление редкое: компании контролируются группами акционеров с долями в 10–40%. Ее специфика и в наличии системы “основных банков”, финансирующих конгломераты, но не являющихся главными акционерами. Здесь более высокая, чем в Германии, доля розничных акций: среди населения после войны распределено примерно 70% акций крупнейших компаний. Роль банков и долговых инструментов выше, чем в англо-саксонской модели, а доля банков и других депозитных институтов в финансовых активах превышает 50%. Институциональные инвесторы – страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды – имеют подчиненное значение, на их долю приходится менее 20% финансовых активов.

Таблица 13.3. Структура финансовых активов Японии, (%)

Финансовый институт	1979	1989	2003
Банки	54,0	48,9	42,9
Почтово -сберегательные институты	7,9	6,4	9,9
Коллективно управляемые трасты	3,5	3,4	0,9

³⁰⁶ Shleifer A., Vishny R.W. A Survey of Corporate Governance. - US: National Bureau of Economic Research-NBER Working Papers Series. 1996. P.P. 27–28, 49–51.

Итого депозитные институты	65,4	58,7	53,7
Страховые компании	7,8	9,8	12,5
Пенсионные фонды	1,4	2,3	3,5
Инвестиционные фонды и трасты	1,0	5,4	2,7
Итого институциональные инвесторы	10,2	17,5	18,7
Небанковские финансовые институты	1,7	5,7	3,7
Государственные финансовые институты	19,8	15,1	20,2
Брокеры и дилеры по ценным бумагам	2,8	3,2	3,6
Итого прочие финансовые посредники	24,3	24,0	27,5
Всего финансовые активы	100,0	100,0	100,0

Источник: Рассчитано по: Japan's Financial Structure since the 1980s – in View of the Flow of Funds Accounts, Bank of Japan. 2005. March 15.

Для переходных и развивающихся экономик характерна высокая роль государства, а в структуре капиталов доминируют крупные пакеты акций. На формирующихся рынках повсеместно утверждается смешанная модель финансирования бизнеса. Ее специфика – акцент на банки, на долговую составляющую, попытки развить рынки акций и деривативов по англо-саксонской модели, как сравнительно более успешной, участие коммерческих банков на фондовом рынке и в корпоративных капиталах.

Таким образом, в структуре финансовых услуг, как в зеркале, отражаются модели финансирования бизнеса, сложившиеся в отдельных странах, и связанное с ними распределение ролей между различными типами финансовых институтов и инструментов. Вместе с тем на протяжении нескольких десятилетий развивается процесс конвергенции страновых моделей финансирования бизнеса на базе сближения лежащих в их основе моделей рыночной экономики.

13.2. Динамика и структура финансовых услуг: глобальные тенденции

Из проведенного анализа следует, что, в сфере финансовых услуг на протяжении десятилетий сформировались глобальные тенденции. К важнейшим относятся следующие:

- усиление экономической значимости финансовых услуг, повышение их доли в валовой добавленной стоимости, создаваемой в мировой экономике. В 21 из 24 стран, представленных в табл. 13.1., наблюдается существенный рост доли этой сферы в ВВП в 1990–начале 2000-х гг. Этот процесс подтверждается и данными за

более длительный период. В США вклад финансовых услуг в ВВП в 1947г. составлял 2,3%, в 1967г. – 3,8%, и возрос в 1987г. до 5,8%, в 2007г. до 7,9%.³⁰⁷

– диверсификация финансовых услуг, снижение доли базовых банковских услуг, рост роли услуг, связанных с ценными бумагами и финансовыми рынками, то есть опережающее расширение рыночной ниши, занимаемой институциональными инвесторами и брокерами-дилерами. В США доля коммерческих банков в финансовых активах снизилась с 29,8% в 1990 г. до 22,5% в 2007 г. В 1900 г. в США этот показатель составлял 52 – 53%, в 1945 г. – примерно 40%.³⁰⁸ Одновременно быстро растет доля институциональных инвесторов и финансовых посредников, специализирующихся на операциях с ценными бумагами и деривативами. Аналогичный процесс развивается в Японии (см. табл.13.3.) и во многих других странах.

Фундаментальная причина указанных тенденций – прогресс мировой экономики, переход растущего числа стран на более зрелую стадию развития. В сфере финансовых услуг отчетливо проявляется общемировая закономерность: чем ниже уровень развития экономики и проще ее технологии и продуктовый ряд, тем ниже доля всей сферы услуг и ее финансового сектора, и более примитивна структура услуг, в том числе финансовых. В финансовой сфере преобладают неформальные финансы, банки и квази-банки – от ломбардов и ростовщических контор до кредитных кооперативов и финансовых компаний, – предоставляющие в основном базовые, исходные услуги, такие как депозиты, ссуды, перевод средств, операции с наличностью.

Движение стран мира в сторону большей зрелости, хотя и неравномерное, неизбежно сопровождается опережающей динамикой сектора услуг, включая финансовые, в сравнении с материальным производством. Чем выше уровень развития экономики и сложнее ее структура, тем больше она нуждается в том, чтобы механизм перераспределения свободных денежных ресурсов на цели инвестиций работал с наибольшей эффективностью, максимально охватывал всех экономических агентов, учитывал их интересы и потребности. Нарастает «пронизанность» экономики денежными отношениями, ее насыщенность деньгами, финансовыми инструментами, финансовыми институтами и рынками. На смену фрагментарным рынкам и региональным кластерам, свойственным развивающейся экономике, приходит единое финансовое пространство. Услуги финансовых институтов становятся более доступными для домашних хозяйств. В результате растут размеры сферы финансовых услуг и повышается ее вклад в добавленную стоимость. Финансовые услуги становятся все более диверсифицированными. Доля банковских услуг сжимается, нарастает вклад услуг институциональных инвесторов и финансовых рынков (валюта, ценные бумаги, деривативы, финансовые инновации).

³⁰⁷ Yuskavage Robert E., Fahim-Nader Mahnaz. Gross Domestic Product by Industry for 1947–1986. New Estimates Based on the North American Industry Classification System. – US Bureau of Economic Analysis, Survey of Current Business, 2005. December. Табл.14.1. данной главы.

³⁰⁸ Litan Robert E. What Should Banks Do? Wash.The Brookings Institution, 1987. P. 18

Тенденции в динамике и структуре финансовых услуг, отражая развитие глобальной экономики формируются на основе более глубоких изменений финансовой сферы, которые в свою очередь являются следствием, так и условием непрерывного поступательного движения стран мира в сторону большей зрелости. Имеются в виду следующие базовые изменения:

- рост финансовой глубины мировой экономики по мере глобализации и перехода всё большей группы стран на более зрелую стадию развития;
- «финансиализация» (financialization) экономики, секьюритизация (securitization) финансовой сферы;
- глобализация финансовой сферы.

Финансовая глубина экономики (financial depth)³⁰⁹ – «пронизанность» экономики финансовыми отношениями, ее насыщенность деньгами, финансовыми институтами и инструментами, масштабы финансовой сферы (накопления, инвестиции, перераспределительные отношения) в сравнении с производственными активами.

Чем более развитой и быстрорастущей является страна, тем больше финансовая глубина экономики. В свою очередь, чем больше финансовая глубина, тем большее значение имеет способность финансового сектора к перераспределению денежных ресурсов на цели инвестиций и тем выше и устойчивее темпы экономического роста.³¹⁰

При этом модифицируются функции, выполняемые финансовыми рынками: растет охват, финансовые инструменты более глубоко проникают в реальную экономику. Как следствие, усиливается роль финансовых услуг, и в стоимостном выражении и функционально.

Финансовая глубина измеряется такими индикаторами, как соотношения денежная масса / ВВП, финансовые активы / ВВП, капитализация рынка акций/ ВВП и т.д. В последние два десятилетия наблюдается устойчивый рост финансовой глубины мировой экономики (см. табл. 13.4.) В 1980г. стоимость глобальных финансовых активов была примерно равна мировому ВВП, к 1993г. – уже вдвое выше, а к концу 2006г. превосходили его в 3,5 раза.³¹¹

³⁰⁹ Концепция финансовой глубины введена в 1980-е гг. Всемирным банком при исследовании проблем взаимосвязи экономического роста и финансового сектора.

³¹⁰ Выводы получены в исследованиях Всемирного банка в конце 1980-х гг. и в дальнейшем были многократно подтверждены. См. например: World Bank Development Report 1989.

³¹¹ Mapping Global Capital Markets. 4th Report. – McKinsey Global Institute, January 2008. P.21.

Методика расчета: Глобальные финансовые активы = Банковские депозиты + Капитализация рынка акций + Рыночная стоимость государственных ценных бумаг + Рыночная стоимость корпоративных ценных бумаг.

Таблица 13.4. Финансовая глубина мировой экономики

Страна	Глобальные финансовые активы / ВВП, раз	
	1990	2006
США	2,6	4,2
Великобритания	2,0	4,2
Зона евро	...	3,5
Япония	3,2	4,4
Весь мир	1,9	3,5

Источник: Рассчитано по данным: Mapping Global Capital Markets. 4th Report. –

McKinsey Global Institute, January 2008; IMF Economic Outlook Database

Финансиализация / секьюритизация – международная тенденция превращения всё большей части финансовых активов и, соответственно, финансовых продуктов в ликвидную форму ценных бумаг, что приводит к сокращению издержек обращения и снижению – в силу большей ликвидности в сравнении с традиционными финансовыми продуктами – рисков финансовых инструментов.

Эта тенденция проявляется в быстром расширении круга финансовых институтов и инструментов, относящихся к фондовому рынку, наращивании веса институциональных инвесторов, активы которых, как правило, вкладываются в ценные бумаги, деривативы и структурированные финансовые продукты. В результате, наблюдается «взрыв» в динамике и составе финансовых услуг, связанных с секьюритизацией. В частности, секьюритизации подверглись сфера краткосрочного долга, в которой традиционно был силен банковский кредит (кредитные ноты, коммерческие бумаги), банковские вклады (возникновение в 60-х гг. XX в. депозитных и сберегательных сертификатов сначала в США, затем в Великобритании). Секьютеризация распространилась и на банковский траст (появление совместных фондов, а затем инвестиционных фондов, паи которых торгуются на бирже), банковские расчеты (создание в США банкоподобного режима расчетов, на основе оборота паев инвестиционных фондов) и т.п. В 1990–2000-х гг. широкое распространение получила секьюритизация пулов традиционных банковских долговых активов (ипотеки, долгов по кредитным карточкам, проблемных ссуд и др.).

На этой основе секьюритизации подвергаются финансовые институты – коммерческие банки и страховые компании. Как поставщики традиционных финансовых продуктов, они занимают все меньшую долю на финансовом рынке и, соответственно, в финансовых активах (см.: табл. 13.2. и табл.13.3.).

Соответственно, возрастает роль институциональных инвесторов. В международной практике личное участие населения в акционерном капитале во всё большей мере замещается участием институциональных инвесторов. Они формируют свои ресурсы за счет размещения паев и полисов среди населения, представляют интересы последнего, выступая акционерами компаний всех секторов хозяйства.

Секьюритизации подвергается и модель компании, лежащая в основе рыночной экономики. Начиная с 20-х гг. XX в., во всё большей мере диверсифицируется собственность бизнеса, уменьшается, хотя и остается доминирующей, доля контролирующих собственников. Соответственно, формируется модель компании, в которой стимулы собственника основаны не только и не столько на прямом управлении денежными и материальными потоками бизнеса, сколько на повышении капитализации компании, росте курсовой стоимости ее ценных бумаг, обращающихся на финансовом рынке. Начало этой тенденции было положено в США, в 80–90-е гг. XX в., затем она утверждается в Европе и распространяется на формирующиеся рынки. В результате модель капитализма, ориентированная на банковское финансирование, начинает переплетаться с моделью рыночно-ориентированного (market-oriented) капитализма, в центре которого – диверсифицированная собственность компании, ее капитализация на рынке акций и отношения с инвесторами.

Несмотря на ключевую роль, которую сыграли рынки акций в аккумуляровании в XIX в. средств для капиталоемких проектов, связанных с технологическими переворотами в сферах строительства железных дорог, каналов, в тяжелой промышленности, коммунальном хозяйстве и т.п., к середине XX в. акции во всё большей мере выполняли функцию финансирования устойчиво работающих крупных компаний, находящихся на зрелой стадии жизненного цикла. Во всё большей мере включаясь в выполнение этой роли, с конца 70-х гг. XX в. рынки акций стали финансировать всё более рискованные проекты в сфере производства, сужая нишу венчурного финансирования, занимая сегмент компаний с малой капитализацией (small caps), быстро растущих компаний (growing companies), компаний среднего размера (medium caps), высокотехнологичных фирм и т.п.

Еще одним следствием секьюритизации является изменение модели поведения инвесторов. Развивается процесс дисинтермедиации (disintermediation), или отхода от перераспределения, что проявляется в изменении инвесторами направления вложений денежных ресурсов. Вместо банковских депозитов и других традиционных финансовых продуктов они в возрастающей степени направляют их на приобретение ценных бумаг, минуя банки.

Об изменениях в структуре глобальных активов свидетельствуют данные табл. 13.5. Доля банковских депозитов в глобальных финансовых активах снизилась с 1980 по 2006 гг. с 41% до 26%. Одновременно укрепилась роль всех видов

секьюритизированных активов – акций, государственных, муниципальных и корпоративных ценных бумаг, совокупная доля которых в глобальных финансовых активах увеличилась с 59% в 1980 г. до 74% в 2006 г.

Таблица 13.5. Сдвиги в структуре глобальных финансовых активов под влиянием секьюритизации

Вид активов	Доля в глобальных финансовых активах, %			
	1980	1990	2000	2006
Акции	25	21	34	32
Корпоративные ценные бумаги	17	23	23	26
Государственные и муниципальные ценные бумаги	17	19	15	16
Банковские депозиты	41	37	28	26
Итого глобальные финансовые активы	100	100	100	100

Источник: Рассчитано по данным: Mapping Global Capital Markets. 4th Report. – McKinsey Global Institute, January. 2008.

Одновременно секьюритизации подвергается процесс перераспределения рисков, что является одной из функций финансового рынка. Управление рисками во все большей мере приобретает ликвидную форму деривативов, то есть срочных финансовых инструментов (в отечественной экономической литературе в 70–80-е гг. они определялись как “производные ценные бумаги”), а также структурированных финансовых продуктов, представленных комбинацией ценных бумаг и деривативов с заданными уровнями риска, доходности и ликвидности. Сформировались массовые рынки перераспределения рисков между финансовыми посредниками и инвесторами на основе кредитных дефолтных свопов (credit default swap), ценных бумаг, покрытых активами (asset-backed securities), ценных бумаг, обеспеченных ипотекой (mortgage-backed securities), обеспеченных долговых обязательств (collateralized debt obligation) и т.п.

Наконец, с начала 2000-х гг. секьюритизация распространяется на товарные активы. Товарные рынки становятся финансовыми. Цены на нефть, газ, металлы, продовольствие формируются на биржевых рынках деривативов. Инвестиции в товары (деривативы с товарами в качестве базисных активов), в качестве финансовых, начинают зависеть от курса валют, уровня процента, спекулятивной конъюнктуры. Динамично развиваются биржевые рынки секьюритизированных прав на экзотические товары, например, рынок квот на выброс парниковых газов.

В результате рынки деривативов по динамике в стоимостном измерении существенно опережают реальную экономику (см. табл.13.6.).

Таблица 13.6.Сопоставление динамики рынка деривативов и реальной экономики (расчет по текущим ценам, %)

Показатель	1991	1998	2007	2008
Нарицательная стоимость деривативов, торгуемых на организованных биржах / мировой ВВП	14,6	40,7	143,1	95,0
Внебиржевые деривативы по нарицательной стоимости / мировой ВВП	н/д	267,5	1077,1	971,7

Источник: BIS Quarter Review, IMF Economic Outlook Database.

13.3. Глобализация финансовой сферы

Одна из ключевых тенденций финансовой сферы – глобализация, как процесс стирания границ между национальными финансовыми рынками, интеграции финансовых инструментов, участников рынка, органов регулирования, механизмов торговли ценными бумагами, стандартизации правил и т.п. Этот процесс выражается в создании единых рынков в движении капитала, единых паспортов в допуске финансовых институтов и финансовых инструментов к обращению; формировании трансграничных финансовых конгломератов, торговых систем и инфраструктурных институтов; нарастании рынков международных ценных бумаг, таких как еврооблигации, евроакции, еврокоммерческие бумаги, и депозитарных расписок. Глобализация приводит также к росту потоков капитала между странами и трансграничных предложений финансовых продуктов, усиливает взаимозависимость национальных финансовых рынков в движении валютных курсов, процентных ставок, фондовых индексов. Один из ее результатов – быстрый перенос рыночных шоков с одних рынков на другие.

На протяжении десятилетий нарастают объемы трансграничных потоков капитала по отношению к объемам реальной экономики. Индикатор трансграничные потоки капитала / мировой ВВП вырос с 4% в 1980г. до 19% в 2007г., а накопленные

прямые иностранные инвестиции по отношению к мировому ВВП увеличились за те же годы с 6 до 27,5% (см. табл.13.7.).

**Таблица 13.7. Динамика процесса глобализации финансовой сферы
(расчет по текущим ценам, %)**

Показатель	1980	1990	2000	2007
Трансграничные потоки капитала / мировой ВВП	4,0	5,0	18,0	19,0
Накопленные прямые иностранные инвестиции / мировой ВВП	6,0	8,5	18,0	27,5

Источник: Рассчитано по: FDI Stat Database, UNCTAD, IMF World Economic Outlook Database, McKinsey Global Institute, Capital Markets Annual Reports.

Глобализация финансовой сферы кратно увеличивает потенциал предоставления финансовых услуг, обеспечивая доступ экономическим агентам к новым финансовым рынкам, например в странах с формирующимся рынком, рынкам на_фронтьере (frontier markets), новым финансовым инструментам, таким как облигации для реструктуризации суверенных долгов, финансовые активы в евродолларах, и к объектам для инвестирования. (В 1980г. акций китайских или российских компаний на рынке вообще не было).

Открывается доступ на финансовые рынки новым классам заемщиков и эмитентов, с одной стороны, и инвесторов, с другой. В 1995–2007 гг. глобальный характер приобрела деятельность институциональных инвесторов, работавших до этого преимущественно в границах национальных экономик. Произошло кратное в 10–20 раз – увеличение доли активов институциональных инвесторов, вложенных в финансовые инструменты, эмитированные нерезидентами.

13.4. Перспективы развития сферы финансовых услуг

Опережающая (в сравнении с реальным сектором) динамика стоимостного объема финансовых услуг и быстрая диверсификация их структуры в последние десятилетия, основанная на рассмотренных выше фундаментальных факторах неизбежно включала в себя циклическую компоненту.

Наиболее ярко это проявилось в 2005 – первом полугодии 2008 гг. (период, предшествующий кризису 2008–2009 гг.), когда развитие финансовой сферы приобрело эксцессивный характер при концентрации сверхвысоких системных рисков. В этой связи возрастает актуальность проблематики посткризисной динамики финансовых услуг, исследований вероятности радикального изменения многолетних тенденций, масштабов коррекции стоимостных объемов сферы финансовых услуг и ее структуры.

При оценке перспектив долговременного роста сферы финансовых услуг в посткризисный период следует исходить из того, что динамика финансового рынка, как и реальной экономики, формируется в границах циклов разной

продолжительности, в том числе длинных циклов изменения стоимости финансовых активов.. Длинные циклы в 19–20 в.в. и их связи с финансовой динамикой рассмотрены в многочисленных публикациях.³¹²

Кризис 2007–2009 гг. является, на наш взгляд, завершением длинного цикла мировой экономики, включавшего периоды экспансии в 1980–1997гг. и ребалансирования в 1997–2010 гг. Следуя логике длинных волн, есть основания прогнозировать долгосрочный, в течение 15–20 лет подъем мировой экономики с неизбежным притоком инвестиций во все виды активов и на все рынки, в том числе развивающиеся, с последовательным ростом стоимостной оценки активов и капитализации рынков.

Как следствие, вслед за сжатием сферы финансовых услуг, последовавшим во втором полугодии 2008–2009гг., возобновится их долгосрочный рост, который во многом повторит черты предкризисной динамики, но с возможным вариантом сдерживания ее темпов в результате усиления государственного регулирования на первых отрезках следующей длинной волны.

Выше была рассмотрена объективная закономерность опережающего развития финансового сектора по отношению к реальной экономике, или роста финансовой глубины, что обеспечивает финансовую способность экономики к устойчивому развитию, инновациям, переходу на более зрелые стадии. В перспективе велика вероятность сохранения этой закономерности по следующим причинам:

- переход всё большей группы стран на более высокую ступень развития экономики, для которой характерна большая финансовая глубина и необходим более активный «обмен веществ» в финансовой системе. Ускорение инноваций в реальной экономике потребует новых видов финансовой индустрии и финансовых инноваций, опосредующих более высокие риски;

- доминирование в ближайшие 5–10 лет англо-саксонской модели финансирования бизнеса с международными финансовыми центрами в США, Великобритании и группе оффшорных зон, с присущими этой модели акцентами на секьюритизацию, деривативы, финансовые инновации. Финансовая система мира к тому же инерционна, и любые изменения – сжатие функций доллара как резервной валюты, изменение финансовой архитектуры, перемещение финансовых центров - происходят десятилетиями;

- глобализация; преодоление фрагментарности национальных, региональных и мирового рынков приводит к их единству и увеличению финансовых рынков);

- отрыв денежных систем от золота как «якоря» на рубеже 1970-х гг., вступление в мир расширенной волатильности, отказ от фиксации курсов и цен в мировом обороте;

³¹² См.: Миркин Я.М. Национальный доклад «Риски финансового кризиса в России: факторы, сценарии и политика противодействия». М., Финакадемия, 2008. С. 36–39; Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг (воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития). М. Альпина Пабlishер, 2002. С.136–143.

- усиление «товарности» и секьюритизация мира (примеры – торговля квотами на выброс, торговля рисками, торговля информацией); замещение реального оборота финансовым;
- дематериализация финансового оборота и его ускорение на рынках, являющихся распределенными вычислительными сетями;
- «демократизация» финансовых рынков, резкое расширение доступа к ним, радикальное снижение издержек участников.

Как показывает многолетняя практика, неизбежна эксцессивность динамики финансовых услуг на повышательных стадиях средне- и долгосрочных циклов. Вслед за инновациями в реальной экономике финансовый сектор принимает на себя всё новые риски, чтобы передать инвестиции в точки экономического роста, в венчур, в растущие компании, в пространство структурных изменений в экономике. Высокая доходность финансовых активов на этой стадии формирует массовый аппетит к рискам. По мере разогрева финансовых рынков в операции на них втягивается – волна за волной – предельно возможное число инвесторов, на предкризисных стадиях активизируются и домашние хозяйства с низкими доходами.

Как следствие, сверхконцентрация рыночного, кредитного, процентного и других рисков неизбежна и приводит к масштабным системным рискам и новым финансовым кризисам, независимо от того, смягчены ли они макропруденциальным регулированием или реализуются в самой жесткой форме.

Динамика сферы финансовых услуг объективно волатильна, циклична, основана на периодическом сжатии стоимостного объема и упрощении структуры финансовых услуг, их «приведении к основанию», к реальной экономике.

В этой связи средне- и долгосрочный прогноз развития сферы финансовых услуг должен предусматривать, что ее волатильность в ближайшие 5–10 лет будет реализована в полной мере, в частности, в реакции на кризисы второго и третьего порядков («рябь на поверхности» длинной волны), с демонстрацией взлетов и падений отдельных групп финансовых рынков, финансовых институтов, инструментов и связанных с ними финансовых услуг.

Глава 14. УСЛУГИ СТРАХОВАНИЯ

Главные постулаты и основополагающие принципы страхования остаются неизменными на протяжении многих десятилетий, но само страховое дело постоянно претерпевает изменения. При традиционном подходе к страхованию, как системе целевых фондов для возмещения ущерба от неблагоприятных явлений, не учитываются многообразие и сложность функций и задач этой сферы в современных условиях. В зрелой рыночной экономике страхование выступает и как одна из действенных форм обеспечения выполнения обязательств в хозяйственном и договорно-правовом обороте (страхование профессиональной и общегражданской ответственности), является формой финансовых гарантий возмещения ущерба третьим лицам, инструментом управления рисками в производстве, а также финансового планирования в домашнем хозяйстве. Отрасль выполняет превентивную и информационно-аналитическую функцию, и что крайне важно, выросла в крупнейшего институционального инвестора, трансформирующего накопления населения в долгосрочные инвестиции. Ее развитие сопровождается непрерывным расширением спектра и функциональным усложнением страховых продуктов, ростом емкости страховых рынков и финансовой мощи его участников. В США и Европе сборы страховщиков превышают триллионы долл., а возмещения составляют 70–80% от этих сумм; ведущие страховые корпорации располагают международными активами, также исчисляющиеся трлн. долларов. Современное страхование глубоко интегрировано в национальную и глобальную экономическую и социальную среду, действует, как самонастраивающийся институт и в полной мере отражает проблемы и противоречия постиндустриального развития.

В главе анализируются наиболее значимые тенденции и изменения в услугах страхования в развитых странах в последние десятилетия под воздействием прогресса технологий, глобализации, усложнения хозяйственной и социальной среды. Рассматриваются также основные параметры и особенности российского страховой отрасли и влияние на нее современного финансового кризиса.

14.1. Прогресс технологий и новые виды услуг

В комплексе факторов, вызвавших наиболее глубокие сдвиги в индустрии страховых услуг, важнейшее место занимает научно-технический прогресс и, в первую очередь, достижения в области ИКТ и информатизации хозяйства. Информационные технологии и новые средства передачи данных дают возможность страховым компаниям осуществлять мгновенную связь с самыми отдаленными районами и филиалами, где бы они ни находились. Особая значимость компьютерных технологий для страхового бизнеса определяется самим его характером и природой, изначально предполагающими работу с крупным массивом информации, персональными данными на десятки миллионов страхователей – их сбором, обработкой и анализом в процессе андеррайтинга, расчета тарифов, определения степени риска, организации выплат. Сегодня все страховщики без исключения размещают в Интернете информацию о компании и предлагаемых ею услугах, проводят через Сеть крупные объемы операций.

Компьютерная автоматизация бизнес-процессов способствовала росту масштабов страхования, расширению филиальной сети, выходу страховщиков в сектор массовых розничных продаж. В России, например, в 2009г. было заключено 116,2 млн. договоров страхования, в том числе личного страхования – 61,6 млн.; по страхованию имущества – 14,1 млн., ответственности – 3,8 млн., а также 2.1 млн. договоров страхования жизни. Без электронных технологий было бы невозможно справиться с таким объемом документооборота, включая страхование автогражданской ответственности, охватывающее десятки миллионов автомобилистов.

Новые – и немалые – возможности для мгновенного и прямого контакта между страховщиком и страхователем, дистанционных продаж открывает Интернет, резко снижая затраты, связанные с выходом на новые рынки и преодолением разного рода барьеров. Интернет к тому же расширяет круг потребителей услуг за счет слоя активных и обеспеченных страхователей. По имеющимся оценкам, дистанционные продажи позволяют автостраховщику сокращать до 40% расходов на арендную плату и содержание агентской сети.

Наибольшее распространение Интернет-продажи получили в сфере автострахования, где стандартный объект – автотранспортное средство – может быть застрахован заочно, без визуального осмотра. Преимущества этой технологии позволило ряду компаний серьезно улучшить рыночные позиции. Английская RBS Insurance (из группы Royal Bank of Scotland), контролирует, к примеру, 34% рынка автострахования, но к этому она шла долгие 20 лет. Специализация на Интернет- и телефонных продажах другого страховщика – Directline – привлекла к нему до 10 млн. клиентов из различных стран Европы. Германский Allianz создал в 2007г. компанию, в задачи которой входит развитие прямых телефонных продаж в Восточной Европе. Но некоторые страховщики, например, немецкая HUK-Coburg, потерпели неудачу и оставили попытки создать общеевропейскую систему страхования по Интернету прежде всего из-за неспособности ввести единые правила страхования.

Колл-центры – другое технологическое новшество – также существенно умножают и облегчают контакты с клиентами. В то же время практика показывает, что использование Интернета и других новых технологий и механизмов в страховании, как и в других отраслях, сопряжено с крупными расходами на разработку и внедрение программного обеспечения, рекламу, консалтинг, подготовку персонала и т.п. Интернет-продажи, поэтому, – только одно и далеко не главное звено в системе связей поставщика и потребителя страховых услуг,

контакты которых ограничиваются сложностью расчетов, требованием электронной подписи.

В России первый страховой Интернет–магазин открыла компания Ренессанс Страхование в 1999г. За ней последовали РОСНО, Ингосстрах, УралСиб, другие страховщики. Однако и по прошествии целого ряда лет Интернет-канал обеспечивает им в лучшем случае несколько процентов продаж в автостраховании, а по другим видам страхования – десятые доли процента. В стране до сих пор официально признаются только бумажные полисы с подписью клиента и печатью, а нормы, регулирующие или регламентирующие интернет–продажи, отсутствуют.

Другим способом выхода на страхователя являются прямые продажи, выполняемые с помощью телефонии, что дает существенную экономию на комиссионных агентам, главным образом, в автостраховании. Но одновременно возрастают затраты страховщиков по другим статьям, например, на оплату посыльных для заключения договора страхования на месте. Следует отметить, что модель прямых продаж предполагает работу с определенными категориями потребителей и ограниченным набором страховых продуктов, выход на подготовленного, а не на потенциального клиента, которого еще нужно убеждать в целесообразности приобретения страховой защиты. Каждый отдельно взятый канал дистрибуции страховых услуг, их доставки потребителю имеет свои преимущества и недостатки.

Для индустрии страхования характерны постоянное расширение масштабов операций, географической зоны действия, охват различных сфер экономической деятельности и социальной жизни, наращивание функциональных, технологических и финансовых возможностей, расширение линейки страховых продуктов. Те же ИТ несут с собой новые риски, которые становятся предметом и объектом страхования. Это – утрата или повреждение базы данных, внесение ошибочных записей, другие сбои в деятельности управляющих компаний, участников фондового рынка и учетной системы – регистраторов и депозитариев. Предлагается и такой вид страхования, как страхование ущерба от противоправных действий сотрудников, имеющих доступ к информационной системе кредитного учреждения.

Возникли и другие новые и перспективные виды услуг. В США с 70-х гг. предлагается такая неклассическая с точки зрения традиционного страхования услуга, как страхование гарантий (или бондов) по облигационным займам городов и муниципалитетов (surety bonds). Она обозначается и терминами «поручительское страхование», «поручительские облигации», «страхование финансовых гарантий» и гарантирует не ограниченное дополнительными условиями выполнение определенных финансовых обязательств». Этот вид страхования востребован в ситуации происходящих время от времени дефолтов местных органов власти, разместивших муниципальные бумаги в целях реализации различных программ развития, коммунальных проектов. Страхуется (гарантируется) выплата как основной части долга, так и процентов по нему.

Этот вид страхования привлекает приобретателей большей надежностью инвестирования, а эмитентов – снижением расходов, поскольку облигации не облагаются налогом при выпуске и погашении. Однако к самому гаранту (страховщику бондов) предъявляются исключительно высокие требования. Сегодня им отвечают всего 8 компаний, которые специализируются на предоставлении финансовой защиты от риска дефолта эмитентам муниципальных ценных бумаг, а в ряде случаев и корпоративных облигаций, известных также, как «monoliners». Семь из них, согласно классификации ведущих рейтинговых агентств, имеют

наивысший уровень финансовой надежности. Среди ведущих операторов на этом рынке – MBIA, предоставившая в 2008г. гарантии по облигационным обязательствам стоимостью в 673 млрд. долл., а также Ambac Financial Group. Финансовый кризис заставил последнюю перевести весь портфель застрахованных облигаций в отдельную структуру – National Public Finance Guaranty corp., чтобы изолировать этот вполне предсказуемый бизнес от более проблемной сферы операций со сложными долговыми инструментами, деривативами и ипотечными бумагами. В США на начало 2008г. была застрахована примерно половина из 563 тыс. зарегистрированных выпусков муниципальных облигаций стоимостью 2,6 трлн. долл.

Нейтрализуя риски дефолта по облигационным выпускам, страховщики поддерживали устойчивость всей финансовой системы страны, и это было критически важным в 2007–2008 гг., когда банки держали в своих инвестиционных портфелях крупные пакеты муниципальных облигаций. Их массовый сброс привел бы к дестабилизации всего рынка долговых инструментов. По этой причине власти и регуляторы финансовых рынков различных штатов США добивались от банков поддержки страховщиков бондов.

При организации облигационных выпусков ценным бумагам присваиваются рейтинги, которые во многом определяются рейтингами самих страховщиков. Даже сама возможность снижения рейтинга у этой категории страховщиков в условиях турбулентности на финансовых рынках влечет за собой рост стоимости заимствований для местных властей, а низкий рейтинг – отказ многих инвесторов от приобретения муниципальных облигаций.

Важнейшим явлением в развитии не только страховой отрасли, но и всей финансовой сферы, стала секьюритизация, передача некоторых рисков и страховых обязательств на фондовый рынок. Главная функция страхования состоит, как известно, в передаче риска, вначале от страхователя – к прямому страховщику за определенную плату (страховую премию), а затем, по мере надобности, от первичного страховщика – к перестраховщику, который страхует (за уплаченную ему перестраховочную премию) риск финансовой устойчивости (страховой выплаты) первичного страховщика, возможный при особенно разрушительном событии. Практикуется и последующая ретроцессия: дробление или перераспределение риска в определенных долях среди других перестраховщиков. Трансфер риска означает и передачу части ответственности за убытки, которые становятся результатом материализации риска.

Новым, дополнительным звеном в этой цепочке примерно 10–15 лет тому назад стали так называемые катастрофические бонды (cat bonds), при помощи которых страховщики и перестраховщики стремятся защититься от особенно крупных убытков, прежде всего, при наступлении разного рода катастроф. Так, застрахованные убытки от стихийных бедствий в сезоне 2005–2006 гг. составили, например, экстраординарную сумму в 57 млрд. долл, большая часть которой была оплачена перестраховочными обществами. С учетом понесенных ими расходов, которые, впрочем, не выходили за пределы согласованных при заключении договоров перестрахования лимитов, перестраховщики в период перезаключения договоров с прямыми страховщиками, обычно на следующий год или сезон, повышают тарифы, чтобы компенсировать финансовые потери. Однако новые цены на перестраховочную защиту могут не устраивать прямых страховщиков, которые в этом случае либо сокращают объем принимаемой на себя ответственности, снижая лимиты и страховые суммы, либо вообще отказываются страховать риски, защищаясь таким образом от особо крупных убытков.

Такая ситуация породила в конце 90х гг. новый инструмент: Insurance-linked securities (ILS), самым распространенным видом которых являются так называемые катастрофические обязательства (cat bonds). Некоторые эксперты считают их заменой или альтернативой традиционного страхования, но более обоснована оценка cat bonds, как органичного дополнения к традиционной системе страховой и перестраховочной защиты. Эмитент cat bonds в лице страховой или перестраховочной организации за счет дохода от их выпуска получает дополнительные средства, наращивает резервы и аккумулирует фонды, передавая при этом часть риска возможных будущих выплат на фондовый рынок – покупателям ценных бумаг. При наступлении страхового случая (крупной катастрофы) те уже не могут рассчитывать на процентные доходы по этим бумагам и на их погашение в полном объеме. Зато эмитент получает возможность направить средства, вырученные от размещения cat bonds, на выплаты по застрахованным рискам. Некоторые выпуски cat bonds предполагают при наступлении страхового случая отложенное во времени частичное погашение облигаций. Если же застрахованной катастрофы не происходит, что чаще всего и бывает, то инвесторы получают высокий доход – до 15% годовых, что заметно выше поступлений от традиционных инструментов фондового рынка.

В 2007–2008 гг. отчетливо проявилось важное преимущество cat bonds - их изолированность от общеэкономического цикла и состояния фондового рынка, котировок корпоративных облигаций, обращения и цены других высокорискованных бумаг (например, акций). Cat bonds привлекают инвесторов как уже апробированный способ альтернативных вложений и диверсификации рисков. Вложения в покупку катастрофических бондов в эти годы вполне себя оправдали, и спрос на эти бумаги оставался на высоком уровне. Природные катастрофы и периодичность их наступления предсказывать так же трудно, если не сложнее, чем финансовые катаклизмы, однако высокая доходность этих бумаг, налаженный механизм их выпуска и обслуживания, перевешивает фактор неопределенности.

Регуляторы и надзорные органы поддержали внедрение в практику механизма ILS, что объясняется рядом причин. Во-первых, инвесторы приобретают бонды за наличные, авансовым платежом, что устраняет кредитный риск. Во-вторых, срок обращения этих бумаг может варьироваться, в зависимости от предпочтений приобретателей, вплоть до 10 лет, хотя более типичен период в 3–5 лет. В третьих, cat bonds выпускаются только под природные катаклизмы, научное моделирование зарождения, развития и проявлений которых исключает элемент азартной игры или пари (произойдет – не произойдет). И речь здесь идет преимущественно «о редких катаклизмах, причиняющих экстремально высокие убытки» (low frequency, high severity). К тому же обычный порядок выпуска cat bonds под несколько событий обеспечивает географическую диверсификацию рисков, а эти ценные бумаги обеспечены высококлассными активами.

Крупнейшие страховые и перестраховочные корпорации могут выступать в роли как эмитентов, так и приобретателей cat bonds. Но в их круг входят только компании с внушительными финансовыми показателями, длительной историей работы на страховом рынке, мощными подразделениями ИР, присутствием на глобальном рынке. Этим критериям соответствует, например, крупнейший международный перестраховщик Swiss Re, который в рамках программы секьюритизации катастрофических рисков “Vega Capital” провел в 2008г. эмиссию cat bonds на сумму в 150 млн. долл. по следующему набору катастроф: ураганы в североатлантическом регионе, бури и штормы в Европе, землетрясения в Калифорнии и Японии, а также тайфуны в последней. Бумаги, выпущенные Swiss

Re, защищали перестраховщика от финансовых последствий наступления целого ряда страховых случаев и опасных явлений (multi-event and multi-peril)³¹³. Обязательства Swiss Re перед держателями облигаций подкреплялись наиболее ликвидной частью ее страховых резервов, размещенной на счетах текущих операций в банках.

Swiss Re также секьюритизировала свой портфель договоров перестрахования жизни, передав фондовому рынку риск резкого повышения уровня смертности среди застрахованных. Специально созданная для этих целей отдельная структура – Swiss Re Capital Market Corporation – разместила среди институциональных инвесторов cat bonds страхования жизни. Полученные средства в последующем могут быть либо возвращены покупателям с процентами, либо направлены на выплату страховых сумм выгодоприобретателям по договорам страхования жизни при условии, что уровень смертности по всему портфелю превысит установленный предел для различных категорий страхователей (то есть на выполнение обязательств по договорам страхования). Состоялись также организованные Swiss Re выпуски катастрофических облигаций под риски террористических акций и даже птичьего гриппа, которые, как ожидалось, могли привести к огромным убыткам, превышающим резервы и фонды страховых организаций. Другой крупный оператор на этом рынке – Мюнхенское перестраховочное общество (Munich Re). Его ежегодные поступления от этих операций варьируют от 2,7 до 5,4 млрд. долл.

Привлекаемые с рынка благодаря продажам cat bonds или аналогичных бумаг средства помогают страховым корпорациям осуществлять финансовый маневр, сглаживать убыточность после особенно разрушительных событий. Но главным источником финансовых ресурсов для перестраховочных компаний все же остается перестраховочная премия, то есть страховая отрасль избегает опасной зависимости от результатов секьюритизации страховых рисков, которые, по подсчетам экспертов, не превышают 10% перестраховочных взносов.

Широкое распространение в 90-е годы прошлого века получили страховые программы типа unit-linked, которые относятся к накопительному страхованию жизни с выплатой инвестиционного дохода. Они также известны как переменные продукты (variable products), паевое, фондовое страхование или инвестиционное страхование жизни. Этот вид страхования предполагает свободное размещение средств страхователя (часто по его собственному выбору), возможность как высоких доходов, так и потерь и готовность страхователя рисковать. (В традиционных договорах накопительного страхования страховщик гарантирует страхователю определенную сумму к выплате). Модель unit-linked рассчитана на длительный период, в течение которого колебания фондового рынка обычно сглаживаются. Доходность по unit-linked колеблется в зависимости от результатов инвестирования и стоимости паев, к которым они привязаны, или от индекса ценных бумаг (фондовое страхование). Эти программы отличают гибкость и прозрачность, открытость данных о расходах страховой компании, объектах инвестирования, порядке расчета стоимости паев, котировках инвестиционных паев.

Популярности unit-linked способствовало то, что прибыль от вложений в акции обычно превышала доходность инструментов с фиксированной процентной ставкой (на 0,5–1%). В результате, на этот вид страхования в некоторых европейских странах приходится сегодня более 50% премий по страхованию жизни. Однако вкладчиком в unit-linked все же становится хорошо информированный «любитель

³¹³ Swiss Re 2008 Annual Report; Best's Insurance News, 01.07.2008.

риска», психологически готовый к убыткам и даже к потере части своих вложений. Ряд восточноевропейских стран, перешедших от страховой монополии к рынку, совершили настоящий рывок в накопительном страховании жизни именно благодаря unit-linked.

В России этот рынок не развит не в последнюю очередь из-за отсутствия законодательной и нормативной базы договоров unit-linked, как и налогового стимулирования страхования жизни в целом. Направления и пропорции инвестирования страховщиками средств страховых резервов по договорам страхования жизни строго регламентируются. По действующим нормативам, они вправе размещать в паевые фонды не более 10% резервов. Вместе с тем этот продукт обладает огромным потенциалом в формировании культуры накопления, трансформации сбережений населения в инвестиции, особенно в условиях, когда страна уже не может рассчитывать на гарантированные сверхдоходы от продажи нефти и другого сырья. Активизация такого крупного источника накопления капитала, как долгосрочные программы накопительного страхования, должна быть первостепенной целью экономической политики государства. В отсутствие развитой системы накопительного страхования жизни страховой рынок России не может быть полноценным³¹⁴.

К числу новых и весьма примечательных явлений в зарубежном страховании относится и утвердившаяся в последние 10–15 лет практика микрострахования. Последнее иногда упрощенно представляют как обычное страхование, но на небольшие суммы, или «страхование для малоимущих и малограмотных». В действительности часть целевой аудитории микрострахования представлена образованными и благополучными людьми, которые, как отмечалось в докладе Международной ассоциации страховых надзоров (МАСН), с «глубоко укоренившимся предубеждением относятся к страховым компаниям», не верят в справедливое возмещение при наступлении страхового случая³¹⁵. Это самодеятельное страхование по упрощенной схеме и ограниченному перечню рисков, часто – на минимальные суммы; предполагает быстрое урегулирование убытков, а также отсутствие в большинстве случаев государственного надзора.

Основная клиентура микрострахования – это домашние хозяйства, малый бизнес, сельская община, «работники неформальной экономики», «не вполне легализовавшиеся» иммигранты, лишенные доступа как к системам социального страхования, так и коммерческому страхованию из-за дороговизны последнего, а также те, кто ищет альтернативу дорогостоящим источникам финансирования. Продукты этого вида страхования обычно реализуются через уже сложившиеся каналы сбыта: общественные организации, общины, медучреждения, что снижает затраты на продвижение услуг. В ряде стран микрострахование является спутником микрофинансирования.

Как и общества взаимного страхования (ОВС), организации микрострахования не нацелены на получение прибыли. Однако эти две организационные формы не

³¹⁴ По масштабам рынка страхования жизни Россия не идет в сравнение не только с развитыми странами, но с государствами Восточной Европы. Подушевые расходы населения на этот вид страхования в России в 70-90 раз меньше, чем в Венгрии, Польше и Чехии, а доля страховой премии в ВВП ниже в 40-70 раз. (по данным SIGMA, исследовательского подразделения Swiss-Re и ФССН России). При этом значительная часть рынка страхования жизни приходится на корпоративные программы для работников энергетических, сырьевых и других корпораций.

³¹⁵ См. Issues in Regulation and Supervision of Microinsurance. Draft For Consultation International Association Of Insurance Supervisors. November 2006.

тождественны, поскольку используют разные каналы сбыта. Клиентская база микрострахования к тому же складывается, как отмечалось, из самых разных социальных групп, и для каждой из них актуален свой набор рисков и опасений. Состав участников ОВС отличается большей однородностью, они часто формируются по профессиональному признаку.

Организации микрострахования находят спонсоров среди крупнейших страховых корпораций, помощь которых может выражаться в предоставлении статистической информации, актуарных расчетов или в льготных условиях перестрахования. Им оказывают поддержку Всемирный банк и МОТ, признавая роль в развитии предпринимательства «снизу», вклад в стабилизацию социально-экономического положения.

Четко выраженная социальная ориентация, низкие премии по стандартному набору рисков делают микрострахование доступным для широких масс страхователей, включая проживающих в зонах с высокими рисками природных катаклизмов. Эта модель успешно развивается в Бангладеш, Индии, КНР, Иордании, Восточной Африке, других странах и регионах, и в ряде высокоразвитых государств. Микрострахование – это альтернатива не только коммерческому страхованию, но и ростовщичеству, широко распространенному в странах Южной Азии.

Наличие в России социального страхования и относительно развитой системы ОМС, казалось бы, снижают потребность в микростраховании. Но оно может быть востребовано населением с низким уровнем жизни, в ряде удаленных районов, в сельской местности.³¹⁶ И другое соображение: если получают распространение схемы микрофинансирования, то должно найтись место и для микрострахования.

14.2. Страховой бизнес в контексте глобализации

Под влиянием мирохозяйственных тенденций идет активный процесс глобализации страхового бизнеса, сближения и интеграции национальных рынков. Во многих крупнейших страховых компаний уже утрачены национальная принадлежность акционерного капитала, состав топ-менеджмента и персонала. Акции страховщиков котируются на международных биржах; регулирование страховых случаев и сопровождение договоров страхования ориентируются на мировые стандарты; национальные нормы регулирования гармонизируются с международными, а стандарты и принципы МАСН (Международная ассоциация страхового надзора), директивы ЕС в возрастающей степени определяют правила поведения на национальных страховых рынках.

Глобализация страхового бизнеса проявляется в территориальном, технологическом и функциональном аспектах, различных формах и механизмах. Наглядный пример: башни Всемирного торгового центра в Нью-Йорке, взорванные террористами 09.11.2001, были застрахованы и перестрахованы в более чем 30 международных компаниях, между которыми и распределился застрахованный ущерб в 50 млрд. долл. И в других случаях возмещение застрахованного ущерба от катастроф, природных или техногенных, через механизмы страхования, перестрахования и ретроцессии раскладывается на десятки страховых и

³¹⁶ Подробнее эта тема освещается в статьях автора: Микрострахование: между государством и рынком. «Человек и труд». 2004. № 5; Микрострахование – дополнительный ярус защиты. «Методический журнал. Организация продаж страховых продуктов», 2005. № 2.

перестраховочных организаций, зарегистрированных и получивших лицензии в различных государствах.

Носителями глобализма выступают прежде всего наиболее мощные страховые компании, давно перешагнувшие межгосударственные границы. Они обслуживают потребности крупнейших ТНК, обеспечивая им страховое сопровождение в различных регионах и странах, предоставляя привычный комплекс услуг нужного профиля и качества, выходящих далеко за пределы традиционного страхования экспортных кредитов. Отвечая на вызовы современности, корпорация Munich Re, будучи классическим глобальным оператором, в 2007г. создала самостоятельную компанию для работы с рисками, с которыми в последние годы регулярно сталкиваются сами транснациональные и глобальные корпорации. Эти риски – off-strategy risks – не могут быть учтены в стратегическом планировании, поскольку неожиданные события в той или иной стране влекут за собой срыв поставок, невыполнение контрактных работ, что наносит ущерб корпорации–страхователю в другом государстве.

Страховщики обслуживают традиционных клиентов в других странах посредством трансграничной торговли и прямого коммерческого присутствия. Но могут обходиться и без последнего. К примеру, работающие в России японские компании страхуют свои российские риски (скажем, производственные мощности или сбытовые структуры, созданные при участии японского капитала), в японских страховых организациях, используя механизм фронтирования. В этом случае страховка оформляется на российского страховщика, тогда как реальный риск, как и значительная часть оплаченной страхователем премии, передаются в японскую страховую организацию, чья финансовая емкость и продуктовая линейка позволяют предоставлять надежную страховую защиту и заключать договора на реальную страховую сумму. Но это только одно из проявлений интернационализации страхового бизнеса и трансграничного характера страховых операций, причем достаточно спорное.

Жесткая конкуренция на внутренних рынках развитых государств, ведущая к снижению тарифов и доходности страховых операций, высокая насыщенность услугами, особенно в сегменте страхования имущества и ответственности, а также жесткое регулирование буквально выталкивают некоторых страховщиков на международные рынки. На традиционных рынках с развитой системой страхования возможности для роста бизнеса ограничены, да и укрупнение его размеров уже не является безоговорочным рецептом успеха в свете уроков финансового кризиса, показавшего высокую уязвимость гигантов банковского и страхового мира. Другая ситуация в развивающихся странах, где невелики доли страховых премий в ВВП, степень консолидации активов, а действующие фирмы вполне доступны по цене. Указанные факторы мотивируют не только глобальных игроков, но и страховщиков не из высшей лиги приобретать местные компании в расчете на благоприятные перспективы роста. Так, австрийская страховая компания Wiener Stadtische стала собственником сразу трех страховщиков в Украине; постоянное присутствие обеспечили себе на украинском рынке порядка 10 российских компаний; собственный страховой проект реализует здесь ведущий казахстанский банк Турам Алем. Выйти на новые рынки сравнительно несложно, но в дальнейшем требуются немалые усилия и крупные вложения в развитие не только приобретенной компании, но и всего страхового рынка, в формирование культуры страхования, платежеспособного спроса и т.д.

Ведущие страховые корпорации обычно не ставят перед собой цель повсеместного присутствия: освоение новых территорий связано с большим

затратами и не всегда гарантирует успех. В кризисной ситуации целый ряд международных страховых корпораций сворачивает зарубежные проекты, распродает даже профильные активы, ликвидирует «дочек» на территории десятков стран. В этом процессе можно увидеть признаки деглобализации, но пока нет оснований утверждать, что общее движение идет только в указанном направлении. Так, кризис «уронил» вдвое или втрое стоимость триллионных активов AIG (American International Group), недавнего глобального страховщика № 1, но за активы, выставленные на продажу, ему удалось выручить немалые средства, которые были направлены на сокращение задолженности перед правительством США в размере 150 млрд. долл. Так, ранее принадлежавший AIG американский страховщик технических и инженерных рисков Hartford Steam Boiler перешел под контроль Munich Re. AIG также нашла покупателя и для другого актива - немецкого общества морского страхования и перестрахования Darag (Deutsche Versicherungs Rueck AG). В 35,5 млрд. долл. был оценен азиатский бизнес AIG по страхованию жизни, перешедший под контроль британского страховщика жизни Prudential. Еще одну компанию, Alico (операции по страхованию жизни в странах Восточной Европы и России) AIG уступила главному сопернику на американском рынке Metlife за 15, 5 млрд. долл. В то же время AIG General Insurance Company China, получившая лицензию в Китае в начале 2009г., расширяет масштаб перестраховочных операций в этой стране.

Но в целом бренд AIG уже не является синонимом успеха и надежности. В России «АИГ страховая и перестраховочная компания», занятая в сфере имущественного страхования, обновила бренд и переименована в компанию Chartis. В то же время российская дочка Alico, продолжая работать на этом рынке, приобрела в лице Metlife авторитетного акционера, хорошо известного в страховом мире.

Резонансным стал уход из России в кризисный период двух страховых компаний – глобальных операторов. Осенью 2009г. объявили о прекращении работы и закрытии своих российских дочек европейский банковско-страховой холдинг Fortis и международная финансовая корпорация ING Group. В обоих случаях решение было продиктовано трудным финансовым положением материнских структур и невозможностью в короткие сроки нарастить объемы продаж даже при крупных инвестициях ввиду низкого текущего и перспективного спроса на продукты страхования жизни. Обеим корпорациям фактически пришлось списать в убыток средства, уже вложенные в развитие бизнеса в России. Как отмечал один из топ-менеджеров страхового общества с иностранными инвестициями, «не всем компаниям, успешным на зарубежных рынках, удалось построить в России адекватные бизнес-модели». При этом Fortis и ING ушли с рынка цивилизованным образом, выполнив все обязательства перед клиентами и передав портфель договоров другим компаниям с иностранным участием. Примечательно, что некоторые российские страховщики восприняли уход своих конкурентов не с облегчением, а как индикатор отсутствия перспектив у российского рынка страхования жизни: ушли партнеры по бизнесу, который нужно поднимать и развивать.

Глобализация в страховой области проявляется и в других формах. Международными или глобальными являются: 1) наиболее авторитетные рейтинговые агентства, оценивающие финансовое положение страховых компаний; 2) аудиторские, юридические, консалтинговые и другие фирмы, обслуживающие страховой бизнес; 3) брокеры, которые предоставляют услуги как поставщикам, так и потребителям страховых услуг, причем далеко не только при их продаже. Следует

заметить, что некоторые брокеры, будучи по статусу только финансовыми посредниками, по масштабу операций и численности персонала сопоставимы с самыми мощными страховыми структурами. Акции этих брокерских фирм котируются на биржах, а рыночная стоимость достигает миллиардов долларов. Доход лидеров этого рынка Marsh & McLennan Cos. Inc, Aon Corp, Willis Group Holdings Ltd за предоставление брокерских, консультационных и смежных услуг составил в 2007г. соответственно, 11,3; 7,1 и 2,5 млрд.долл.³¹⁷. Причем процесс концентрации среди брокеров усиливается: в 2008г. в состав Aon вошел международный страховой брокер Benfield. Прибыли, полученные крупными страховыми брокерами в предкризисные годы, позволили им создать подушку финансовой безопасности на будущее.

Ведущие брокерские фирмы наряду с размещением риска на страховом рынке в возрастающих масштабах выполняют аналитические функции и задачи по моделированию стихийных бедствий и катастроф, разработке сложных программ страхования. Компания Benfield, открывшая постоянный офис в Китае, разработала 5 программ страхования и перестрахования катастроф в этой стране анализирует и берет на себя связанные с ними финансовые риски, изучает влияние различных факторов на финансовую устойчивость страховых организаций, отчасти вступая в конкуренцию с рейтинговыми агентствами.

Разработки и рекомендации брокеров поддерживают страховой рынок в трудные времена, когда на нем образуются лакуны неудовлетворенного спроса. Так, после 11.09.2001г. резко упала активность бизнеса по страхованию ответственности работодателей и от несчастных случаев. Оживить рынок удалось брокерской компании Guy Carpenter, привлечшей новых участников на этот сегмент рынка и предложившей ряд востребованных программ страхования.

Наконец, самое прямое отношение к глобализации имеет развитие аутсорсинга и офшоринга страховых услуг. В сентябре 2002г. британская Prudential перевела колл-центр в офшор в Мумбаи, сократив 850 рабочих мест в Англии. Его перемещение в Индию, где уже работали дочерние структуры этой компании, хотя и стоило 20 млн. ф. ст. и заняло два года, позволило, начиная с 2006г., экономить на зарплате 16 млн. ф. ст. в год. за счет более низкой оплаты труда индийских телефонисток. На офшоринг передаются и такие сложные операции, как моделирование риска и инвестиционный анализ.

Процесс глобализации не означает одностороннего движения иностранных операторов из развитых экономик в сторону развивающихся. Активизируется обратное движение. Инвесторы из Китая, других стран приобретают доли в активах и пакеты акций зарубежных страховых организаций. На рынки стран ближнего зарубежья в докризисные годы выходили и российские страховые компании. Кроме того, они принимают на страхование в возрастающих объемах риски из-за рубежа, и экспорт страховых услуг из России уже приближается к 3 млрд. рублей в год. Мотивы и цели экспансии российских страховщиков сводятся к следующим: расширение объема операций и клиентской базы, получение эффекта от масштаба, увеличение прибыли, географическая диверсификация, а также сопровождение корпоративных клиентов.

Резко возросшая в последние десятилетия мобильность населения потребовала новых подходов в практике трансграничного страхования. Европейский комитет по страхованию (CEA) выделил следующие целевые группы страхователей, наиболее заинтересованных в этих операциях:

³¹⁷ Business Insurance, 21.07.2008.

- ◆ иностранцы (expatriates), которые и в другом государстве сохранили верность прежней страховой компании;
- ◆ жители приграничных зон;
- ◆ состоятельные клиенты, стремящиеся максимизировать инвестиционный доход по полисам страхования жизни и с этой целью изучающие соответствующие предложения, поступающие от операторов в разных странах. Ранее эта же категория страхователей ценила трансграничное страхование как возможность ухода или минимизации налогов, но вследствие ужесточения контроля и мер на национальном и местном уровне этот канал в значительной степени перекрыт.

Данной тенденции противостоит, однако, серьезный психологический фактор: страхование относится к самым «неосязаемым» видам услуг, и страхователь чувствует большую уверенность при физическом присутствии страховщика, наличии офиса страховой компании, особенно в критический момент страховой выплаты. Не менее важно и обеспечение послепродажного сервиса, сопровождение договоров страхования.

Оценивая ситуацию в объединенной Европе, эксперты приходят к выводу, что, несмотря на демонтаж многих барьеров, трансграничные страховые услуги на рынках ЕС занимают только определенные ниши. Но эти операции имеют крупный потенциал роста при активном использовании таких инструментов, как финансовое посредничество, дистанционный маркетинг, электронная торговля.

Развитие финансовых рынков, тесное переплетение банковского и страхового сегментов, операций на фондовом рынке, пенсионного страхования, появление финансовых универсамов повлекли за собой глубокие изменения в режиме регулирования рассматриваемых услуг. На национальном уровне появился такой институт, как мегарегуляторы финансовых рынков – структуры интегрированного надзора за их деятельностью. Единые регуляторы действуют, к примеру, в Великобритании, Германии, Казахстане, Украине, Польше, ряде других стран. Государственная система регламентации и надзора весомо дополняется саморегулированием со стороны профессиональных объединений страховщиков. Во взаимодействии этих институтов – одна из причин сравнительно редких случаев банкротства страховых организаций в условиях финансового кризиса.

Рост масштабов и структурное усложнение глобального страхового рынка требуют непрерывной корректировки режима его регулирования и надзора. Необходимость его более серьезной перенастройки диктует современный кризис, поскольку меняются соотношение основных сегментов и другие параметры рынка финансовых услуг. Новые черты приобретает и процесс конвергенции в финансовой сфере: сокращение операций и клиентской базы, которые создавались для страховщиков кредитными организациями, приводит как к ослаблению как связей между ними, так и зависимости страховой деятельности от банковской. Задачей первостепенной важности становится создание эффективной системы регулирования и контроля за деятельностью, в частности за состоянием платежеспособности международных конгломератов – банковско-страховых групп.

14.3. Финансовый кризис и сфера страхования

Современный финансовый кризис затронул страховую систему в меньшей степени, чем другие финансовые институты. Ее большая циклическая устойчивость в сравнении с банковским сектором объясняется рядом технико-организационных особенностей. Если даже единичные дефолты крупных банков вызывают, как показала ситуация с Lehman Brothers, опасную цепную реакцию, каскад неплатежей, то в страховой сфере осложнения в той или иной компании, как правило, не затрагивают сколько-нибудь существенно других участников рынка. Имеет значение технология и финансовая механика страхового бизнеса: страховщик вначале получает оплату, а услугу предоставляет в более поздние сроки. Кроме того, каждая страховая компания, в том числе входящая в состав международных групп, отчитываясь перед местным надзором или регулятором, обязана самостоятельно поддерживать платежеспособность и финансовую независимость, действовать автономно от материнских структур, которые могут оказаться перед угрозой дефолта. Положительную роль сыграло и значительное наращивание страховщиками резервов и сокращение рискованной нагрузки страховых портфелей (*de-risking portfolios*) после краха фондового рынка в 2003 г. Эксперты указывают и на безответственное поведение банкиров, пренебрежительное отношение к риск-менеджменту, тогда как в страховой отрасли при формировании резервных фондов с недавних пор учитываются даже риски, вероятность реализации которых составляет одну двухсотую³¹⁸.

Кризис тем не менее поставил перед страховой отраслью, регуляторами и сотрудниками надзора, страхователями, консультантами и аналитиками задачи, соразмерные масштабам бизнеса. По некоторым оценкам, на конец 2008г, на долю страховщиков пришлось 11–17% общего ущерба, причиненного мировой экономике финансовыми катаклизмами.³¹⁹ Падение фондовых индексов привело повсеместно к снижению инвестиционных доходов и ухудшению финансового положения страховщиков, снижению стоимости ценных бумаг, обеспечивавших покрытие собственных средств и резервного капитала (*surplus capital*). Если бы не срочная помощь со стороны государства, то обрушение (так, впрочем, и не состоявшееся) крупнейших международных страховых корпораций AIG и Fortis могло бы серьезно подорвать доверие не только к другим страховщикам, но и ко всей финансовой сфере, хотя, повторимся, угроза цепной реакции и падения рынка страхования, как домино, отсутствовала. Следует, однако, иметь в виду, что проблемы у двух названных компаний возникли, строго говоря, вне страховой сферы: из-за пертурбаций на рынке ипотечных кредитов и ипотечных облигаций, занимавших большое место в их инвестиционном портфеле, и в результате операций на рынке кредитных дефолтов, чисто спекулятивных по самой своей природе.

Независимо от капитализации страховых обществ, качества управления и профессионализма персонала в ходе кризиса сокращаются расходы компаний и граждан на страхование и, следовательно, поступления страховщиков. На зарубежных рынках эти потери лишь отчасти компенсируются за счет роста локального спроса, например, на качественные услуги по перестрахованию, на страхование ответственности директоров за возможные ошибки, страхование судебных расходов, на финансовую защиту платежеспособности и трудоспособности заемщика. По большинству видов рынок серьезно проседает. В Англии на рубеже 2008–2009 гг. вообще на грани закрытия оказалось страхование от риска невозврата кредита, которым пользовались крупные торговые сети и их

³¹⁸ Финансовый кризис в мире: уроки и последствия для страхового бизнеса, регуляторов и страхователей. Финансы, № 3, 2009.

³¹⁹ Lloyd's List, 18 December. 2008.

поставщики, поскольку падение потребительского спроса ударило по тем, и другим, повысив риски страховщиков до неприемлемого уровня.

Однако не меньшая угроза финансовой устойчивости страховых компаний исходила от фондового рынка, и она была пропорциональна доле акций в инвестиционных портфелях страховых компаний. Для страховых организаций, занимающихся рисковым страхованием, безопасной, по расчетам экспертов Standard&Poor's, могла бы быть доля акций в 10–15% от показателя капитализации. В этом случае страховщик выдерживает падение фондового индекса на 40%, которое и было зафиксировано в Европе. Компании, занимающиеся страхованием жизни, размещают в акциях большую часть своих активов, тем не менее, они могут легче переживать спады на фондовом рынке, поскольку полисы по этому виду страхования рассчитаны на длительный период – 15–20 и более лет, а он может вместить и кризис и период восстановления, а затем и продолжительный рост. Однако здесь есть другая опасность – досрочное расторжение договора страхователями, даже с ущербом для себя.

Работа в обстановке высокой неопределенности требует от надзорных и контрольных органов непрерывного мониторинга ситуации, анализа текущей информации и отчетности по компаниям на любую дату, своевременного выявления у них проблем с платежеспособностью и выполнением обязательств перед страхователями, чтобы предупредить банкротства страховщиков и организовать передачу страховых портфелей от слабых участников рынка к более сильным и финансово устойчивым.

Следует отметить оперативность действий регуляторов в кризисной ситуации. Договоренность о выкупе контрольного пакета акций AIG и предоставлении компании срочной помощи была достигнута Казначейством США, Федеральным Резервом и регулятором страхового рынка штата Нью-Йорк с владельцами корпорации буквально за несколько дней, хотя речь шла о гигантских даже для американской экономики суммах. В Великобритании в целях выигрыша времени новые нормативы вводились правительством без традиционных консультаций с Ассоциацией британских страховщиков (ABI), которая занимала активную и конструктивную, но вместе с тем и достаточно критическую позицию в отношении антикризисных мер правительства. Руководство ABI рекомендовало регуляторам «повышать эффективность надзора, своевременно выявлять реальные проблемы у конкретных страховых организаций, а не акцентировать внимание на презентации отдельных видов страхования или страховых продуктов, выдвижении общеотраслевых инициатив».

Современный кризис высветил во всех странах значение и роль резервирования, адекватного рискам, в предупреждении кризисов и смягчении их последствий. Но создание дополнительных резервов под будущие обязательства – идея мало популярная среди страховщиков, поскольку означает снижение отдачи на капитал.

Залогом и предпосылкой сохранения устойчивого и финансово здорового страхового бизнеса является правильно и своевременно выстроенная система риск-менеджмента, понятия, мало известного 20 или 30 лет назад. В материалах Европейского комитета по страхованию (CEA) отмечалось, что даже в страховых компаниях с высокой культурой корпоративного управления и с подразделениями по риск-менеджменту порою игнорируют предостережения и рекомендации со стороны менеджеров этого профиля³²⁰. Один из конкретных уроков кризиса заключается в

³²⁰ Comitee Europeen Assurance (CEA). Eight Key Messages on the Financial Turmoil. 2008 November.

том, они должны иметь доступ к топ-менеджерам, принимающим ключевые решения, или непосредственно входить в состав совета директоров. СЕА также призывало страховщиков ограничивать «аппетит к риску», определять разумный уровень «рискотерпимости» и устанавливать внутрикорпоративные лимиты на риски.

Мировой кизис не миновал сферу страхования России. Глубина его воздействия определяется уровнем ее развития и степенью вовлеченности в экономику. Как известно, страховая отрасль создавалась в России заново, поскольку если страхование и существовало в советский период в виде госстраха, то конкурентного рынка и выбора услуг не существовало. Советское государство отвечало буквально за все, собирало все доходы и несло все риски и расходы. При этом не практиковалось перестрахование – вторичное размещение риска или страхование риска неплатежеспособности, выплат самих страховщиков. В постсоветский период российский страховой рынок прошел большой путь, но еще не достиг стадии зрелости, не сложился окончательно. Тем не менее он уже интегрирован в международный рынок страхования и испытывает на себе действие тех же рыночных сил и тенденций, что и гораздо более мощные зарубежные страховщики.

В отличие от дефолта 1998г., который российский страховой бизнес пережил относительно спокойно, кризис 2008–2009 гг. затронул его намного сильнее, поскольку за минувшее десятилетие выросли его масштабы, укрепились связи с другими отраслями. Ранее многие страховые организации проводили, как известно, только разовые операции по оптимизации налогообложения, не принимая на себя реальных рисков. Кризис нанес удар по страховым организациям, инвестировавшим значительные средства в строительные проекты и недвижимость, стоимость которых упала либо объекты трансформировались в низколиквидные активы. Избежать худшего удалось тем компаниям, которые выполняли нормативы и правила диверсификации активов.

Серьезный урон рынку нанесло сокращение банковского страхования, которое в предшествующие годы было для ряда страховщиков серьезным источником расширения бизнеса и поставщиком клиентов. Выдача банковского, в том числе ипотечного, кредита предполагала страхование заемщиками автомобиля, квартиры или других товаров как предмета залога, а также жизни и трудоспособности на условиях, предлагавшихся банком. С конца 2008г. обильный ранее поток страховых платежей сначала замедлился, затем стал резко сокращаться: банки свернули или урезали программы кредитования, ужесточали его условия. Аналогичные тенденции наблюдались и в страховании лизинговых операций.

Некоторых российских страховщиков подвел не кризис, а агрессивная тарифная политика, проводившаяся как для быстрого «выхода в ликвидность», так и для повышения рыночной доли. Чрезмерное и экономически не обоснованное снижение цен, а иногда и их демпинг делали невозможным формирование достаточных резервов, подрывая платежеспособность страховой организации. Однако некоторые компании, оказавшиеся в сложной ситуации из-за сокращения притока входящей премии, избрали именно такой авральный путь, чтобы искусственно стимулировать продажи и как-то перебиться в период спада экономической активности. В 2009г. были отозваны лицензии примерно у 100 страховых компаний. Большую их часть объединяла не только высокая, но преобладающая доля автогражданки в их страховом портфеле, завышенные комиссионные агентам и брокерам. Настоящую бомбу под функционирование рынка заложили некоторые брокеры и посредники, которые не вернули страховщикам крупные суммы, собранные от продажи полисов ОСАГО. Миникризис

неплатежей на этом рынке удалось купировать за счет компенсационных фондов профессионального объединения страховщиков.

Однако, и в этой сложной ситуации большинству компаний удалось не только выжить, но и укрепить свои позиции. Ряд страховщиков при сокращении абсолютных объемов увеличили долю рынка не только благодаря уходу с него других операторов, но и за счет гибкой тарифной политики, предоставления рассрочек страхователям. Нестабильность и волатильность рынков заставила их участников скорректировать планы по слияниям, поглощениям и другим операциям. В период кризиса состоялся ряд значимых сделок, например увеличилось присутствие на российском рынке голландской страховой группы Eureko, французской компании SCOR, германского концерна Allianz и т.д. В то же время некоторые проекты были отложены или заморожены на неопределенный срок.

Следует отметить возросшую в период кризиса интенсивность деятельности Федеральной службы страхового надзор (ФССН), особенно в области превентивного контроля; были проведены экстренные «замеры рынка», внеочередные проверки деятельности страховых организаций. Осенью 2008г. было проведено выборочное обследование финансового состояния 160 крупнейших компаний, на которые приходилось свыше 50% всех активов, выявлены компании с опасно высокой долей (более 20%) акций в инвестпортфеле. В результате действия разнонаправленных факторов отзыв лицензий и уход страховщиков из бизнеса не приобрели обвальный или массовый характер. Сокращалось число преимущественно небольших или, в ряде случаев, средних по размеру компаний. Редким явлением были банкротства страховщиков, не в последнюю очередь, однако, ввиду непрописанности в законе особенностей этой процедуры для страховой организации.

Таким образом, в России, как и в зарубежных странах, кризис сопровождается переделом страховых рынков, сменой собственников и топ-менеджеров, перераспределением корпоративных страхователей между организациями. Кризис и посткризисная адаптация выступают в роли санаторов и «чистильщиков» рынка, драйверов перемен, готовящих площадку для дальнейшего – более здорового и сбалансированного, как хочется надеяться, роста и развития страхового бизнеса.

Глава 15. РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

Современная розничная торговля – продукт длительной эволюции, в ходе которой последние 30–40 лет выделяются особенно глубокими и многосторонними преобразованиями в технологическом базисе, динамических, структурных и других характеристиках отрасли. Среди важнейших изменений – достижение высокой степени консолидации активов, в прошлом структурно крайне распыленных. По масштабам концентрации капитала торговые компании ныне не уступают фирмам других отраслей потребительского сектора, где этот процесс начался задолго до распространения на розницу. Достигнутая экономическая мощь позволяет отрасли оказывать сильное воздействие на развитие социально-экономической системы в целом. Это воздействие, проявляется двояко: с одной стороны, оно выражается в оптимизации цепочек создания стоимости в потребительском секторе, повышая их экономическую эффективность, с другой стороны, оптимизация в некоторых звеньях этой цепочки может привести к значительному повышению рисков ухудшения качества социально-экономического развития. Характер и степень воздействия рассматриваемой отрасли на экономику обусловлен сложившейся в ней бизнес-моделью, отличающейся по ряду параметров от бизнес-моделей, применяемых в других отраслях хозяйства, а также специфической ролью торговли в движении продукта потребительских секторов к конечному потребителю. Эта проблематика и является предметом анализа в данной главе.

15.1. Особенности бизнес-модели в современной торговле

В настоящее время розничная торговля отличается высокой степенью консолидации. Обороты ведущих компаний отрасли достигают нескольких десятков миллиардов долларов, а объемы продаж крупнейшей из них – американской Wal-Mart – превысили 300 млрд. (см. табл. 15.1.). Последняя не один год занимала в известном списке крупнейших компаний мира Fortune-500 первую строчку. В комментариях к рейтингу за 2008г. авторитетный журнал Fortune отмечает: «Численность персонала Wal-Mart (2 млн. чел.) превышает численность американской армии (1,4 млн.)».³²¹ По данным исследовательской компании ACNielsen, число постоянных покупателей в магазинах этой фирмы достигает в течение ряда лет в среднем 200 млн. человек.³²² Мебельные магазины шведской компании IKEA в день посещают 1, 6 млн. человек.³²³ Более 63% жителей Великобритании согласно данным исследовательской компании Taylor Nelson Sofres, совершают покупки в лидирующей на британском рынке сети Tesco хотя бы раз в месяц.³²⁴ В сети дискаунтеров Aldi регулярно делают покупки 75% домохозяйств Германии.³²⁵ Счет числа магазинов многих крупных розничных сетей идет на тысячи. Гранды розницы давно стали транснациональными. Среди компаний розничной торговли, входящих в десятку лидеров отрасли, есть такие, магазины которых расположены более, чем в 30-ти странах мира. Например, по

³²¹ Fortune, 2008. July. 21.

³²² <http://www.walmartstores.com>

³²³ <http://www.ikea.com>

³²⁴ Джуди Бивен. Войны супермаркетов. М. Эксмо. 2008. С.253.

³²⁵ РБК Daily. 18.03. 2008.

данным за первую половину 2008г. 54% оборота французской розничной сети Carrefour дают магазины за пределами Франции.³²⁶

Таблица 15.1. Размер розничных сетей и компаний- производителей (объем продаж в 2007г.)

Розничная торговля		Производители	
Компания			Компания
(страна)	млрд. долл.		(страна)
Wal-Mart (США)	378,8	89,6	Nestle (Швейцария)
Carrefour (Франция)	115,6	76,5	Procter&Gamble (США)
Tesco (Великобритания)	94,7	61,1	Johnson&Johnson (США)
Metro Group (Германия)	90,3	55,0	Unilever (Великобритания/Нидерланды)
Home Depot (США)	84,7	49,7	Coca Cola (США)
Kroger (США)	70,2	39,5	Pepsi Cola (США)
Costco (США)	64,4	37,2	Kraft Foods (США)
Target (США)	63,4	20,1	Groupe Danone (Франция)
Royal Ahold (Германия)	50,7	19,7	InBev (Бельгия)
Sears (США)	50,7	17,2	Heineken (Нидерланды)

Источник: Fortune, July 21, 2008.

В целом сетевые магазины современных форматов в странах, где они работают длительное время, занимают до 80% рынка розничной торговли. Причем, их выручка обычно распределяется между 5–8 крупными сетями. Лидеры рынка единолично могут занимать львиную долю на национальном рынке или в определенных отраслевых сегментах. Компания Carrefour занимает, например, 30% рынка розницы во Франции, а Tesco – 30% британского рынка в секторе бакалеи.³²⁷

Консолидация отрасли стала результатом реализации бизнес-модели, которую приняли в середине прошлого века сетевые торговцы. Была сделана ставка на массового потребителя и быструю оборачиваемость товаров, о чем, например, свидетельствует коммерческий девиз французской сети гипермаркетов Auchan: «Продавать как можно больше качественных товаров по самым низким ценам самому большому числу покупателей». Сама идея о возможности зарабатывать на увеличении оборотов за счет снижения цен не нова и сегодня очевидна, но ее реализация в середине прошлого века привела к революционным изменениям в подходе к организации торговли. «Мы постигли на собственном опыте очень простую истину, которая изменила всю американскую

³²⁶ <http://www.carrefour.com>

³²⁷ Джуди Бивен. Op. cit .

систему торговли, – вспоминает Сэм Уолтон, основатель сети Wal-Mart. – Скажем, я покупал какой-то товар по 80 центов за штуку и обнаруживал, что если продам его по 1 доллару, то смогу продать в три раза больше, чем, назначив цену в 1,20 доллара. Да, на одной штуке я зарабатывал лишь половину своей прибыли, но так как продавал этого товара втрое больше, то валовая прибыль была на много выше».³²⁸

В результате этого открытия кардинально поменялись принципы формирования наценки в торговле. Вот как об этом рассказывает представитель семьи Ж. Мюлье, владельцев сети Auchan, чьи интересы до момента вхождения в розничный бизнес концентрировались в промышленной сфере: «Наш подход был подходом производителей, приложенным к сфере торговли. Мы знали, что малейший прогресс в процессе производства способен уменьшить себестоимость. Что же касается коммерсантов, то они чаще всего думали лишь о возможной разнице между ценой покупки и продажи. Мы пришли в розничный сектор с противоположной установкой, считая, что разница между этими двумя ценами должна быть минимальной, чтобы покупатели вновь захотели вернуться в магазин. Иначе говоря, мы старались организовать дело так, чтобы снизить маржу для наших покупателей».³²⁹

Следствием такого подхода стало изменение экономического смысла торговой наценки, как и роли торговли в цепочке «производитель-потребитель». Изначально роль торговли состояла исключительно в предоставлении услуг потребителям, а именно в доведении до них товаров в удобном месте и в удобном виде в условиях скромной насыщенности потребительских рынков. Наценка в этом случае была платой со стороны потребителя за предоставленные услуги, а также за риск коммерсанта, связанный с возможной нереализацией товара. По мере превращения рынков потребительских товаров в массовые и высококонкурентные, где постоянно появлялись новые продукты примерно одинаковой потребительской ценности, риски нереализации многократно возросли. И розничной торговле понадобились, как уже отмечалось выше, иные компетенции – умение обеспечивать высокую оборачиваемость на полках. В эти умения входят, например, такие как: оптимальное размещение товаров внутри магазина, маршрутизация потоков покупателей с тем, чтобы обеспечить наибольшую вероятность спонтанных покупок (общеизвестно, что наиболее ходовые товары, например, молоко, располагаются в глубине торговых залов с тем, чтобы покупатель прошел через несколько торговых рядов), оптимальная комплектация ассортимента ради того, чтобы одни позиции на полке поддерживали сбыт других позиций (элементарный пример: пиво – соленые сухарики и рыбные снеки) и т.д.

Развивая эти компетенции, розница передала некоторые ранее исполняемые ею функции производителям (например, расфасовку и упаковку товаров), сосредоточившись на развитии торговых и логистических технологий. В итоге произошло определенное перепозиционирование: многие из вновь приобретенных умений оказались более полезными производителям, чем покупателям, что заставило торговцев осознать, что они оказывают определенные услуги и производственному сектору. Отсюда возникли различные формы взимания платы с производителей за обеспечение высокой скорости оборота (плата за вхождение в сеть, плата за полку, плата за маркетинговые услуги и др.). Кроме того, система таких платежей частично перекладывает плату за риск

³²⁸ Сэм Уолтон. Сделано в Америке. М., Альпина Бизнес Букс, 2005. С.37

³²⁹ Бертран Гобен. Кто создал Auchan, Atac, Leroy Merlin? М., Альпина Бизнес Букс. 2008. С.188.

нереализации на плечи товаропроизводителей. Такая практика вызывает определенное неприятие в обществе и постоянно подвергается критике с позиций простого обывателя, но с экономической точки зрения она вполне обоснована.

В использовании «производственного» подхода крупнейшие сети преуспели в значительно большей степени, чем даже лидирующие производители потребительских товаров. Здесь следует подчеркнуть, что прямой выход на конечного потребителя и ориентация на его запросы ставит перед розничными сетями очень жесткие ограничения. Об этом свидетельствуют данные о сравнительной рентабельности крупнейших игроков рынка ритейла и производителей FMCG (см. табл. 15.2.).

Таблица 15.2. Рентабельность крупнейших розничных сетей и крупнейших производителей потребительских товаров (%)

Розничная торговля		Производители	
Компания	Рентабельность	Рентабельность	Компания
Wal-Mart	3,4	9,8	Nestle
Carrefour	2,7	13,5	Procter&Gamble
Tesco	4,5	17,3	Johnson&Johnson
Metro	1,2	9,6	Unilever
Home Depot	5,2	13,5	Coca Cola
Kroger	1,7	14,4	Pepsi Cola
Costco	1,7	7,0	Kraft Foods
Target	4,4	28,4	Groupe Danone
Royal Ahold	7,9	15,2	Inbev
Sears Holding	1,6	3,4	Heineken Holding

Рассчитано по: Fortune, 2008. July 21.

Крупная розница играет на очевидной мотивационной установке массового потребителя – его стремлении сэкономить на покупках. По словам Ж. Мюлье, как только в Auchan применили одну и ту же наценку на виски и минеральную воду, «вечером мы увидели, как буржуа из Рубе и Туркуэна делают крюк, чтобы заехать после работы в Auchan и купить свой любимый Black&White»³³⁰. За неделю до открытия магазина IKEA в Канаде рядом с торговым центром вырос палаточный городок: люди приехали заранее, потому что первым двадцати посетителям были обещаны бесплатные диваны.³³¹ «В Великобритании в иное воскресенье IKEA посещают раза в два больше людей, чем церкви», - пишет в

³³⁰ Бертран Гобен. Op. cit, С. 182.

³³¹ Business Week, 2005. November. 14.

книге, посвященной феномену шведских торговцев мебелью, британская журналистка Элен Сьюзан.³³² Показательно, что в Европе представители населения в муниципальных комиссиях по размещению торговых предприятий, как правило, голосуют за появление магазинов крупных розничных сетей на территории этих муниципальных образований.³³³ Против выступают представители малого торгового бизнеса, справедливо полагая, что их магазинчики могут исчезнуть, как только рядом появятся магазины сетей-гигантов. Ту же позицию занимают и чиновники, призванные находить компромисс между интересами различных групп общества, а также не допускать, чтобы «большие коробки», как называют зачастую уродливые сооружения, где размещаются торговые площади «крупняка», портили европейские культурно-исторические пейзажи.

Бизнес-модель современной сетевой торговли, основанная на повышении скорости оборота товарной массы за счет снижения цен, приводит к экономии средств у покупателей, что в свою очередь способствует изменению к лучшему некоторых характеристик качества жизни массового потребителя. Сэм Уолтон, владелец мирового гиганта Wal-Mart, сформулировал его миссию следующим образом: «Мы экономим людям деньги, чтобы улучшить их жизнь». И эту установку нельзя назвать примитивным рекламным лозунгом. Сам предпочитающий жизнь в американской глубинке, Уолтон прекрасно знал стиль жизни американского среднего класса.³³⁴ И действительно, по данным исследования компании Global Insight, проведенного в 2007 г., средняя американская семья на покупках в Wal-Mart экономит 2500 долл. в год. Надо сказать, что компания и после ухода Уолтона сохраняет концептуальную ориентацию на повышение качества жизни людей. Так, в начале 2000-х гг. она объявила о развитии фармацевтического направления и о намерении использовать свои возможности по снижению конечной цены, чтобы обеспечить доступ по цене к наиболее эффективным лекарственным средствам как можно большему числу американцев. Основатель торговой сети IKEA Ингвард Кампрад видел миссию своего бизнеса в предоставлении массовому потребителю доступа к современному дизайну по приемлемым для него ценам. По его мнению, «сконструировать красивую и дорогую вещь – просто. Но конструирование красивых, недорогих и функциональных продуктов – это настоящий вызов».

Впрочем, приверженность массового потребителя современному ритейлу с его философией снижения цен нельзя до конца объяснить исключительно прагматическими соображениями. Принципы, на которых строится их деятельность, отвечают определенным жизненным ценностям некоторых категорий покупателей. Ч. Фишман в своей книге «Эффект Wal-Mart» замечает, что для многих клиентов Wal-Mart, которые могут позволить себе посещение более дорогих магазинов, поход в торговые центры компании, где комфортность покупки минимальна, отражает их мироощущение. Они на генетическом уровне помнят времена Великой Депрессии, а также с детства вошедшие в сознание слова, якобы произнесенные Бенджамином Франклином: «Сэкономленный цент

³³² Элен Льюис. Великая IKEA. Бренд для всех. М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2008. С. 12.

³³³ Эксперт. 2007.09. 24. Онлайн версия <http://www.expert.ru>

³³⁴ Вот, что вспоминает об открытии первого магазина Сэма Уолтона в 1950 г. его коллега Чарли Баум: «Сэм устроил крупную распродажу, и бочонки с товаром мы расставили по всему помещению, прямо на полу. Зашли старушки и наклонились над товаром. Я этого никогда не забуду. Сэм посмотрел, нахмурился и говорит: "Вот что нам с тобой надо сделать, Чарли: надо закупить как можно больше дамского белья". – Времена были трудные и то, что виднелось из-под платьев покупательниц, было весьма и весьма поношено». Сэм Уолтон, Op.cit, С. 45.

равен двум центам».³³⁵ Все это закладывает ценностную установку на ограничение расходов на покупку излишеств. Заметим, что основатели многих сетей сами разделяли эту протестантскую ценность и учитывали ее при разработке концепции бизнеса. Не удивительно поэтому, что например, Ингвард Кампрад, входящий в десятку богатейших людей в мире по рейтингу «Forbes», в самолетах бронирует места исключительно в салоне эконом-класса. Скромны, если не скупы в частной жизни и члены семейства Мюлье. В книге Бертрана Гобена приводится такой эпизод: «Каждое лето Жерар Мюлье, основатель Auchan, не боясь нарушить собственное спокойствие, сдает маленький домик у входа в парк своей резиденции в Бретани за несколько сотен евро. Однажды жильцы, пришедшие осмотреть дом, нос к носу столкнулись со стариком в каком-то старье и помятой шляпе и попросили его предупредить хозяина об их приходе. Но оказалось, что этого делать не нужно, поскольку перед ними был Мюлье собственной персоной».

Заметим, что соображение о выборе, основанном на определенных ценностях, формирующих культуру потребления, можно подкрепить доказательствами «от обратного». Например, японские покупатели не приняли концепцию Wal-Mart, где принцип снижения цен проводится очень жестко. Американский ритейлер купил одну из японских сетей в 2001г., но ее выручка за несколько лет снизилась, а в 2004г. она начала терпеть убытки. Дело в том, что в традиции японских покупателей низкая цена всегда ассоциируется с низким качеством товара: «Покупатели в Японии, по всей видимости, не так легко, как в США, мотивируются обвалом цен. Американцы убеждены, что Wal-Mart торгует теми же товарами, что и другие магазины, но на 15–20% дешевле. Японцы же становятся подозрительными, когда им предлагают джинсы за 10 долларов».³³⁶ Конфликт культур стал одной из причин неудачи Wal-Mart и в Германии. Продавцы в магазинах компании улыбались согласно американским инструкциям. Но сочетание улыбки продавца и низких цен заставляет немцев подозревать, что их пытаются надуть. Впрочем, весьма вероятно, что отношение к Wal-Mart в Японии и Германии со временем изменится. Окончилась провалом, и первая попытка проникновения на рынок США, предпринятая компанией IKEA лет 10 назад. Американцы предпочитали диваны больших размеров, чем предложенные шведами; даже стаканы показались им слишком маленькими и в качестве таковых они покупали предлагаемые компанией вазочки.

Нельзя недооценивать и обратную связь. Развитие сетевой торговли внесло значительные коррективы в культуру потребления, расширяя тем самым целевую аудиторию современной бизнес-модели ритейла. Существует множество свидетельств, что потребительские предпочтения в этой сфере стали более демократичными. «Нельзя не отметить, что сетевики Wal-Mart и Sam's Club сегодня активно предлагают ювелирные изделия, причем не только дешевые безделушки, но и самые дорогие часы, бриллианты и другие драгоценности. Ушло в прошлое время, когда человек, способный приобрести по-настоящему дорогое ювелирное украшение, просто не стал бы делать покупки в недорогом универмаге или оптово-розничном магазине. И это, по мнению экспертов, одна из самых значительных перемен в поведении потребителя за последнюю четверть века».³³⁷ Предпочтение магазинам типа Home Depot и IKEA отдают весьма состоятельные

³³⁵ Чарлз Фишман. Эффект Wal-Mart. Как на самом деле работает самая влиятельная компания в мире – и как она трансформирует американскую экономику. М., Вершина. 2007.

³³⁶ Business Week. 2005. February 28.

³³⁷ Пако Андерхилл. Место действия – торговый центр. М., Альпина Бизнес Букс, 2005.

люди потому, что на собственном опыте убедились, что здесь им не приходится переплачивать за имидж, как в магазинах, ориентированных на богатую целевую аудиторию. Способность крупного ритейла кардинальным образом менять жизненный стиль людей убедительно продемонстрировала компания IKEA и в Великобритании. Так, в исследовании «Великая IKEA», подробно освещается переворот, совершенный под ее влиянием во вкусах жителей старой доброй Англии, а, как известно, приверженность англичан традициям вошла в легенды. «IKEA с ее модернистскими шведскими представлениями о домашнем дизайне пыталась укорениться в Средней Англии, где две трети населения не любит современный декор», — пишет его автор Элен Льюис. Фокус-группы показывали, что эти люди никогда не пойдут за покупками в IKEA, потому что «им хотелось чего-то более британского, с теплыми цветами, ситцем и цветочными узорами». Под рекламным лозунгом «Выброси ситец» IKEA начала войну с «ситцевым стилем». В итоге, несмотря на то, что компания «поставила под сомнение вкусы британцев...», объем продаж IKEA в Великобритании почти удвоился».

Впрочем, современная модель розничной торговли не только упростила потребительские привычки, но и культивирует в людях страсть к покупкам. Так, IKEA умеет убедить покупателей в том, что она предлагает самые низкие цены, в результате, по словам покупательницы, приводимым в одном из исследований, «никогда не знаешь, с чем ты вернешься домой. Идешь покупать занавеску, а приходишь с полкой для обуви и столиком для спальни». В Wal-Mart однажды решили, что хорошо бы поставить на полку галлоновые (размером с аквариум) банки с маринованными огурцами и, следуя своим принципам, стали продавать их на 3 цента дешевле, чем в других магазинах. В результате покупатели не могли удержаться и покупали эти банки, содержимое которых средняя семья не могла съесть до истечения сроков хранения.

Таким образом, взаимодействие современного ритейла и массового потребителя, приводит к неоднозначным результатам. В запросах потребителей, в привычках, складывающихся не без влияния розницы, заложены несоответствия, выливающиеся в противоречия и риски, которые проявляются в воздействии отрасли на всю экономику и социальные процессы, о чем будет сказано ниже.

15.2. Формы и результаты реструктуризации отрасли

Специфика развития современной розницы заключается в ее реструктуризации, основой которой стала дифференциация механизмов реализации базовой бизнес-модели. На практике выделилось несколько так называемых торговых форматов. По определению известного отечественного исследователя развития розничной торговли В.В. Радаева, «именно торговый формат как специфическая организационная форма (а не совокупность товаров как таковая) является основным продуктом торговых предприятий, предлагаемых ими потребителю».³³⁸

Предложение для клиентов в любом виде розницы или услуга, которую она оказывает покупателям — это совокупность таких взаимозависимых предложений как ассортиментное предложение, ценовое предложение, уровень сервиса и комфортность покупки, и, наконец, месторасположение магазинов. Формат же — это определенная, отличная от других, комбинация этих четырех предложений. Вектор, являющийся суммой векторов всех четырех предложений и составляет ту

³³⁸ В.В. Радаев. Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. С.18.

услугу, которую покупатель, в конечном счете, получает от магазина того или иного формата.

В настоящее время в организованном ритейле на развитых рынках четко выделяются четыре формата сетевой торговли: магазин у дома или удобный магазин, супермаркет, гипермаркет, дискаунтер. Магазин у дома или удобный магазин – располагается в местах каждодневной доступности для покупателя (первый в жилом квартале, второй – на пути ежедневной миграции жителей квартала). Из-за сравнительно небольшой площади (300-500 кв.м) ассортимент в нем ограничен (4000-7000 товарных позиций), уровень сервиса и комфортности покупки достаточно высок, то же относится и к уровню цен. Конечная услуга, за которую этот формат получает свою наценку и прибыль, – предоставление покупателю возможности купить предметы потребления повседневного спроса в наиболее удобном для него месте - поблизости от привычных маршрутов. Второй тип -супермаркеты - занимают большую площадь (1000–2000 кв.м), предлагают широкий ассортимент (до 20000 товарных позиций), высокий уровень сервиса и комфортности покупки, в результате ценовое предложение становится достаточно высоким. Хотя расположены они так, что для их посещения большинству покупателей необходимо затратить гораздо больше времени, чем на покупки в магазине у дома, конечная услуга в этом случае выражена в большем выборе товаров и в комфортных условиях покупки. Гипермаркеты – магазины большие по площади (5000–20000 кв. м) с широким ассортиментом (30000–60000 товарных позиций); уровень сервиса, комфортности покупки и цен здесь ниже, чем в супермаркете, а размещаются они в расчете на их посещение покупателем не чаще раза в неделю. Конечное предложение – широкий выбор товаров по низкой цене. Дискаунтеры – магазины небольшого размера (400-1000 кв.м) с ограниченным товарным ассортиментом (1000–3000 позиций), минимальным сервисом и уровнем удобств при совершении покупки, но у них – самые низкие цены. Конечное предложение дискаунтера и заключается в самых низких ценах на рынке организованной торговли.

В результате кристаллизации этих форматов в отрасли создалась абсолютно новая конкурентная ситуация. В первые десятилетия (60-е–70-е гг.) конкурентная борьба шла между организованной розницей и неорганизованной, которую в нынешних экономических публикациях называют «магазинами наших мам и пап». Но уже в 90-е годы прошлого века не было никаких сомнений, что по производительности труда сетевая розница оставила старые форматы далеко позади. Показательны в этом отношении результаты сравнительного анализа уровней производительности труда в нескольких отраслях экономики в России и развитых стран, проведенного в 1999 г. консалтинговой компанией McKinsey. Производительность труда в российской рознице оценивалась в 19% от уровня США, где к тому времени сети имели абсолютное превосходство, тогда как на отечественном рынке занимали не более 1%.³³⁹ Более того, выяснилось, что розничная торговля, приняв современный облик, вносит существенный вклад в рост производительности труда в целом по экономике. Так, согласно исследованию McKinsey Global Institute (MGI), проведенного ради объяснения скачка этого показателя в экономике США в 1995–1999 гг. (в среднем в этот период он возрастал на 2,5% в год, по сравнению с 1,4% в 1972–1995 гг.), ритейл стал одной из шести отраслей, инициировавших этот скачок. По расчетам MGI основной вклад в разницу между этими показателями в указанные периоды, равную 1,1 п.п., внесли следующие отрасли: оптовая торговля (0,37), розничная

³³⁹ Экономика России: рост возможен. Исследование производительности ключевых отраслей. McKinsey Global Institute, 1999.

торговля (0,34), фондовые и товарные брокерские услуги (0,25), производство полупроводников (0,17), производство компьютеров (0,12), телекоммуникации (0,07). На долю других 28 отраслей, внесших положительный вклад, приходится 0,47 прироста. Еще 28 отраслей внесли отрицательный вклад в размере 0,46.³⁴⁰

В настоящее время конфигурация рынка розничной торговли формируется под растущим воздействием конкуренции между дискаунтерами, то есть магазинами сниженных цен, где базовые принципы бизнес-модели сетевой торговли реализовались наиболее последовательно, и другими форматами организованной розницы. По некоторым данным, дискаунтеры становятся наиболее востребованным современным покупателем во всех странах. Скажем, в 2004 году в Центральной и Восточной Европе продажи в этом сегменте продовольственной розницы выросли на 26%, тогда как в супермаркетах лишь на 16%. В Чехии в начале 2005 года дискаунтеры компании Kaufland занимали 12,7% рынка, а гипермаркеты Tesco всего лишь 3,7%.³⁴¹ На фоне современного мирового кризиса, популярность дискаунтеров возросла еще больше: так, по данным исследования GfK NOP, в 2008г. 28% англичан полностью отказались от услуг супермаркетов, переориентировавшись на дискаунтеры. Даже в Германии, где доля дискаунтеров в оборотах розничной торговли и так выше, чем в целом по Европе, ожидается, что в 2010 г. она увеличится на 3 п.п. и превысит 42%.³⁴² В США продажи Wal-Mart в 2009г. увеличивались за счет прироста трафика и суммы чека при снижении оборота розничной торговли в целом по стране.³⁴³

Уровень цен в дискаунтерах оказывает ощутимое давление на рынок сетевой розницы. Магазины других форматов вынуждены сверять свое ценовое предложение с ценами, предлагаемыми этой разновидностью ритейла. Следовательно, конкурентная ситуация в розничной торговле требует эффективного управления уровнем цен. Возможность такого управления – важнейший результат реструктуризации отрасли, в ходе которой выработан крупный арсенал подходов и инструментария оптимизации ценовой цепочки. Прежде всего, по мере укрупнения розничных компаний отпадала необходимость в таком звене на пути от производителя к потребителю как оптовая торговля. В результате прямых договоров розничных сетей с поставщиками исчезала доля посредников в структуре цены, предлагаемой сетями конечному покупателю.

В центре внимания розничных сетей повышение эффективности внутренних бизнес-процессов. Заметим, что в указанном выше исследовании MGI, целью которого было выявление степени влияния ИКТ на производительность труда в экономике, был сделан вывод, что вклад розничной торговли в скачок этого показателя обеспечен прежде всего ростом эффективности собственных операций. При этом оказалось, что одна треть этого вклада прямо обеспечена компанией Wal-Mart, а остальные две трети – результат ее косвенного влияния, то есть распространения практики Wal-Mart в конкурирующих торговых сетях.

Впрочем, это не умаляет роли ИКТ, поскольку компании розничной торговли активно используют весь набор новых информационных технологий, производители которых систематически и целенаправленно работают над проблемами отрасли, создают сложные системы управления товарными и финансовыми потоками. По утверждению ряда специалистов, системы управления в этой сфере по уровню сложности значительно выше, чем,

³⁴⁰ «США: по-прежнему лидер», Вестник McKinsey, 2003. № 3. С. 10.

³⁴¹ Business Week. 2005. May 23.

³⁴² Андрей Филатов. Показать дешевый трюк. Food Business. 2008. Сентябрь.

³⁴³ <http://www.walmartstores.com/news>.

например, в коммерческих банках. В первую очередь на этой основе оптимизируются сфера логистики и операции по доставке товарной массы. Скажем, введение компанией Tesco в 1996г. централизованной автоматизированной системы управления отправкой и получением заказов, централизованным распределением, складскими операциями, а также обновления данных, что позволяет обмениваться информацией с основными поставщиками, позволило за несколько лет сократить время от отправления заказа до доставки товаров с магазинов с 7–14 до 2-х дней, уменьшить сроки хранения продуктов на складе с 4,4 до 2,5 дней, увеличить число наименований на полках с 5000 до 40000 и повысить уровень сервиса с 92 до 98,5%.³⁴⁴

Переход на ИТ-системы управления логистикой в сети Wal-Mart привел к экономии затрат в размере 2,5% от оборота, равной в тот момент 6,4 млрд. долларов.³⁴⁵ Для учета и контроля потоков товаров и других операций в многочисленных магазинах, расположенных по всему миру, компания создала и использует крупнейшую в мире сеть искусственных спутников. В момент запуска технологии штрих-кодов в начале 70-х, специалисты прогнозировали ежегодную экономию от ее внедрения в 150 млн. долл. Реальные цифры превзошли эти ожидания: по оценкам PriceWaterhouseCoopers в 1999г. экономия от применения этой технологии составила 17 млрд. долл. в год. С середины 2000-х розничные сети стали переходить на новое поколение технологий учета товаров и их передвижения – системы радиочастотной идентификации (RFID). Эта технология известна с 80-х годов, но стоимость меток пока остается высокой, и они используются только для дорогостоящих товаров. Применение меток для всех ассортиментных групп ожидается только через 10–20 лет.³⁴⁶

Сетевая модель организации розничного бизнеса нацелена на упорное и последовательное сокращение издержек, связанных с реализацией товаров. Хрестоматийным стал пример шведской компании IKEA, которая нашла путь к экономии на перевозках, конструируя мебель, пригодную к транспортировке в плоской упаковке. В итоге за счет оптимальной загрузки пространства грузовиков существенно сократились затраты при доставке грузов от производителя в сеть магазинов. Между тем, такого рода новации не всегда гарантируют немедленный успех: эффективно используя плоскую упаковку для большинства товарных позиций, компания не смогла оперативно решить эту проблему для популярной модели диванов Klippan, вошедших в ассортимент в 1993г. Конструкторы IKEA бились над этой задачей в течение многих лет. В результате, хотя и не сразу, она была решена, а затраты на транспортировку дивана снизились на 50%.³⁴⁷

Параллельно с повышением эффективности собственной деятельности, сетевая розница начала оптимизировать создание ценности во всей цепочке поставок. Это стало возможным благодаря росту масштабов торговых компаний и, соответственно, их рыночной силы по отношению к поставщикам. Масштабы операций крупных розничных сетей превратили их в самый значительный канал сбыта для множества производителей. Так, роль той же Wal-Mart в торговле товарами массового спроса характеризуется следующими цифрами: через магазины компании проходит 28% мыла под маркой Dial, 24% продуктов питания, производящихся под маркой Del Monte Foods, 23% – хозяйственных

³⁴⁴ Jones D., Clarke P. Creating a Customer-driven supply Chain. ECR Journal 2 (1) Winter, 2002.

³⁴⁵ Елена Кудрина, Игорь Заговорич. Приложение к российскому изданию к книге: Сэм Уолтон. Сделано в Америке. М., Альпина Бизнес Букс, 2005.

³⁴⁶ Эндрю Сет, Джеффри Рендалл. Розничная торговля: войны гигантов. М., Вершина, 2006. С.196.

³⁴⁷ Business Week. 2005. November 14.

товаров марки Clorox и косметики марки Revlon.³⁴⁸ Доступ к полкам ведущих сетей дает возможность производителям многократно увеличить объемы сбыта продукции и расширить его географию. Известны случаи, когда, опираясь на тесные связи с розничными сетями, они значительно укрепляли позиции на соответствующих рынках. Так, благодаря тому, что 60% своей продукции поначалу мало кому известная компания Noon Products выполняла по заказу английской розничной сети Sainsbury, она сумела завоевать 29% британского рынка индийской кулинарии.³⁴⁹

Усиление позиций розницы по отношению к поставщикам достигается и другими методами, в частности путем распространения торговли товарами с так называемыми «частными марками». Речь идет о том, что ритейлеры размещают заказы на товары массового спроса на предприятиях, не сумевших развить свой собственный бренд, и продают их под товарными знаками, принадлежащими сети. Эта практика быстро прогрессирует: если в середине 90-х годов, когда розничные сети взяли ее на вооружение, они размещали на полках лишь самые примитивные ассортиментные позиции, то к настоящему моменту очередь дошла и до сложных видов продукции. Например, сеть Tesco распространила свои товарные знаки на такие категории, как продукты для людей, страдающих аллергией, на экологически чистые продукты. В десятке мировых лидеров доля товаров с частными марками в объеме продаж варьирует в пределах 10–65%, а в дискаунтерах типа Aldi, ориентированных на жесткую минимизацию цен для покупателей, этот показатель достигает 95%.³⁵⁰ Вследствие такого рода изменений поставщики, производящие товары под собственными марками, вступают в прямую конкуренцию с частными марками сетей, что сказывается на их рыночных позициях. Например, доля воды с брендами фирм-производителей в общих продажах бутилированной воды в Европе снизилась с конца 90-х до середины 2000-х с 53% до 40%.³⁵¹

Важно подчеркнуть, что выход розничных сетей на рынок с частными марками сложных товаров придает конкурентной ситуации дополнительное измерение. Ритейл, будучи активным участником разработки продукта, вносит растущий вклад в инновационную направленность современной экономики. Примерами могут служить ведущая сеть Великобритании Tesco, занявшая 21 место в рейтинге компаний – крупнейших в мире инвесторов в ИР, составленном Департаментом бизнеса, предпринимательства и реформы регулирования Великобритании, а также сеть канцелярских товаров Staples, зарегистрировавшая в 2004 г. 25 патентов.³⁵² Таким образом, розница выходит в конкурентное пространство в качестве инициатора инноваций, подрывая традиционную монополию в этой сфере производителей продукции и расширяя тем самым границы инновационной активности. И для самой отрасли, и для всего хозяйства весьма важны структурные особенности инноваций в этой сфере: сильный упор на организационно-управленческие стороны деятельности

³⁴⁸ Роберт Спектор. Убийцы категорий. Революция в розничной торговле и ее влияние на культуру потребления. М., Добрая книга, 2005. С. 255.

³⁴⁹ Джуди Бивен. *Op. cit.* С.161.

³⁵⁰ Нирмалья Кумар, Ян-Бенедикт Стекамп. Марки торговых сетей. Новые конкуренты традиционных брендов. М., Альпина Бизнес Букс, 2008. С. 23.

³⁵¹ Business Week. 2005. March 21. В материале «Большие бренды просят милостыни» приводится также пример британской компании McBride, производящей чистящие средства в сегменте «частных марок». В 2004-2005 годах ее обороты выросли на 27,9%, в то время как обороты гигантской компании Unilever, выпускающей брендированные чистящие средства, снизились на 2,7%.

³⁵² Нирмалья Кумар. *Op. cit.* С. 57.

сетевых систем и их отношений с контрагентами, усиление ориентации производителей на потребности населения, поскольку значительная часть этих затрат приходится на изучение поведения ее покупателей и их запросов.³⁵³

Сетевая розница активно использует рыночную силу для давления на производителей с целью снижения цены поставки, и этот прессинг часто приводит к повышению эффективности бизнес-процессов и сокращению издержек у производителей. Широко известно, например, что одним из самых первых шагов американской сети Wal-Mart на пути к экономии была рекомендация поставщикам дезодорантов отказаться от упаковки каждого флакончика в отдельную коробочку, что требует дополнительных затрат. Партнерство производителей с сетями на рынках, где эта цепочка создания стоимости до сих пор далеко не оптимальна, оказывает оздоравливающее и стимулирующее влияние на общий процесс воспроизводства. На оптимизацию звена «производитель – ритейлер» работает и практика «частных марок», дающая конечному потребителю ценовой выигрыш, поскольку в стоимость товара не входят затраты на такой нематериальный актив как бренд производителя, как и на его поддержание.

Естественным продолжением политики снижения цен поставок является размещение ритейлерами заказов на товары в странах с низкими издержками производства либо побуждение к этому своих поставщиков путем выставления жестких ценовых требований. Скажем, в 1995г. импортные товары составляли только 6% продаваемой в сети Wal-Mart продукции, а к середине 2000-х, по оценкам специалистов, этот показатель по отдельным товарным группам варьировал в диапазоне от 50 до 85%.³⁵⁴ Наибольшая часть импортируемой продукции идет из Китая. О масштабах поставок из этой страны можно судить по следующему расчету экспертов: «если «представить сеть Wal-Mart в виде отдельного государства, то оно стало бы пятым крупнейшим экспортным рынком для Китая, опередив Германию и Великобританию».³⁵⁵ Результатом ориентации на внешние рынки стало значительное снижение цен: с 1996 по 2006 гг. мужские рубашки и свитера в магазинах компании Wal-Mart подешевели на 14%, часы и лампы – на 40%, игрушки и игры – на 30%.³⁵⁶ Компания IKEA, основанная в Швеции, очень быстро вывела производство мебели в Польшу, а затем и в Китай. В настоящее время поставщики из Китая направляют в IKEA 18% своего производства, польские – 12%, тогда как шведские – только 9%.³⁵⁷

Масштабное воздействие розничных сетей на цепочку создания стоимости на макроуровне проявляется в снижении инфляции. Так, независимые статистические исследования показали, что официальная методика расчета индекса потребительских цен в США завышает показатели инфляции на 15% только потому, что не учитывает эффекта ценообразования в Wal-Mart.³⁵⁸ Примечательно, что в Мексике антиинфляционное воздействие Wal-Mart признано на официальном уровне: правительство считает, что появление компании в стране привело к снижению уровня инфляции за несколько лет с 19% до 4%. Правительство столь уверовало в позитивные эффекты Wal-Mart, что после ее вхождения в сферу некоторых розничных банковских операций

³⁵³ The 2007 R&D Scoreboard. The 850 Top UK and 1250 global companies by R&D investment. BERR.

³⁵⁴ Тед Фишмен. Op. cit. С. 224.

³⁵⁵ Peter S. Goodman, Philip P. Pan. «Chinese Workers Pay for Wal-Mart's Low Prices», Washington Post. 2004. February 8.

³⁵⁶ Business Week. 2006. November 27.

³⁵⁷ Business Week. 2005. November 14.

³⁵⁸ Чарлз Фишман. Op. cit. С. 166.

приветствовало распространение этой практики, надеясь таким образом снизить стоимость ипотечного и потребительского кредита для населения.³⁵⁹

Оптимизирующее влияние розничных сетей распространяется и дальше по цепочке до ее конечных звеньев. Так, в рейтинге 25 ведущих инновационных компаний мира (по версии журнала Business Week) Wal-Mart занимает 23-е место: «С той же мощью, с какой снижает цены, крупнейший ритейлер мира обращает свое преимущество, заключенное в масштабах бизнеса, на то, чтобы стать лидером в обеспечении устойчивого роста экономики. А именно: он способствует рыночной экспансии энергосберегающих электрических лампочек».³⁶⁰ В конце 2008 г. за несколько месяцев до появления «зеленых» рабочих мест, это направление было заявлено как приоритетное в плане спасения американской экономики, представленном вновь избранным президентом Бараком Обаме. Wal-Mart инициировал формирование совета предпринимателей по их созданию, к работе которого намерен привлечь большое число крупных и средних компаний. Компания объявила, что станет крупным закупщиком ветровой электроэнергии в Техасе, обеспечив за счет этого источника 15% потребности техасских магазинов в электричестве, что стимулирует рост числа «зеленых» мест в этом штате.³⁶¹ Уже в начале 2009 года Wal-Mart открыл в Берлингтоне (Канада) экспериментальный магазин, где использованы геотермальные тепловые и охлаждающие системы, обеспечивающие здания теплом зимой и кондиционированием летом. Для этого под парковкой было проложено 15 км пластиковых труб. Ожидается, что более высокая – на 60% – энергоэффективность нового магазина по сравнению с типичным магазином сети быстро окупит более крупные первоначальные расходы на инновационную систему энергопотребления. В случае успеха, этот опыт будет перенесен на все новые торговые точки Wal-Mart.³⁶²

15.3. Противоречивые эффекты сетевых структур

Проведенный анализ убеждает в благотворном влиянии политики сетей по оптимизации цепочки создания стоимости на их конечную экономическую эффективность и в ее определенном положительном эффекте на макроуровне. Однако в ряде случаев преимущественная ориентация на снижение расходов ведет к неоднозначным социально-экономическим последствиям.

Во-первых, способствуя перемещению производства в одни страны, розничные сети создают угрозу для занятости в других. Так, конкурентное давление со стороны китайских производителей серьезно подорвало позиции американской промышленности. Американо-китайская комиссия в сфере экономики и безопасности – наблюдательный орган при американском конгрессе, расследуя острую ситуацию с занятостью в штате Южная Каролина, пришла к выводу, что значительное ее сокращение на производственных предприятиях (от одной седьмой до одной трети персонала) в «черные» годы с 2001 до 2003 гг. прямо связано с активным процессом вывода рабочих мест в Китай.

Во-вторых, приход «больших коробок», как правило, приводит к закрытию и разорению множества мелких магазинов по соседству. Общественность часто

³⁵⁹ Business Week. 2006. November 20.

³⁶⁰ Business Week. 2008. April 28.

³⁶¹ Wal-Mart launches green jobs council. Dec. 2, 2008. <http://www.walmartstores.com/printcontent>

³⁶² Wal-Mart: shades of green: Burlington store a showcase for environment. The Hamilton Spectator. 2009. January 16.

волнуют не только удары по мелкому бизнесу, но и разрушение традиционной городской среды и пейзажа.

В-третьих, экспансия сетей может неблагоприятно сказываться на третьих странах. Так, Чарльз Фишман в книге о Wal-Mart показывает: доступность для массового потребителя лосося, которую предыдущие поколения американских покупателей могли позволить себе разве что по праздникам, обеспечена ценой непоправимого ущерба экологической системе Чили, который наносят ей чилийские поставщики лосося, выращивая рыбу в местных фьордах.

В-четвертых, экономия затрат в сетевых компаниях может в конечном счете обернуться снижением в тех или иных случаях качества жизни населения. Общественность США несколько лет назад была неприятно поражена некоторыми действиями Wal-Mart в отношении своего персонала, когда обнаружилось, что в некоторых магазинах привлекали к работе нелегальных иммигрантов, как самую дешевую рабочую силу. Более того, этих работников, работающих, как правило, ночью, запирали на ночь в помещениях, чтобы случайным образом не вскрылся их статус. Выяснилось к тому же, что ритейлер применял некорректную практику и в отношении американских работников: низкая зарплата не позволяла им приобрести медицинскую страховку; в результате, медицинскую помощь они получали за счет бюджета, то есть средств налогоплательщиков. Американские профсоюзы установив, что в 2005 году в таком положении оказались 1,6 млн. сотрудников, обвинили Wal-Mart в снижении жизненных стандартов в США.

В-пятых, чрезмерное давление торговли на поставщиков сказывается на качестве товаров и даже их безопасности. Можно вспомнить скандальную кампанию по изъятию из магазинов Wal-Mart вредных для здоровья детей китайских игрушек.

Наконец, исследователи ситуации в розничной торговле все чаще приходят к выводу, что деятельность крупных ритейлеров ограничивает свободу конкуренции.

Сложность решения этих проблем состоит в том, что негативные последствия деятельности розничных сетей есть продолжение их достоинств, а последние вполне устраивают массового потребителя. Впрочем, уже сейчас наблюдаются симптомы того, что крупным компаниям придется вносить коррективы в свою бизнес-модель, и это обстоятельство может ослабить аргументацию их критиков. Необходимость корректировки диктуется главным образом изменениями потребительского поведения, прежде всего в результате дифференциации массового спроса. Например, еще недавно лицо массового американского потребителя определяла семья, которая оценила удобство жизни в пригороде, что и привело к распространению здесь «больших коробок». Однако в настоящий момент массовый потребитель становится более разнородным. Например, в составе населения растет доля одиночек, как и семей, где работают оба родителя. Как правило, у этих категорий потребителей мало свободного времени, да и досуг они предпочитают проводить не в поездках за покупками. В результате торговля начинает возрождаться в центре городов и, некоторые, казалось бы, ушедшие со сцены форматы, например, универмаги, укрепляют конкурентные позиции.

Следует учитывать и изменение потребительских предпочтений. Если, как было сказано раньше, так называемый верхний средний класс становится все более демократичным в смысле выбора мест покупок, то для представителей среднего слоя в рамках того же среднего класса, как отмечают социологи, становится небезразличным влияние на их имидж класса магазинов, которые они посещают. В США они уже стесняются заходить в Wal-Mart, а во Франции

магазины компании Aushan в общественном мнении воспринимаются, как место покупок для иммигрантов. Более того, у потребителей в развитых странах накопилась усталость от безликих и громадных торговых центров, и в пригородах рядом с ними начинают выстраиваться уютные «торговые улочки», состоящие из мелких лавочек, имитирующие модель организации торговли, типичную для большинства городов вплоть до середины прошлого века. Наметившееся углубление дифференциации вкусов и предпочтений потребителей в перспективе может вновь существенно изменить структурную конфигурацию в отрасли, а возрожденные и новые форматы смогут в конкурентной борьбе противостоять нынешним отраслевым лидерам. На этом фоне даже в США несколько сот муниципалитетов нашли легальные основания для того, чтобы не допустить строительства оптово-розничных центров Wal-Mart на их территории³⁶³, а зачастую тем или иным образом стимулируют развитие малого розничного бизнеса. К слову, в США розница, включая заправки, ресторанчики, так называемые аптеки (drug stores), торговлю по Интернету и т.п. на 90% формируется малым бизнесом, если считать не обороты, а число торговых точек.³⁶⁴

Что касается ограничения конкуренции, то торговые структуры, не относящиеся к доминирующему сетевому типу организации, разрабатывают конкурентные стратегии, позволяющие выстоять под их натиском. Одну из таких стратегий применяют, например, магазины сети Spar. Оставаясь независимыми, они используют преимущества крупных компаний. Собственно материнская голландская компания Spar владеет сетью распределительных центров, к которой независимые торговцы на определенных условиях получают доступ, а это означает экономию на логистике. Кроме того, они покупают у Spar разработанные ею схемы организации и технологии определенного торгового формата, применение которых увеличивает эффективность управления единичным магазином. В составе сети Spar 13700 магазинов в 33 странах, а оборот в 2007 г. составил около 30 млрд. евро.³⁶⁵ По той же схеме работает американский Альянс независимых торговцев (Independent Grocers Alliance – IGA), в который входит 4000 супермаркетов с совокупным оборотом 21 млрд. долл. в 44 штатах США и 40 странах мира.³⁶⁶

Весьма распространенным способом выживания мелкого розничного бизнеса является и франчайзинг как форма его симбиоза с крупным, в том числе производственным профилем. Например, итальянские производители компонентов для сорта мороженого (gelato) начали в 2002г. продавать в США франшизы на его производство для малых торговых точек, открыв тем самым для малого бизнеса перспективную нишу: с 2002 по 2008 годы число кафе-gelato росло на 30–35% в год.³⁶⁷ Подобный симбиоз не исключен и с крупными торговыми форматами. Например, Сэм Уолтон приводит конкретный пример сочетания торговли тканями в его торговых центрах с курсами кройки и шитья, организованными предприимчивыми женщинами из близлежащих городков. В марте 2008 года Wal-Mart инициировала программу помощи гватемальским фермерам. Речь идет о помощи в переориентации с выращивания традиционной

³⁶³ Business Week.2007. April 30.

³⁶⁴ Small Business Economic Outlook: assessing current conditions and challenges to growth. Committee on Small Business. 110th Congress. 2008. October 28.

³⁶⁵ <http://www.spar.ru>

³⁶⁶ <http://www.iga.com>

³⁶⁷ Glenn Rifkin. Move Aside, Frozen Custard, and Make Room for Gelato. “New York Times”, 2008. September 4.

кукурузы и бобовых культур на овощи, востребованные магазинами компании, расположенными в Центральной Америке (а их 457), – такие, как помидоры, перец, картофель, лук. Фермеры обеспечиваются первоначальным капиталом, необходимым для новой специализации, приобретают на льготных условиях технику и услуги мелиораторов, обучаются агрикультуре. К программе компания привлекла американский Корпус мира, Агентство ООН по международному развитию (USAID), неприбыльную местную организацию Фонд содействия повышению доходов местных сообществ (Fundacion AGIL) и некоторые другие. Инвестиции участников в программу составят, соответственно, 500 тыс., 1,1 млн. и 600 тыс. долл., местный Фонд играет роль их распорядителя.³⁶⁸

Впрочем, и малый розничный бизнес может выиграть от сотрудничества с крупнейшими сетями. Последние развивают специальные мелкооптовые форматы, так называемые cash&carry (плати и бери), целевой аудиторией которых является мелкая розница, закупающая малые партии и поэтому попадающая в невыгодные условия при закупках у оптовиков. Крупные торговцы, используя свою закупочную силу, сосредоточивают в cash&carry крупные партии товаров и продают мелкими оптовыми партиями по цене, ниже, чем у крупных оптовиков. Такие форматы существуют в составе немецкой группы Metro и той же Wal-Mart (Sam's Club). Клиентами последнего являются 23 млн. мелких и индивидуальных предпринимателей.³⁶⁹

Малый торговый бизнес продолжает искать и осваивать ниши, не представляющие интереса для крупных сетей, которые могут реализовать свои преимущества только на «перевалке» крупных партий товаров. К таким нишам помимо очевидной – торговля предметами роскоши – может относиться торговля аутентичными и этнотоварами, оригинальными ремесленными изделиями и пр. В поисках перспективных ниш в полной мере может быть задействовано такое преимущество мелких магазинчиков как более гибкий отклик на запросы покупателей. «Быстрота реакции – одно из наиболее эффективных видов оружия, используемых такими форматами. Владельцы небольших магазинов легко принимают решения о том, чем следует наполнять полки магазинов, тогда как в крупных форматах они тормозятся, проходя по бюрократическим каналам», – рассуждает консультант по торговой практике Айвен Фридман.³⁷⁰ Другое дело, что в условиях рынка соотношение конкурентных преимуществ подвержено изменениям: так, еще недавно продажа «органических» продуктов в США осуществлялась некрупными нишевыми магазинами, но в 2006 году этим направлением решил активно заниматься Wal-Mart.³⁷¹ Не исключено, что компания вскоре станет крупнейшим в США розничным торговцем «органическим» продовольствием.

Надо сказать, что помимо собственно потребительских предпочтений на политику торговых сетей давление оказывает и общественное мнение, и это ведет к более тщательному анализу решений по развитию бизнеса с точки зрения их негативных последствий. Так, всплывающая в СМИ информация о некорректных сторонах деятельности Wal-Mart вызывает у многих американцев негативную реакцию. Исследование общественного мнения, проведенное самим гигантом, показало, что 14% американцев, живущих в пределах доступности его

³⁶⁸ Los Angeles Times, 2008. March 9.

³⁶⁹ <http://www.retailingworks.com/why.htm>

³⁷⁰ Anne Field. Small Shops See Smallness as Their Big Selling Point. New York Times. 2007. December 15.

³⁷¹ <http://www.reuters.com/article/Food06/idUSMUN36246420060603>

магазинов (а это 90% населения страны), полагают, что эту компанию нельзя считать социально ответственной, и по этическим соображениям они готовы отказаться от ее услуг. Распространение критических настроений совпало с трудностями роста. Такой показатель как темпы прироста оборотов в магазинах, открывшихся в США за год, предшествующий расчету этого показателя, сократился в начале 2000-х вдвое по сравнению с предыдущим десятилетием. Генеральный директор компании Ли Скотт заявил: «Когда рост достигался легко, идея о том, чтобы игнорировать критику казалась здоровой. Но когда рост цены акций замедляется, вы должны заняться и этим».³⁷²

В этих условиях в 2003г. Wal-Mart приступил к реализации программы по улучшению своего имиджа. Она включала несколько составляющих, в том числе и увеличение затрат на услуги по развитию связей с общественностью, что, на самом деле, является отступлением от принципов компании, отсекающей любые затраты, напрямую не связанные с обеспечением присутствия товаров на полках. При этом компания акцентировала отнюдь не самые низкие цены, как обычно, а уведомила общественность об изменении подходов в социальной политике, в частности об обеспечении доступности медицинской помощи для ее работников. Кроме того, было заявлено о приверженности принципу экологической чистоты, налажено реальное сотрудничество с несколькими группами защитников окружающей среды. Руководствуясь этой целью и после консультаций с экологами, компания убедила, например, поставщиков игрушек сократить объемы бумаги и пластика, идущих на их упаковку, чтобы снизить объем перевозимых грузов, и, соответственно, затраты топлива на эти цели. В ответ на обвинение в «непатриотичности» Wal-Mart локализовал закупки некоторых видов продовольствия в США. Дон Содерквист, вице-президент компании, практически отчитывается перед американскими потребителями в своей книге «Как из провинциального магазинчика создавалась величайшая розничная империя»: «Приобретая продукцию у небольших локальных производителей, мы поддерживаем одну из основополагающих концепций Wal-Mart – концепцию местного сообщества, в соответствии с которой товары покупаются в основном у местных производителей. Так, Wal-Mart закупает яблоки в Вашингтоне, тыквы в Иллинойсе, бекон в Миннесоте, торты в Калифорнии, бытовую химию в Колорадо, барбекю в Миссури, домашние тапочки в Огайо и т.д. – всего не перечислишь. Wal-Mart создала в Америке специальную экспортную службу, которая занимается отправкой продукции американских производителей в другие страны мира. В прошлом году в магазинах сети Wal-Mart, расположенных за границей, было продано американских товаров на сумму более 2 млрд. долл.».³⁷³ Правда, общий объем продаж розничного гиганта приближается к 400 млрд. долл. Так что доля локальных американских производителей составляет в нем примерно 0,5 %.

Понемногу меняется практика Wal-Mart и в других, вызывающих критику, аспектах ее деятельности. Например, в связи со скандалами вокруг качества продуктов, содержащих китайское сухое молоко, и китайских игрушек с повышенным содержанием свинца, компания разработала новые требования к безопасности и экологичности продукции для своих зарубежных поставщиков. В первую очередь, в январе 2009г. они были предъявлены китайским поставщикам, а к 2011г. распространятся на поставщиков во всех странах мира. Как результат, Wal-Mart планирует к 2012г. свести потери от возврата некондиционной продукции к нулю. Кстати, ввод этих правил должен положительно сказаться не только на

³⁷² Business Week. 2005. October 3.

³⁷³ Дон Содерквист. Wal-Mart: как из провинциального магазинчика создавалась величайшая розничная империя. М., Эксмо. 2008. С. 192.

самой компании или ее покупателей. Речь опять идет о глобальности воздействия. Например, Wal-Mart потребовала от 200 своих ведущих китайских поставщиков повысить энергетическую эффективность к 2012г. на 20%.³⁷⁴ Впрочем, в ситуации разразившегося экономического кризиса Wal-Mart уже не столь озабочен созданием своего «дружественного» имиджа, поскольку решающим аргументом для покупателей становятся цены. Но кризисы имеют обыкновение заканчиваться, и время покажет, в каком направлении пойдет дальнейшее развитие системообразующей сетевой модели современной торговли, как и других ее форм.

Пока же эта модель становится доминирующей не только в старых капиталистических странах, ее восприняли практически все страны с развивающимися рынками. Правда, в разной форме. Если в страны Восточной Европы вошли европейские сети и фактически не оставили пространства для развития национальных игроков, то в Китае и России по разным причинам активно развиваются национальные ритейлеры. В Китае – это результат государственного протекционизма. В России – в 90-е – начале 2000-х г.г. из-за высоких политических и институциональных рисков, а также неразвитости производственной и логистической инфраструктуры, а в настоящее время – потому что гранды мирового ритейла начали ускоренно осваивать рынки таких стран как Индия и Китай, открывшего, наконец, доступ иностранным игрокам. Дело в том, что численность населения этих стран значительно превышает население России, соответственно значительно более высок потенциал потребительского спроса. В результате, если в 1999 г. магазины современных форматов занимали 1% в российском товарообороте продовольствия, то к 2010г. по оценке аналитиков банка UBS, – уже 29%.³⁷⁵ Доля сетевой торговли несколько меньше этого показателя, поскольку к магазинам современных форматов относятся и независимые, но в статистике они не выделяются. По нашей оценке, доля сетей в товарообороте примерно составляет 17–19%. Консолидация торговли в России еще незначительна. Доля десяти крупнейших сетей, лидеров рынка FMCG, не превышает 12%. Всего в стране насчитывается около полутора сотен сетевых ритейлеров разных форматов и величины. Однако можно предположить, что в результате кризиса количество сетей сократится, часть их будет поглощена федеральными игроками, часть – крупными региональными, и степень консолидации рынка увеличится.

Российские сети стали заметны на глобальном уровне. Две из них – X5 Retail (FMCG) и Евросеть (продажа мобильных телефонов) – по итогам за 2006г. впервые вошли в ежегодный рейтинг “Global Powers of Retailing”, составляемый DeloitteToucheTomatsu, одной из ведущих в мире аудиторско-консалтинговых компаний. Кстати, в этом году в рейтинг впервые были включены и китайские сети. Представитель Deloitte Айра Калиш так прокомментировал изменения в рейтинге: «Традиционно на рынках, аналогичных Китаю и России, доминировала иностранная розница, но стратегия, стоящая за ростом этих новых сетей, свидетельствует о возросшей зрелости бизнеса в странах с развивающимся рынком».³⁷⁶

По итогам за 2007г. российских сетей стало уже четыре (см. табл. 15.3.): в списках появились «Магнит», ближайший конкурент X5Retail и «Эльдорадо»

³⁷⁴ Andria Cheng. Wal-Mart sets new rules for suppliers, starting in China. Marketwatch com.Inc. 2008. October 22.

³⁷⁵ Ольга Колтунова. Перспективы дискаунтеров: Магнит, X5, Дикси. «Компания», № 522, июль. 2008.

³⁷⁶ Анастасия Матвеева. Бал дебютанток. Эксперт. №3. 2008.

(бытовая техника и электроника). Примечательно, что по динамике развития российские сети превосходят свои аналоги на развитых рынках, темпы прироста которых в разы меньше. Впрочем, поддержание высоких темпов роста связано со значительными рисками. Так, кризис нанес тяжелейший удар по сетям «Эльдорадо» и «Евросеть».

По показателю рентабельности по чистой прибыли деятельность российских сетей практически не отличается от ведущих мировых сетей. Так, для X5Retail Group он составляет 2,7%, а для «Магнита» – 2,6%. Заметны и другие признаки внутреннего созревания отечественной розницы. Существует много прямых и косвенных данных, свидетельствующих о повышении их эффективности. За десятилетие показатель производительности труда в отрасли удвоился за счет того, что в магазинах современных форматов он в 3 раза выше, чем в магазинах традиционного типа. Но, поскольку в традиционном сегменте все еще занято 89% всех торговых работников, производительность труда в отрасли в целом составляет 31% от уровня США.³⁷⁷ Эффективность работы сетей подтверждается и сравнительными данными о выручке в расчете на квадратный метр торговой площади: по этому показателю российские сети приблизились к международному уровню.

Таблица 15.3. Место российских сетевых розничных компаний в мировом рейтинге

	Название сети	Страна	Обороты 2007г. млн. долл.	Чистая Прибыль 2007г. млн. долл.	Специализация	Среднегодовые темпы прироста 2003-2007гг.
1.	Wal-Mart	США	374 526	13 137	FMCG	10,3%
63	Gome Home Appliance Group	Китай	13 426	...	Электроника	56,5%
91	Bailian Group	Китай	8 926	...	FMCG	¹
134	Эльдорадо	Россия	6 006	...	Электроника	12,2%
141	Евросеть	Россия	5 615	...	Электроника	108,5%
152	X5Retail	Россия	5 295	144	FMCG	¹
207	Магнит	Россия	3 648	97	FMCG	78,9%

¹ рост за счет слияний и поглощений

Источник: 2009 Global Powers of Retailing. DelloitteToucheTomatsu.

³⁷⁷ Lean Russia the Productivity of Retail. MGI. 2009. April.

Идя по пути развития мирового ритейла, российские сети объективно начинают играть по его правилам. С одной стороны, они позиционируются так же, как и их аналоги за рубежом в качестве структур, оказывающих услуги как конечному потребителю, так и производителям. Отсюда практика взимания в той или иной форме платы за предоставление места на полках. По данным Федеральной антимонопольной службы РФ (ФАС), которая провела исследование соблюдения антимонопольного законодательства сетевой торговлей Санкт-Петербурга, доля выплат производителей в выручке ритейлеров составляла в 2005 году от 1 до 5%, а в 2007г. в сети «Пятерочка» достигла 16,5%, в «Дикси» – 14%.³⁷⁸ Эти расчеты послужили чиновникам поводом для очередных обвинений российских сетей в раскручивании инфляционных процессов: производителям приходится закладывать эти выплаты в цену товаров. Игнорируются свидетельства того, что сетевая торговля в России, оказывая ценовое давление на производителей, следует мировой модели торговли и начинает играть ту же роль, что и ведущие сети в других странах, то есть антиинфляционную. Правда, эти свидетельства пока отрывочны, поскольку систематические наблюдения не ведутся. Тем не менее, анализ ценовой ситуации на рынке Санкт-Петербурга, где доля сетевой торговли одна из самых высоких в стране, проведенный еще в 2005г., показал, что в сетях цены на основной продуктовый набор ниже, чем в среднем по рынку.³⁷⁹ Никем пока не опровергнуты данные, представленные публике X5 Retail Group о том, что с января по конец сентября 2008 года рост цен в магазинах X5 составил 7%, а продуктовая инфляция в стране за тот же период превысила 12%.³⁸⁰ Более того, в период кризиса ценовая конкуренция между сетями приняла очень жесткий характер, и ритейлеры начали выступать с инициативами по снижению уровня цен. Так, X5Retail Group объявила в марте 2009г. о том, что на все товары в контролируемой ею сети экономических супермаркетов «Пятерочка» цены устанавливаются на минимальном рыночном уровне, в то время как до сих пор такой уровень цен поддерживался только на 20% ассортимента.

Проблема в том, что неверные выводы о роли сетевой торговли в инфляционных процессах могут привести к неоправданному вмешательству государства в их ценовую политику и взаимоотношения с поставщиками. Ряд таких мер предусмотрен в принятом в 2010г. законе о торговле, хотя зарегулированность отрасли может затормозить развитие самой производительной на данный момент модели розничной торговли, оказывающей к тому же положительный эффект на производственный сектор, побуждая и его сокращать издержки и повышать качество и производительность. Нереализуемым окажется даже такой вариант повышения производительности в отрасли – как замещение менее производительных отечественных сетей более производительными иностранными, последние будут оценивать институциональный риск прихода в Россию как слишком высокий.

³⁷⁸ <http://www.fas.gov.ru/news>

³⁷⁹ Анализ положения крупных продовольственных сетей и практики их взаимодействия с предприятиями – поставщиками продовольствия. <http://www.cirs.spb.ru>

³⁸⁰ <http://www.x5.ru>

Глава 16. СЕКТОР УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Системная модернизация российской экономики предполагает изменение ее структурных пропорций, в частности перераспределения позиций между его крупными секторами. Долгосрочные ориентиры и интересы страны диктуют необходимость отхода от сырьевой специализации, формирования новой структуры хозяйства, которая обеспечивала бы его эффективное развитие и конкурентоспособность в глобальной экономике. Важнейшее направление структурной перестройки – опережающее развитие отраслей услуг и их подтягивание к мировым стандартам и уровню развитых стран. Между тем при заметном прогрессе этого сектора в постсоветский период, он по многим параметрам существенно отстает от своих аналогов в западных странах. В главе в контексте проблем, стоящих перед экономикой России, и в сопоставлении с зарубежными странами рассматриваются ход и результаты преобразований в российском секторе услуг за два десятилетия, его роль в развитии экономики и общества, потенциал позитивных воздействий на модернизацию страны и барьеры на пути его реализации.

16.1. Сектор услуг в постсоветский период

Движущие силы и стимулы преобразований в российском секторе услуг определяются характером его модернизации, как догоняющей, нацеленной на преодоление отставания по ключевым показателям от услуг в развитых странах. Россия на собственном опыте проверяет важнейшую закономерность догоняющей модернизации: чем сильнее отставание, тем благоприятнее перспективы преобразований на путях заимствования опыта, накопленного и апробированного в передовых странах. Разрыв в уровне развития услуг в стране и развитых зарубежных государствах к началу перестройки был намного более глубоким, чем по промышленности. Если за годы индустриализации была построена развитая по тем временам промышленная база, которая в той или иной степени обновлялась и последующем годы, то сектор услуг характеризовался низким технологическим уровнем, архаичной отраслевой структурой, устаревшими формами организации сервиса, его удручающим единообразием и низким качеством. В ходе системной трансформации для российских услуг открылась перспектива перехода на новую ступень развития, стремительного прогресса по всем параметрам и повышения общехозяйственной роли. Многоплановые преобразования в постсоветской России охватили, хотя и в разной степени, весь спектр отраслей услуг – от транспорта, связи и торговли до финансовых, деловых, бытовых и социальных. Их суть заключается в демонтаже плановой системы хозяйственной организации и переходе на новые принципы институционального устройства и хозяйственной деятельности.

В общей панораме системных изменений в экономике сектор услуг выделяется их сравнительно высокой интенсивностью, обусловленной как спецификой его развития в советский и переходный периоды, так и рядом родовых характеристик. Основным направлением его реструктуризации было становление нового институционального уклада в первую очередь в результате разгосударствления собственности. Приватизация в целом ряде отраслей

проводилась в массовом порядке и сверхвысокими темпами в соответствии с критериями ее начального этапа. Множество структур изменило хозяйственный статус в ходе «малой приватизации», охватившей небольшие предприятия во всех отраслях, и обязательной приватизации предприятий торговли, системы материально-технического снабжения, массового питания, бытового обслуживания и автотранспортного хозяйства. Уже к концу 1995г. вне рамок государственной собственности числились почти 2/3 предприятий автотранспорта и автосервиса, около 80% розничной торговли и бытового обслуживания, 70% – системы общественного питания. В последующие годы этот процесс продолжался, но более медленным темпом.

Форсированное разгосударствление положило начало становлению в отраслях услуг частного сектора. Другим, и принципиально важным его каналом, стало новое предпринимательство, не связанное с приватизацией. Новые фирмы возникали органично, по инициативе снизу, буквально «с нуля» как в новых для российской экономики сферах, так и в традиционных видах деятельности. Широкому размаху создания бизнеса «с чистого листа» в услугах благоприятствовал целый ряд обстоятельств: слабое развитие практически всех отраслей и по любым меркам, серьезное отставание от мирового уровня по насыщенности предприятий, их разнообразию, технологическому оснащению, архитектурно-планировочным решениям и т.п., а также относительно небольшие в большинстве отраслей размеры стартового капитала. Практически за счет нового бизнеса формировался целый спектр услуг, которые в плановом хозяйстве либо вообще отсутствовали, либо были развиты крайне слабо. К 2006г. в услугах аудита количество фирм выросло до 3,4 тыс. а число занятых до 44,4 тыс. чел., в рекламных услугах соответственно – до 3,2 и 53,5 тыс., риэлторских – 3,2 и 32,1 тыс.; расширялась сфера деятельности информационных и компьютерных услуг, консалтинга и других видов сервиса производственного профиля. По существу заново создавался сектор финансовых услуг - коммерческих банков и других финансовых учреждений, страхования и т.д.³⁸¹ Бизнес осваивал сферу социально-культурных услуг, некоторых – довольно интенсивно. Сформировался негосударственный сектор в сфере образования; количество негосударственных вузов выросло к началу 2009г. до 474, и их доля в общей численности студентов составила 17%. Частная медицина, сосредоточенная на первых порах в основном в области стоматологии косметологии, наркологии, диагностики заболеваний и т.д., распространилась на многие другие области. Нарастали и объемы коммерческой деятельности государственных предприятий социальной сферы.

Новые частные фирмы существенно пополняли состав традиционных отраслей. Можно полагать, что их вхождение было главной причиной роста численности действующих структур в торговле и общественном питании с 640 тыс. в 1996 г. до 1798 тыс. в начале 2009г., на транспорте – с 53 тыс. до 238 тыс. Из приватизированных малых предприятий, подразделений крупных структур, отделившихся от них в ходе разгосударствления складывался в секторе услуг слой мелкого бизнеса. Его основное ядро также составили вновь созданные бизнесы. Отрасли услуг стали главной сферой притяжения мелкого предпринимательства: на их долю в 2008 г. приходилось 72% продукции, 56% численности занятых и 70% фирм и организаций сектора мелкого бизнеса.³⁸² Наиболее широко мелкие фирмы представлены в торговле и общественном питании, операциях с недвижимостью, деловых услугах, науке и научном

³⁸¹ См.: Россия в цифрах 2006. М 2006 С. 123,128.

³⁸² Там же С.184–185.

обслуживании, информационных услугах, финансовом посредничестве, на автотранспорте.

Об интенсивности становления частного предпринимательства в секторе услуг можно судить по росту его доли в общем числе российских предприятий и организаций с 60% в 1996г. до 74% к началу 2009г.³⁸³

Другим фундаментальным фактором трансформации отраслей услуг стал переход на рыночные принципы ценообразования. Своеобразие системы рыночных цен состоит в том, что в сравнении с материальным продуктом цены на услуги устанавливаются на более высоком уровне и дорожают быстрее. Это расхождение связано с высокой трудоемкостью сервисных операций, сравнительно низким в ряде отраслей показателем производительности труда при непрерывном повышении стоимости рабочей силы и рядом других факторов. В плановом ценообразовании эта особенность не учитывалась, и тарифы и цены на услуги многих отраслей были значительно ниже, чем на продукцию промышленности; преимущественно на бесплатной основе предоставлялись населению услуги образования и здравоохранения; нереально низко оценивался сервис в жилищно-коммунальном хозяйстве.

По мере ухудшения в стране хозяйственной ситуации ценовой механизм все сильнее подавлял развитие рассматриваемой сферы. Растущие бюджетные ограничения вследствие падения эффективности экономики закрепляли утвердившуюся практику финансирования услуг по остаточному принципу. Безусловный приоритет индустрии в системе распределения ресурсов усиливал структурный дисбаланс: позиции тяжелой промышленности и ВПК расширялись в ущерб развитию услуг, легкой индустрии и аграрного сектора. В итоге, если в западных странах к началу 1990-х услуги выросли в крупный сектор хозяйства, и на их долю приходилось примерно 2/3 ВВП и общей численности занятых, в России эти показатели составляли соответственно чуть больше 1/3 и менее 1/2. Существенно отклонялась страна от мировых тенденций и по динамике услуг: переход ведущих западных стран на постиндустриальную стадию сопровождался ускорением их роста, в России в 1980- годах он замедлился.

Либерализация цен в начале 90-х гг. подвела под систему ценообразования объективную основу, но повлекла за собой резкий взлет цен на многие услуги. В 1991–1995 гг. на сильнейшем общем инфляционном фоне потребительские цены на услуги росли в 3–4 раза быстрее, чем на продовольствие и непродовольственные товары. В последующие годы этот разрыв несколько сокращается, но по-прежнему сравнительно быстрее дорожают услуги производственной и социальной инфраструктуры и ЖКХ, финансируемые преимущественно или в значительной части за счет госбюджета.³⁸⁴

Переход на рыночное ценообразование послужил сильнейшим импульсом для динамики сектора и рыночных преобразований во многих отраслях. Модель финансирования услуг по остаточному принципу уступила место их развитию за счет внутренних и внешних источников накопления. Рост цен и прибыльности стимулировали инвестиции в создание новых бизнесов, расширение производства. Массовый потребитель, несмотря на падение жизненного уровня и взлет цен, стремился реализовать в той или иной мере ранее отложенный спрос, использовать открывшиеся возможности выбора услуг. В условиях становления рыночной системы и интеграции хозяйства в глобальную экономику возрастал спрос на многообразные услуги со стороны производства.

³⁸³ Россия в цифрах. 2009.М. 2009 . С. 139, 177.

³⁸⁴ Рассчитано по: Россия в цифрах 1996. М..1996. С. 188; Там же. 2009. С. 461–469.

В ряду первостепенных факторов преобразований в услугах – открытие экономики и приход иностранного капитала. Рынки услуг привлекают его крупными размерами, многообещающими перспективами, сравнительно низкими инвестиционными рисками вследствие быстрой окупаемости капиталовложений и высокой прибыльности за счет экономии на издержках и масштабах. По объемам зарубежных инвестиций услуги устойчиво следуют за лидером – топливно-энергетическим комплексом. Первоначально их основные потоки оседали в отрасли телекоммуникаций, розничной торговле, системе массового питания, ряде услуг бизнесу и видов транспорта. В последующие годы экспансия иностранных инвесторов распространилась на рынки финансовых, страховых, гостиничных, туристических услуг, массового питания, кинопроката и т.д., и из центральных городов и регионов вглубь страны.

Иностранный капитал оказывает на развитие и реструктуризацию сектора услуг многостороннее воздействие. Отечественный бизнес получает не только крупный источник финансирования, что немаловажно само по себе, но и возможность быстрее преодолеть огромное отставание в уровне технологий, организации и управления, методах обслуживания, приобщиться к высоким стандартам сервиса, деловой культуры и т.п. Огромный эффект, в том числе демонстрационный, имеет деятельность на российских рынках ТНК, таких, как Auchan, Spar, Metro Cash and Carry, Citibank, Raiffaisenbank, Societe' Generale, Mariotte, Accor, Morgan Stanley, McDonalds, “Большая четверка” аудиторско-консалтинговых фирм и многих других. Постигающий рыночные азы российский бизнес, традиционно ориентированный на технические и технологические составляющие производства, получает наглядное представление о первостепенной значимости для достижения успеха нематериальных, неосязаемых, “мягких” факторов - организационно- управленческих, качества рабочей силы и трудовых отношений, изучения и формирования спроса и рынка, а также культуры, традиций и репутации фирмы, разработки и поддержания брендов, построения эффективных моделей взаимодействия с клиентурой, общественностью и т.д.

С позиций развития рыночных отношений особенно важен вклад зарубежных инвесторов в становление конкурентной среды, учитывая довольно высокую по ряду причин степень монополизации рынков услуг и административного вмешательства в деятельность бизнеса. Под давлением конкуренции российские производители быстрее осваивали рыночные принципы и механизмы, вовлекались в борьбу за перспективные рынки и ценные ресурсы. В соперничестве и, что не менее важно, в разных формах сотрудничества с иностранцами отечественный бизнес проходил хорошую школу предпринимательства, накапливал знания, опыт и ресурсы для преодоления пропасти, отделявшей его от мирового уровня. Это ускоряло демонтаж прежней модели организации услуг, воплощенной в ненавязчивом советском сервисе, – скудном наборе стандартных услуг, низком качестве и культуре обслуживания, отсутствии обратных связей с потребителями и т.д. В стране утверждалась новая система, представленная разнообразием форм собственности и типов предприятий, широким выбором услуг, ориентированная на специфику потребительского спроса, индивидуализированное обслуживание и т.п.

Преобразования в рассматриваемом секторе значительно облегчались технико-организационной спецификой большинства отраслей – сравнительно низким уровнем капиталоемкости, концентрации производства и его пространственной распыленностью. В отличие от промышленности, где высокий уровень капиталоемкости и территориальной концентрации, крупные, часто гигантские, размеры предприятий, наличие моногородов и т.д. чрезвычайно

осложняют и замедляют реструктуризацию, во многих услугах эта проблема решается проще благодаря более оперативной адаптации производителей к изменениям хозяйственной и социальной среды, способности быстро реагировать на рыночные сигналы. Не столь острой была и проблема инвестиций в технологическую и организационно-структурную модернизацию действующих компаний и стартового капитала для нового бизнеса. На масштабы и динамику перестройки в отраслях услуг, в своем большинстве весьма трудоемких, позитивное воздействие оказывало высокое качество рабочей силы. Хорошо образованные работники быстрее и успешнее ориентировались в новой жизни; наиболее активные создавали собственный бизнес. Из их числа выделилось немало лидеров делового мира, ставших первопроходцами в формировании нового хозяйственного уклада. В целом возможности организации и ведения бизнеса в рассматриваемом секторе в переходный период, особенно на его начальной стадии, были сравнительно шире, стимулы более действенными, а риски намного меньшими.

Перестройка рассматриваемых отраслей, как и других секторов хозяйства, осуществлялась в сложных общих условиях перехода страны к новому хозяйственному порядку – полной противоположности плановой системе, в отсутствии четко сформулированной стратегии, при крупных, особенно на первых порах, пробелах в хозяйственном законодательстве, контрактном праве, системе правоприменения и т.п. Тем не менее, за сравнительно короткий период здесь произошли многосторонние сдвиги. К числу важнейших можно отнести следующие.

Во-первых, в результате институциональной трансформации вместо бывшего единообразия сформировалась смешанная структура собственности, представленная в виде федеральной, муниципальной, частной, индивидуальной, смешанной, в том числе с участием иностранного капитала, кооперативной и их разнообразных комбинаций. В рамках частного сектора образовался слой мелкого предпринимательства, из которого быстро выросли крупные компании. В широком диапазоне варьируют организационно-правовые формы деятельности – от индивидуальной трудовой до корпораций различного типа, холдингов и т.д. При этом целый ряд отраслей услуг лидировал в становлении в стране новой системы хозяйственных отношений. Костяк нового частного сектора изначально образовался из компаний отраслей услуг, и только в последующие годы они стали весомо пополняться промышленным бизнесом. При решающем участии производителей услуг создавался и новый корпоративный сектор. По данным рейтинга крупных российских корпораций, составляемого журналом “Эксперт”, в 2004 г на долю компаний сектора услуг приходилось около 90% доходов нового корпоративного бизнеса в том числе розничной торговли – около 30%, телекоммуникаций – 22%, коммерческих банков – 15%, информационных услуг – 11%³⁸⁶

Во-вторых, радикально изменилась материальная база многих услуг. На новые технологии, в первую очередь ИКТ, перешли отрасль телекоммуникаций, продвинутый сегмент торговли, сфера финансов и страхования, деловые и профессиональные услуги, кинопроизводство и кинопрокат. Выросли масштабы их использования на транспорте, в здравоохранении и образовании, бытовом сервисе и в таких, казалось бы, далеких от техники областях, как библиотеки, музеи, сценическое искусство, выставочная деятельность и т.д. В новом строительстве, которое до последнего времени в значительной части сосредоточено в отраслях услуг, ориентировались, как правило, на мировые

³⁸⁶ См.: Эксперт. 2005. № 38. С.123.

стандарты в области технологий, архитектурно-планировочных решений, внутреннего дизайна, комфорта и удобства для потребителей. В результате в стране появились предприятия ранее не известных типов и форматов: супермаркеты, мини- и гипермаркеты, торговые и многоцелевые торгово-развлекательные и офисные центры, многозальные кинотеатры, выставочные и концертные комплексы, многопрофильные спортивно-оздоровительные учреждения и т.д. На российскую почву переносится зарубежная практика расширения материальной базы услуг: в сервисные объекты перестраиваются бездействующие промышленные предприятия и земельные участки, устаревшие склады, транспортные сооружения и т.д.

В-третьих, в отраслях укореняются новые организационно-управленческие модели и механизмы, подходы и принципы деловой практики. По широкому спектру отраслей услуг – от розничной торговли до медицины – распространяется сетевая система организации с более высокими стандартами обслуживания и показателями эффективности. Развиваются различные формы сотрудничества крупного и мелкого бизнеса, прежде всего система франчайз с высоким потенциалом эффективности. Производство услуг дифференцируется в зависимости от уровня доходов, вкусов и предпочтений потребителей, мелкий бизнес закрепляется в нишах того или иного рыночного сегмента.

В то же время нельзя не видеть, что общая картина эволюции услуг в постсоветский период крайне пестра, складывается из множества контрастных фрагментов. Отличительная черта преобразований сектора – их крайняя неравномерность. По характеру хозяйственной среды, механизмов и результатам деятельности в его рамках можно выделить несколько сегментов. К цивилизованному рынку в наибольшей степени приближается вновь созданный бизнес, действующий как правило, в новых услугах. Он чаще всего нацелен на рыночную экспансию, рост прибылей, эффективности и конкурентоспособности, работает на перспективу. Намного более медленно и болезненно перестраивались приватизированные структуры, особенно те, где активы перешли в собственность директорского корпуса или трудовых коллективов. Но в последние годы реструктуризация активно идет и в этом сегменте: одни собственники вышли из бизнеса, активы других интегрировались в состав более крупных цепных систем, третьи с разной степенью успеха вписываются в рынок самостоятельно. Глубокие в прошлом различия между указанными сегментами со временем сглаживаются, а сама рыночная сфера эволюционирует в направлении большей устойчивости и системных изменений. Принципиально иная ситуация в бюджетных отраслях – инфраструктурных, социально-культурных, и в сфере науки. Их реформирование, если и осуществляется, то крайне медленно и с серьезными трудностями. Сохраняя многие элементы советской модели организации, многие организации этого сектора, не способные сколько-нибудь эффективно использовать даже скудные объемы бюджетных средств, все чаще решают проблему финансирования путем активной коммерциализации деятельности.

Специфика трансформации рассматриваемого сектора заключается и в неравномерности изменений между отраслями и в рамках каждой из них, глубоком разрыве в масштабах и темпах преобразований, по уровню технологий, качеству организации, управления и сервиса. Одни отрасли – телекоммуникации, розничная торговля, операции с недвижимостью, финансовая сфера и страхование, автосервис, информационные и ряд деловых услуг вырвались вперед, тогда как другие – почтовая связь, некоторые виды транспорта и бытовой сервис – пребывают в кризисном или застойном состоянии. Несмотря на высокий динамизм ряда видов наукоинтенсивного бизнеса – аудита, консалтинга,

информационно - компьютерного - в структуре сектора сохраняется крупный дисбаланс в пользу традиционных отраслей. Аномально больших размеров достигают охранный бизнес, некоторые виды проведения досуга. Бросаются в глаза и глубокие внутриотраслевые контрасты, порождаемые в немалой степени самой опасной болезнью российского общества – огромным разрывом в уровне доходов населения. На целом ряде рынков сложился сравнительно небольшой процветающий оазис, удовлетворяющий спрос обеспеченных слоев населения на сервис высокого качества и зачастую мирового уровня. В то же время в потребительской корзине основной массы населения доля услуг (кроме услуг ЖКХ) невелика. Поляризация потребления на протяжении текущего десятилетия усиливалась, подпитывалась растущими диспропорциями в распределении доходов от экспорта энергосырьевых ресурсов.

Очень велики региональные контрасты. Обе столицы быстро приобретают постиндустриальный облик; за ними следуют несколько городов-миллионников и центральных районов страны, по уровню и стандартам обслуживания намного превосходящие периферию. Провинциальное население нередко лишено услуг, доступных им даже в советские времена. Серьезный недуг сектора - крупные размеры нелегального бизнеса, находящегося в целом ряде услуг сравнительно более широкие возможности уклонения от контроля государства, рыночных сил и общественности.

Рассмотренные и ряд других факторов определяли основные параметры развития сектора услуг в постсоветский период. При всех его плюсах и минусах большинство отраслей преодолевали трансформационный кризис с меньшими потерями, чем материальная сфера. С 1990 до 1995г. – низшей точки падения производства – его объемы в услугах сократились на 10%, тогда как в материальной сфере – на 45%. После кризиса 1998 г. хозяйственная конъюнктура в течение ряда лет более благоприятствовала росту индустрии; в последующие годы опережающая динамика производства услуг восстановилась. Доля рассматриваемого сектора в ВВП увеличилась с 35% в 1990 г. до 55% в 1995 г. и в последующие годы с колебаниями приближалась к 60%. Динамичный рост обеспечивался переливом в его отрасли основных ресурсов: за период с 1992 по 2008 г. удельный вес услуг в общем объеме капиталовложений возрос с 28 до 55%, в численности работающих – с 45 до 63%.³⁸⁷ К началу глобального кризиса объемы производства услуг превысили доперестроечный уровень, опередив в этом отношении сферу материального производства.

В то же время развитие сектора услуг на протяжении двух десятилетий отнюдь не было прямолинейным и поступательным. Четко выраженный тренд расширения хозяйственных позиций сектора на протяжении первого постсоветского десятилетия сменился в последующий период стабилизацией его доли в ВВП при небольшом снижении в отдельные годы (см. табл. 16.1.) Причины утраты прежнего динамизма кроются, на наш взгляд, в крутом изменении макроэкономической ситуации в стране. Резкое удорожание продукции сырьевых отраслей привело к изменению стоимостных пропорций конечного продукта: позиции сырьевого сектора улучшились за счет обрабатывающей промышленности и ряда крупных отраслей услуг. Немаловажно и общее ухудшение предпринимательского и инвестиционного климата в стране в последние годы. Масштабное разрастание коррупции, усиление монопольных тенденций, давление так называемого административного ресурса и других мер,

³⁸⁷ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 1995. М.1995 С.58, 380; Россия в цифрах. 2009 С. 94, 441–442.

ограничивающих конкуренцию, явно ослабляют мотивацию экономических субъектов на развитие, рыночную экспансию, инновации.

Таблица 16.1. Динамика и доля отраслей хозяйства и услуг в ВВП России

Отрасли хозяйства и услуг	Темп роста 2002-2008 ¹ (%)	Удельный вес в ВВП (%)			
		2002	2005	2007	2008
Все хозяйство	153,0	100	100	100	100
Материальная сфера	139,7	39,7	43,6	41,5	41,0
Добывающая пром-ть	111,8	6,7	11,0	9,9	9,2
Обрабатывающие производства	143,6	17,3	18,6	18,0	17,4
Строительство	199,7	5,4	5,3	5,7	6,5
Сектор услуг	161,6	60,3	56,4	58,5	59,0
Оптовая и розничная торговля, ремонтные услуги	185,1	22,5	19,3	20,1	20,6
Гостиницы и Рестораны	166,0	0,9	0,9	1,0	1,0
Транспорт и связь	154,5	10,2	10,1	9,3	9,4
Финансовые услуги	177,5	3,1	4,0	4,7	4,7
Операции с недвижимостью, аренда и другие услуги	176,5	10,5	9,7	10,7	11,0
Услуги госуправления, оборона, социальное обеспечение	115,2	5,0	5,1	5,0	4,9
Образование	105,9	2,9	2,6	2,6	2,6
Здравоохранение и Социальная помощь	108,1	3,3	3,0	3,3	3,1
Коммунальные, социальные и бытовые услуги	144,6	1,9	1,7	1,8	1,8

¹ Показатели ВВП и условно-чистой продукции в ценах 2003г.
Рассчитано по: Национальные счета России в 2001-2008 гг. Официальное издание 2009. М. 2009 С. 93, 123,125.

Статистика подтверждает резкие диспропорции в развитии рассматриваемого сектора: его общее движение складывается при значительных расхождениях отраслевых темпов. В неравномерности отраслевой динамики отражается объективный процесс диверсификации производства, усложнения его состава за счет новых услуг, работающих на потребности бизнеса, а также развития сервисов потребительского назначения. Но это и результат активного обновления ряда традиционных услуг, но в первую очередь - просчетов в социально-экономической политике государства

По динамике, как и по доле в ВВП, лидирует торговля. Основные причины ее первенства – радикальная модернизация, усложнение функций в новых хозяйственных условиях. Из примитивного распределительного механизма отрасль вырастает в активного участника процесса воспроизводства, берет на себя функции изучения и формирования спроса, передачи рыночных сигналов производству, оперативной реализации во времени и пространстве товарных потоков, возрастающих по масштабам и разнообразию. С изменением хозяйственной роли, как и с широким размахом разного рода спекулятивных операций, связан и резкий структурный рывок финансово-кредитных и страховых услуг в первые годы реформ, сменившийся после 1998г. не менее глубоким падением. В последующие предкризисные годы позиции отрасли улучшались.

Отраслевые пропорции сектора свидетельствуют о кризисной ситуации в сферах образования, здравоохранения, социального обслуживания и культуры. Систематическое сокращение их позиций в ВВП наблюдается на протяжении всего перестроенного периода. Не стали исключением и «тучные» годы, когда появился и не был использован шанс коренного перелома этого опасного тренда. Кризис выражается и в относительной динамике рыночных и нерыночных услуг: за 1990–2004 гг. доля первых в продукции сектора выросла с 63 до 82%, вторых – снизилась с 37 до 18%³⁸⁸. Включение в рыночный оборот растущих объемов услуг в ходе реформирования государства – процесс универсальный, но в России его масштабы явно превышают допустимые пределы. Не соответствует эта пропорция и практике западных стран, где значительная часть услуг социального профиля предоставляется организациями общественного и некоммерческого секторов, а размеры рынка ограничиваются развернутой системой социальных обязательств государства и т.п. Среди главных жертв российской реструктуризации – и жизненно важная область научных исследований и разработок.

Анализ преобразований в рассматриваемом секторе свидетельствует об их сложном, неравномерном и противоречивом характере. Страна несомненно расстается с прежней системой организации и производства услуг, дестимулирующей их развитие. Расширение и модернизация отраслей частного сектора, и это принципиально важно, диктуются не командами сверху, а осуществляются органично, в соответствии с требованиями рынка и в целом идут в русле основных мирохозяйственных тенденций. Процесс обновления, тем не менее, слабо затрагивает стратегически значимые отрасли производственной и социальной инфраструктуры, в значительной части сосредоточенные в рамках общественного сектора. Скудость финансирования, ограниченность других

³⁸⁸ См. Российский статистический ежегодник 1997.М.1997 С.310; Национальные счета России в 1997-2004 годах. М.2006 С.74.

ресурсов, как и промедление и просчеты в реформировании, становятся все более серьезным тормозом как в их развитии, так и в решении текущих проблем страны и в достижении ее долговременных целей.

При всей неоднозначности преобразований Россия в постсоветский период включилась в общий вектор движения мирового хозяйства в направлении нематериального производства, который задается развитым миром и поддерживается странами, вступившими на путь рыночного развития. Быстро растет доля услуг в ВВП стран Восточной Европы. В КНР этот показатель за последние 10 лет повысился с 30 до 45%, и в принятой на последнем съезде КПК экономической стратегии, ориентированной на развитие внутреннего рынка, предусматривается ускоренный рост производства услуг, прежде всего на местном уровне. Улучшаются хозяйственные позиции этого сектора в других странах БРИК; о сервисно-промышленной направленности движения экономики заявляет Казахстан.

16. 2. Услуги в контексте российской модернизации

Анализ российского сектора услуг в сопоставлении с мирохозяйственными тенденциями, как и его роли в экономике страны, показывает, что результаты преобразований, впечатляющих по российским меркам, меркнут в сравнении с ситуацией в развитых странах и не отвечают потребностям экономики, нацеленной на модернизационный рывок. Разразившийся финансово-экономический кризис с особой отчетливостью выявляет структурную уязвимость хозяйства страны, и услуги оказались одним из его слабых звеньев.

При сравнении с зарубежной практикой сравнительно более благоприятны динамические показатели российского сектора услуг. Тем не менее, по удельному весу в ВВП – 60% – он уступает не только развитым странам, где этот индикатор варьирует в пределах 70-80%, но и государствам Восточной Европы и Балтии, которые, стартуя, как и Россия, с низкого уровня, наращивали производство услуг в постсоветский период более интенсивно. Но намного более серьезно отставание России по качественным, содержательным характеристикам сферы услуг, определяющим ее роль в развитии экономики и общества.

В предыдущих главах показано, что отрасли услуг в развитых странах в последние 20–25 лет, активно интегрируясь в экономику знания и инноваций и внося основной вклад в развитие человека, оказывают решающее воздействие на экономический рост, эффективность и конкурентоспособность хозяйства. Динамику сектора определяют два крупных блока услуг – профессиональных и деловых и социально-культурных. Широко диверсифицированная группа деловых и профессиональных услуг, включающая научно-технические, а также сфера финансовых услуг ныне являются неременным атрибутом постиндустриальной экономики и интегрированы в наукоинтенсивный сектор хозяйства. В основе их динамичного развития - высокая эффективность, обусловленная выгодами узкой специализации, использованием ресурсов высокого качества, прежде всего профессионалов высокого класса, работой в инновационном режиме и т.п. В странах ЕС (27) в 2005 г. в сфере бизнес-услуг насчитывалось 3,7 млн. организаций с числом занятых более 18 млн., а ее вклад в ВВП составлял 6%. В США ее доля в ВВП выросла с 3,2 в 1980 г. до 12,3% в 2007г.; по этому показателю, как и по численности работающих – более 18 млн. человек – эти

услуги превышают уровень обрабатывающей промышленности.³⁸⁹ Сколько-нибудь точно оценить размеры отрасли бизнес-услуг в России весьма затруднительно, поскольку в классификации по видам экономической деятельности она не выделяется, а представлена в едином блоке с крупной отраслью услуг недвижимости. В 2007 г. в этой объединенной группе работали около 5 млн.человек или 7% общей численности занятых, и было произведено 11% ВВП, при этом доля рассматриваемых услуг была, по всей вероятности, невысокой. В западных странах в середине десятилетия удельный вес этой объединенной группы услуг в ВВП варьировал в пределах от 27% во Франции, 24% в США и Германии до 14% в Норвегии, Чехии и Польше.³⁹⁰

Крупные позиции в структуре сектора в развитых странах занимают отрасли социально-культурного профиля, и это – результат растущих требований населения к качеству жизни, а также повышения значимости их инвестиционной функции – формирования образованного и физически полноценного работника, соответствующего по своим характеристикам все более сложным требованиям современного производства и других компонентов нематериального капитала. В последние годы по ряду причин, в том числе и под давлением демографических сдвигов, быстро растет спрос на услуги здравоохранения, разные виды социального обслуживания. Усиление социально-гуманитарной направленности современного развития предопределяет этой группе услуг в западных странах приоритетное место в социально-экономической политике государства, программах и деятельности гражданского общества. В этом сегменте услуг в развитых стран в середине текущего десятилетия сосредоточено 15–20% ВВП и 15–25% и более общей численности занятых. В России, как уже отмечалось, социальные отрасли в транзитный период понесли наибольший урон. Таким образом, по уровню развития стратегически важных услуг Россия значительно уступает другим странам: два блока отраслей, вносящих решающий вклад в рост, эффективность и конкурентоспособность современной экономики, в России занимают примерно 25% продукции и общей численности занятых в секторе услуг, тогда как в западных странах – около половины.

Среди серьезных структурных дефектов сферы услуг, как и всего российского хозяйства – неразвитость мелкого бизнеса. Мощная волна малого предпринимательства в первые годы реформ довольно быстро пошла на спад, и сколько-нибудь заметных признаков обратного движения в этой области до последнего времени не видно. Хотя в структуре мелкого бизнеса услуги представлены довольно весомо: в числе занятых их удельный вес в последние годы составляет около 60%, в обороте более 80%, но весьма слабые позиции сектора в ВВП страны (по разным оценкам от 13 до 17%), ограничивают их роль в развитии экономики.³⁹¹ Между тем, короткая история мелкого предпринимательства в услугах свидетельствует о его крупном даже при небольших масштабах вкладе в решении острейших проблем. Во многом благодаря стремительному взлету в начале 90-х годов мелкого торгового бизнеса, преимущественно челночного, в кратчайшие сроки был ликвидирован всеобщий товарный дефицит. Расширение этого сектора значительно смягчало трудности начального этапа переходного периода - падение жизненного уровня населения, угрозу массовой безработицы и т.п. Действуя в довольно неблагоприятной среде, он приобретает, тем не менее, все более цивилизованный характер,

³⁸⁹ WTO. International Trade Statistics 2008. P.120–121; Survey of Current Business. Dec. 2008. P. 33.

³⁹⁰ OECD in Figures 2008 . P.20,21.

³⁹¹ Малое предпринимательство в России. Официальное издание 2008. М.2008 С. 33,56.

часто демонстрирует жизнеспособность и эффективность. Но отраслевой состав сервисного сегмента мелкого предпринимательства архаичен: в нем преобладают традиционные отрасли - торговля, ремонтные и другие виды бытовых услуг. Крайне слабо развиты наукоинтенсивные услуги, инновационный бизнес, социальный сервис, тогда как в секторе мелкого бизнеса в развитых странах эти виды деятельности занимают крупные позиции, а кроме традиционных функций – обеспечения занятости, создания новых рабочих мест сегодня он глубоко интегрирован в национальные инновационные системы. Плохо приживаются на российской почве широко практикуемые за рубежом различные формы партнерства мелкого и крупного бизнеса, обладающие крупным потенциалом повышения эффективности их участников.

Существенно отставание России и по другим характеристикам сектора услуг, которые придали бы ему современный облик и общехозяйственную значимость. В развитых странах услуги интенсивно и в разнообразных формах встраиваются в экономику знания. В России при общем неблагополучии в сфере ИР ситуация в отраслях услуг особенно неудовлетворительна. Не получает должного развития и процесс интеграции производства материального продукта и услуг, тогда как зарубежный опыт показывает, что их взаимопроникновение и взаимообогащение – первостепенное условие продуктивности всех звеньев и уровней современного хозяйства. Общеизвестно, что из-за неразвитой системы послепродажного обслуживания мировой рынок отторгает российские товары, технологически вполне конкурентоспособные.

О позициях российского сектора услуг в современной экономике услуг можно судить по соотношению обобщающего показателя – производительности труда. По нашим оценкам, в середине текущего десятилетия в России он составлял около 30 от уровня США и несколько больше 1/3 – Великобритании, Германии и Японии.³⁹² При этом наблюдается сильный разброс индексов на внутри- и межотраслевом уровнях. Зарубежные эксперты отмечают крайне низкую продуктивность работников финансовой сферы и ее сравнительно высокий показатель в продовольственной рознице, где на уровне западных стран выходят магазины современных форматов – гипер- и супермаркеты, а также крупные сети, торгующие бытовой электроникой, аптечными товарами, книгами. Подтягивается к мировому уровню, и все чаще ему не уступает ряд компаний, занятых в компьютерном программировании, информационных услугах, услугах аудита и консалтинга.

О низком месте российских услуг в мировом «табеле о рангах» свидетельствует и их слабая вовлеченность в глобальную торговлю. Среди 40 стран-экспортеров коммерческих услуг Россия в 2007г. занимала 25 позицию; ее доля в мировом экспорте равнялась 1,2%, что ниже, чем в Китае – 3,7%, Индии – 2,7%, и тем более у лидеров – США и Великобритании. При этом главные статьи российского экспорта – транспортные и инженерно-строительные услуги, тогда как в других странах, в том числе и в растущем числе развивающихся, это – профессиональные, научно-технические и деловые услуги. В Бразилии их доля достигает 45% стоимости экспорта коммерческих услуг. Далеко не в полной мере реализуется высокий потенциал конкурентоспособности российских производителей даже на рынках софта и других ИТ-услуг. Их экспорт в 2007г. оценивался в 2,6 млрд. долл., тогда как китайский – в 4–6 млрд.долл., индийский

³⁹² Расчет по ВВП в долл. США по ППС на одного занятого в 2005г. Источники: Россия в цифрах в 2006 г.; OECD Compendium of Productivity Indicators. 2006; OECD in Figures. 2007.

– по меньшей мере в 20 млрд.долл.³⁹³ С отрицательным сальдо в России в отличие от большинства развитых стран неизменно сводится торговый баланс по услугам.

Таким образом, несмотря на многостороннюю трансформацию в постсоветские годы российский сектор услуг в мирохозяйственном измерении находится на начальной стадии постиндустриального развития. При заметном прогрессе по количественным параметрам, по другим, принципиально важным - технологическим, структурным, качественным, как и по степени зрелости и роли в экономике, российские услуги в целом продолжают существенно – на 5-6 десятилетий – отставать от ведущих государств. На примере страны подтверждается одна из закономерностей догоняющей модернизации: с выходом лидеров на новый виток развития разрыв между ними и преследователями чаще всего не сокращается или, в лучшем случае, сохраняется.

Но намного более серьезный фактор - несоответствие российского сектора услуг в сложившихся параметрах потребностям развития экономики и страны. Причем в ряде крупных отраслей этот дисбаланс на протяжении последнего десятилетия нарастал и достигает критических размеров. Не находит решения вековая проблема страны – неразвитая транспортная система.³⁹⁴ Опасен для ее настоящего и будущего затяжной кризис стратегически важных сфер - науки, образования, здравоохранения. Неспособность слабого финансового сектора обеспечить потребности экономического роста стала одной из первопричин кризиса и крайне осложняет выход хозяйства на траекторию роста. В серьезнейшую проблему вырастает дефицит рабочей силы на всех уровнях хозяйственной структуры, особенно острый в отношении кадров высокой квалификации. Решение этих и ряда других проблем непосредственно зависит от опережающей динамики производства услуг, и главное – от перехода отраслей на более высокий уровень качества.

Сопоставление российского сектора услуг с его аналогами в развитом мире особенно актуально в контексте реализации программ модернизации экономики и ее достойной интеграции в мировое хозяйственное пространство. Сложившаяся сырьевая специализация российского хозяйства не соответствует потенциалу и долговременным интересам и целям страны. Не совпадает вектор движения российской экономики и с мирохозяйственной тенденцией опережающей динамики сферы услуг.

Зарубежный опыт реализации крупного потенциала позитивных воздействий сферы услуг, казалось бы, должен учитываться в российской практике, и в экономической политике государства эта сфера должна фигурировать в качестве важнейшего объекта модернизации, а ее развитие, как необходимое условие достижения этой цели в масштабах хозяйства. Однако этого не происходит. В развернувшейся дискуссии по этой проблематике и тем более в экономической стратегии и практике построения инновационной экономики структурному маневру в направлении третичного сектора не придается должного значения. Одна из главных, на наш взгляд, причин, – устойчивость в профессиональной среде, как и в общественном мнении, воззрений и подходов марксистского толка, присущих индустриальной эпохе с ее приматом

³⁹³ WTO International Trade Statistics 2008. P. 14,121; Время новостей 7.10.2009.

³⁹⁴ Нормативным требованиям по транспортно-эксплуатационному состоянию не отвечают 62% федеральных автомагистралей и 76% территориальных дорог; ежегодные потери от неразвитой транспортной инфраструктуры оцениваются в 3% ВВП. Эксперт. 2009. № 41. С. 6.

материального производства и активов. К тому же сектор услуг в официальных документах и научных исследованиях обычно рассматривается в узком охвате и ассоциируется в основном с бытовым сервисом и отраслями социальной сферы. То есть, упускается из вида важнейшая функция современных услуг – инвестиционная, выраженная в развитии человеческого капитала, накоплении и распространении научного знания и других видов нематериальных активов. Программы модернизации и построения инновационной экономики традиционно носят технократический характер, а подтвержденная мировым опытом первостепенная роль нематериальных составляющих современного общественного прогресса в них явно не учитывается.³⁹⁵ Приверженность правящих кругов, экспертного сообщества, да и широкой общественности к устаревшим теориям и представлениям тормозит ход модернизации страны, отдалает реализацию намеченных целей.

Перевод хозяйства на новую модель развития предполагает первоочередное расширение и обновление ряда отраслей услуг, как важнейшего направления диверсификации экономики. Для этого необходимо активизировать крупные, как показала практика, источники и стимулы саморазвития сектора, такие, как рост доходов и уровня образования населения, процессы урбанизации, автомобилизации, демографические изменения. До наступления кризиса их эффект существенно дополнялся притоком нефтедолларов и ростом на этой основе бюджетных расходов, спроса на услуги со стороны населения и производства, интереса иностранных инвесторов к емким и перспективным российским рынкам. К тому же за годы реформ бизнес накопил богатый опыт преобразований, приобрел энергию предпринимательства, навыки активных и инициативных действий, научился извлекать уроки из ошибок и упущенных возможностей. Крупные резервы развития кроются и в резких контрастах в результатах деятельности между отраслями и в границах каждой из них. Подтягивание отстающих к планке, задаваемой отраслевыми лидерами, обещает существенное улучшение общих показателей.

В то же время в предкризисные годы устойчиво нарастало действие факторов торможения на пути развития и модернизации отраслей услуг. Основные, на наш взгляд, имеют общехозяйственный характер и сводятся к дефектам общественных институтов и макросреды. Несостоятельность судебной и правоприменительной систем, несоблюдение прав собственности и контрактного права, крупномасштабная коррупция, зарегулированность многих видов деятельности и другие ограничители, ухудшая деловой и инвестиционный климат, снижают привлекательность и значительно повышают риски частного предпринимательства. Стимулы к инвестированию и инновациям ослабевают и в результате высокой налоговой нагрузки на бизнес, слабости кредитно-финансовой системы, как и разного рода вычетов из доходов под административном нажимом и под самыми разными предлогами.

Серьезны изъяны российской микросреды. Высокий уровень монополизации, административного нажима подавляют и без того слабую конкуренцию, особенно сильно ее неценовые и инновационные формы. Монополизм, усиленный спецификой сервиса, ограничивает стимулы,

³⁹⁵ На эту особенность хозяйственного развития России указывают зарубежные специалисты. S.Dumon, руководитель по инновациям IT компании Cisco отмечает: «У России большая проблема. У вас непропорционально много технических специалистов, инженеров, великолепные традиции запуска космических аппаратов, но у вас абсолютно нет традиций изучения заказчиков, вывода своих продуктов на рынок. Это – недостаток, пробел». Время новостей. 14. 10.2009.

возможности и перспективы рыночной экспансии, действие механизмов естественного отбора, структурную мобильность, как условия роста производства, прибылей и эффективности. Между тем, мировым опытом убедительно доказана критическая зависимость конкурентоспособности товаров, услуг, национальных компаний и экономик на мировом рынке от интенсивности внутренней конкуренции. Среди других серьезнейших изъянов хозяйственной среды – низкие качество организации и управления на фирменном уровне и культура сервиса, а также ухудшение характеристик человеческих ресурсов.

В решении проблем модернизации услуг, как и всей экономики, России, главная роль принадлежит государству. Его первоочередная задача – продолжение институциональных и структурных реформ, нормализация деловой среды, как непереносимые условия выхода из кризиса и реализации программы модернизации страны. Достижение этих целей невозможно без переориентации социально-экономической политики на эффективные источники современного развития. Между тем российское государство, постоянно декларирующее приверженность курсу на построение инновационной экономики и интеграции в глобальное экономическое пространство, приоритет в своей политике и деятельности отдает экспортно-сырьевым отраслям. В центре структурной политики – развитие добычи и транспортировка нефти, газа, ряда сырьевых отраслей и их экспансия на глобальных рынках, тогда как ключевые для прогресса страны сферы, традиционно опирающиеся на поддержку государства, в лучшем случае остаются на втором плане, в худшем – пребывают в кризисном состоянии.

В предкризисные годы появились некоторые признаки перелома в экономической политике. Но меры по оздоровлению здравоохранения, образования, жилищной сферы, предусмотренные в приоритетных национальных проектах, не дали ожидаемых результатов, поскольку не были обоснованы концептуально, выполнялись разрозненно и бессистемно, сводились в основном к финансовым вливаниям, косметическому ремонту, и, в конечном счете, только отодвинули давно назревшие фундаментальные реформы. Структурная политика по существу не менялась, а в годы кризиса наука и социальные услуги стали первыми жертвами секвестирования бюджетов. Другая ситуация в развитых странах, где при неизменном приоритете сфер науки и человеческого развития в политике и деятельности государства отмечается сдвиг в направлении стимулирования всего спектра отраслей услуг. В официальных документах стран ОЭСР, содержащих рекомендации по ускорению роста рассматриваемого сектора, первое место отводится созданию более динамичной и конкурентной хозяйственной среды, снижению барьеров для входа и выхода фирм из бизнеса. Далее следует объединение структурных реформ с эффективной инновационной политикой, стимулирование диффузии высоких технологий, устранение преград на пути инноваций и прогресса знаний. При этом подчеркивается ключевое значение для прогресса услуг качественных характеристик бизнес-среды.

Перспективы российской сферы услуг в посткризисный период выглядят довольно проблематично. Кризис со всей очевидностью показал тупиковый характер сырьевой специализации хозяйства и необходимость диверсификации его структуры за счет расширения обрабатывающей промышленности и сектора услуг. Важнейший урок кризиса – давно и всем известная необходимость первоочередного развития финансовой и транспортной системы, а также наукоинтенсивных отраслей услуг, в частности информационных, не поднимающихся в мировых рейтингах выше пятого десятка, преодоление кризиса социальных услуг. Весьма перспективны в плане диверсификации туризм, с его огромным потенциалом, услуги космических запусков и т.д. В

благоприятных условиях и стимулах для развития нуждаются практически все отрасли услуг, поскольку страна продолжает отставать от мирового уровня по обеспеченности населения предприятиями торговли, особенно современных форматов, бытового сервиса, учреждений культуры. Но перелив ресурсов в эти отрасли даст ожидаемый эффект только при условии их радикального обновления с учетом передового зарубежного опыта.

В осуществлении этого структурного маневра, как уже отмечалось, решающая роль принадлежит государству. Кроме общих мер по оздоровлению бизнес среды необходимо расширение государственной поддержки отраслей услуг, мер по их стимулированию. Без значительного роста масштабов государственного финансирования весьма туманны перспективы реформирования и развития социальных услуг и научной сферы, решение проблем транспортной инфраструктуры и связи. Для развития наукоинтенсивных услуг частного сектора крайне важна, и в этом убеждает их мощный рывок в Индии, Китае и других странах, поддержка государства в виде системы льгот – налоговых, кредитных, по внешнеторговым операциям и т.п.

На пути развития сектора услуг, как и всей экономики, вырастает серьезная преграда – дефицит рабочей силы, а в большинстве услуг это главный производственный ресурс. Западные страны, как известно, не сталкивались с этой проблемой: расширение сервисных отраслей опиралось на крупномасштабное перераспределение рабочей силы в услуги из секторов с высокой продуктивностью труда. В России под влиянием демографического кризиса дефицит работников будет только нарастать, а снять это серьезное ограничение и разорвать замкнутый круг можно только на пути резкого повышения производительности труда во всех отраслях, включая услуги, что в свою очередь невыполнимо без интенсификации производства и перехода на инновационное развитие. Для смягчения проблемы дефицита трудовых ресурсов необходимо кроме того становление развитых рынков труда, жилья, формирование системы непрерывного образования и т.д.

Еще более актуальна в целом ряде отраслей проблема нехватки профессионалов высокой квалификации. Ее главные причины – крупномасштабный отток высоко образованных специалистов за рубеж, огромный – в информационных услугах – десятикратный – разрыв между численностью выпускников вузов и потребностями отрасли. Как кризисная, оценивается ситуация с персоналом высокого класса и в наукоинтенсивных отраслях; особенно в услугах менеджмента, логистики, маркетинга, в сферах науки, здравоохранения, образования и т.п. Наблюдается и общее снижение качества трудовых ресурсов, как результат неспособности устаревшей системы образования определить объемные и качественные параметры спроса, подготовить работников, соответствующих требованиям современного производства. Решение этих и других неотложных проблем, многие из которых имеют общехозяйственный характер, невозможно без переориентации экономической политики и деятельности государства на первоочередное развитие перспективных стратегических отраслей, определяющих будущее страны.

Заключение

Проведенное исследование показало, что действие фундаментальной закономерности расширения позиций нематериального производства в ходе общественного прогресса, усиленное в последние три десятилетия рядом новых тенденций и стимулов, привело к ускорению динамики сектора услуг в развитой экономике, его многоплановой трансформации и повышению на этой основе общехозяйственной роли.

Масштабные и, по сути инновационные перемены в услугах в первую очередь связаны с современными технологиями, сердцевину которых образуют ИКТ. Универсальные технологии прорывного характера впервые в экономической истории распространились на отрасли услуг, отвечая специфике многих видов не вещного производства. Трансформация материальной базы стала в отраслях услуг стратегическим направлением инвестиционной стратегии и практики и в сочетании с перестройкой моделей организации и управления – важнейшим условием роста производства и многоплановых качественных и структурных изменений.

Под воздействием ИКТ модифицируются многие стороны производства услуг, прежде всего ряд его родовых характеристик: ранее территориально фиксированные виды продукта сегодня потребляются на расстоянии, в режиме реального времени, хранятся в той или иной форме до востребования. За счет развития ИКТ-комплекса, профессиональных и деловых услуг и других новых видов сервиса значительно усложнился отраслевой состав сектора; ряд крупных отраслей сегодня относится к динамичному высокотехнологичному ядру экономики. На качественно новую ступень поднялись традиционные услуги – финансовые, здравоохранение, торговля, транспорт, служба быта, перестраиваются образовательный процесс и методы обучения.

Технологические инновации открыли для услуг новые емкие рынки, в том числе в глобальном и виртуальном пространстве, а также перспективы роста производства за счет экономии ресурсов и дифференциации и обновления продукта. Значительно возрос его потребительский эффект: расширился спектр вариантов выбора услуг; более полно и точно учитываются предпочтения и запросы клиентуры; модели массового обслуживания дополняются или замещаются сервисом индивидуализированным и кастомизированным. На производственный спрос ныне работает широкий круг услуг сложного функционального содержания.

В ряду важнейших стимулов преобразований в услугах – институциональные реформы. Полное или частичное дерегулирование, как и приватизация, для многих отраслей имели особое значение: дефекты государственного вмешательства, жесткая регламентация многих сторон деятельности в сочетании с сильной локальной и экономической монополией серьезно тормозили развитие сектора и, учитывая его крупные размеры, всей экономики. В результате разгосударствления и активизации конкурентных сил расширился состав производителей услуг, усилилась их инвестиционная и инновационная деятельность, существенно снижались издержки и цены. Программы приватизации и дерегулирования в рассматриваемом секторе, по оценкам экспертов, полностью себя оправдали, а в масштабах хозяйства

способствовали более эффективной аллокации ресурсов и более полному удовлетворению спроса на услуги со стороны производства и населения.

Сильное ускорение развитию услуг придала крупномасштабная реструктуризация хозяйства ведущих стран в кризисные 70–80-е гг. Выход на рынок множества сервисных фирм в ходе массового освобождения промышленных структур от непрофильных активов придал сильный импульс развитию широкого круга услуг производству – информационных, компьютерных, профессиональных, в области научных исследований, занятости, логистики, маркетинга, консалтинга и ряда других. «Новички», как правило, быстро закреплялись в рыночном пространстве, привлекая новую клиентуру, используя выгоды от масштабов, преимущества специализации и использования ресурсов высокого класса. Аутсорсинг, как и вхождение на эти рынки новых игроков, привели к быстрым структурным сдвигам в рамках сектора, расширению позиций новых, преимущественно наукоинтенсивных отраслей, оживлению мелкого и среднего бизнеса.

Под влиянием рассмотренных и ряда других факторов услуги в рассматриваемый период стремительно втягивались в глобальное рыночное пространство. За счет их новых наукоемких видов значительно возрастали объемы трансграничной торговли услугами; преимущественно на рынки услуг направлялись потоки иностранных инвестиций; крупных масштабов достигли трудовая миграция и перемещение в другие страны потребителей услуг. Глобализация открывает для производителей услуг новые рыночные перспективы, стимулирует динамизм, качественные и структурные сдвиги.

Всесторонние преобразования усложнили производство услуг технологически, функционально и структурно, сформировали новый «облик» сектора, который уже не соответствует укоренившимся в общественном мнении и экономическом сообществе представлениям и оценкам. Одни из них устарели, другие относятся к заблуждениям или даже мифам.

Вопреки довольно распространенному мнению современный сектор услуг – не замкнутое подразделение хозяйства, работающее преимущественно на конечный спрос – бытовые, персональные и социальные потребности населения. Сегодня услуги множеством нитей вплетаются в систему межотраслевых связей, удовлетворяя растущий в масштабах спрос промежуточный. На потребности производства кроме крупных сегментов транспорта, торговли, финансовой сферы работает многопрофильный блок профессиональных, деловых и ряда других услуг. Вещный продукт и услуги интенсивно интегрируются на всех уровнях хозяйственной структуры в самых разнообразных формах. В их единстве функционирует ИКТ-комплекс; высокую эффективность такого рода симбиоза показывает бурное развитие в последние годы нефтегазового сервиса; этот процесс стремительно распространяется на другие отрасли.

В современных условиях усиливается роль инвестиционной функции отраслей услуг. Пересмотрена традиционная концепция капитальных вложений: программное обеспечение сегодня – неперенный атрибут многих видов оборудования и крупная статья затрат на материальные инвестиции. Услуги активно включаются в процесс накопления нематериальных, «неосязаемых» (intangible) активов, вносят крупный вклад в формирование человеческого, интеллектуального, организационного, управленческого, социального и других видов капитала, весомо дополняя накопление капитала физического. Эти виды активов в той или иной степени, часто значительной, создаются в сферах образования и науки, информационных, консалтинговых, управленческих и в других видах профессиональных услуг, в социальной сфере. Преимущественно в

форме услуг они распространяются и потребляются в хозяйстве. Инвестиции в неосязаемые активы в развитых странах сегодня не намного уступают расходам на машины и оборудование или даже их превосходят. При этом в секторе услуг, и особенно в его авангардных отраслях, объемы и роль нематериального накопления значительно выше, чем в среднем по экономике.

Опровергается современной практикой и тезис о нетехнологической природе производства услуг, его несовместимости или слабой связи с наукой, технологиями, инновациями. Сегодня многие услуги – неотъемлемая часть общего потока научно-технологических преобразований, а целый ряд отраслей оказались в его центре. Расходы на ИР в секторе услуг стремительно растут и по темпам превосходят промышленность, а информационные, профессиональные, финансовые услуги, торговля, телекоммуникации ряд других входят в инновационное ядро современного хозяйства. На научной основе развивается сфера здравоохранения, идущая в последние 15–20 лет в авангарде технологической модернизации. Крупный вклад в научный потенциал отраслей услуг вносит современное государство, практикуя, как и в отношении индустрии, софинансирование ИР проектов в частных научных центрах и лабораториях, фирмах информационных услуг, сфере теле- и радиовещания и инженерно-строительном бизнесе. Но главный канал его воздействия на развитие ИР в услугах – бюджетное финансирование фундаментальных исследований в области естественных, общественных и гуманитарных наук, при этом приоритет во многих странах отдается сфере здравоохранения.

Специфика отраслей услуг – в крупном вкладе нетехнологических инноваций – организационных, структурных, управленческих, которые и в прошлом часто были основным мотором прорывных изменений. Наиболее яркие примеры – модель франчайз, сетевая (цепная-chain) системы организации, как средства преодоления локальных ограничений в экспансии бизнеса, развитие аутсорсинга и офшоринга т.п. Да и любое технологическое нововведение в услугах было успешным только при условии пересмотра принципов и перестройки систем организации и управления. В современной практике зависимость технологических и «мягких» факторов, включая повышение качества рабочей силы, здесь, как и в других отраслях, становится еще более тесной. Высокий динамизм развития сектора услуг, информатизации экономики во многом связан с использованием сетевой модели организации производства и бизнеса, структурной децентрализацией, внедрением гибких инструментов управления, стимулов и методов организации производства и труда и т.д.

ИР и инновации выдвинулись в системе источников развития сектора на ведущее место, а бизнес, как и в других отраслях, опирается в достижении рыночного успеха на постоянный приток собственных инноваций, все более весомо дополняющих накопленный опыт и приток инноваций со стороны. Но практика показывает, что повышение научного уровня услуг происходит при глубоких отраслевых различиях, а сектор по наукоинтенсивности в большинстве стран пока уступает промышленности и бизнесу в целом.

Не соответствует действительности широко распространенное представление об услугах, как средоточии малообразованной и неквалифицированной рабочей силы. В настоящее время здесь создается больше рабочих мест, требующих высокой квалификации, чем в обрабатывающей промышленности, а доля специалистов, менеджеров и администраторов высокого уровня в общей численности занятых выше в 1,5–3 раза. Соответственно и средний заработок работника в секторе услуг превосходит его уровень в материальном производстве. Сравнительно высоко оплачивается персонал в наукоинтенсивных услугах – информационных, финансовых,

профессиональных и деловых, сферах образования и здравоохранения. Довольно много высокооплачиваемых работников среди «голубых воротничков», занятых в автосервисе, а также в ряде культурных и бытовых услуг. В других услугах – рекреационных, торговых и транспортных – размеры заработка ниже среднего по хозяйству. Но такого рода разрыв свойственен и другим секторам хозяйства и определяется спецификой производства, занятости и рынка труда.

Низкий в прошлом престиж отраслей услуг был во многом связан с преобладанием в их структуре мелкого бизнеса, широко распространенного в торговле, бытовом и рекреационном сервисе и других высокотрудоемких видах деятельности, не требующих от работников хорошего образования, специальной подготовки и профессионализма. Меняется и эта структурная характеристика сектора: целый ряд факторов вызвал с конца 70-х гг. оживление мелкого предпринимательства во многих отраслях и странах. «Второе дыхание» обретает он в традиционных услугах – автосервисе, торговле, бытовых, персональных, рекреационных и т. д.; настоящий прорыв совершается в наукоемкой сфере – компьютерных, юридических, консалтинговых, аудите; улучшаются его позиции в социальных услугах.

В постиндустриальной экономике мелкий бизнес, сохраняя крупные позиции, приобретает существенно новые черты. Не утрачивая первостепенной роли в обеспечении занятости и доходов значительной части населения, социальной стабильности, небольшие фирмы осваивают сферу научных исследований и инноваций – занимаются поиском новых источников роста, технологических решений, рыночных возможностей и ниш; участвуют в апробации научных проектов и разработок. Компании научного профиля встраиваются в инфраструктуру производственных кластеров, исследовательских центров, технопарков и т.п. По уровню технологий, качеству ресурсного обеспечения мелкое производство подтягивается к крупному, и из его рядов быстро вырастают лидеры национального и глобального уровня. Значимость новых функций сектора подчеркивается в определении его миссии Администрацией мелкого бизнеса США, как “занятость, создание новых рабочих мест, инновации”. Жизнеспособность мелкого производства в услугах обеспечивается наряду с неизменной поддержкой государства развитой системой сотрудничества и кооперации с крупным бизнесом, прежде всего практикой франчайз. В то же время привлекательность самостоятельного бизнеса и увеличение численности самозанятых приводят к некоторому замедлению франчайзинга.

Новые факторы и стимулы развития услуг благоприятствовали консолидации и экспансии крупного бизнеса. В итоге в ряде стран и отраслей наметилась тенденция к некоторому ослаблению хозяйственных позиций мелкого производства. Но, по-видимому, она не стала устойчивой: в 90-е гг. сокращение замедлилось в результате экспансии новых сервисных отраслей, где мелкие фирмы представлены достаточно широко.

В ситуации последних десятилетий разрушается и довольно распространенный миф об услугах, как сфере хронически низкопроизводительной, отвлекающей ресурсы от эффективного применения с негативными последствиями для экономики и общества. Эти оценки опровергаются волной радикальных изменений, а также более достоверной статистикой, свидетельствующей об ускорении динамики ключевого показателя – производительности труда – в целом ряде отраслей и в секторе в целом.

Улучшение динамики производительности в услугах более рельефно выражено на сравнительно длительном отрезке времени, в высокоразвитой экономике, чаще всего при высоких темпах роста общей производительности и в

таких странах, как США, Великобритания, Новая Зеландия, Швеция, Норвегия, Канада, Япония, слабее – в Италии, Испании, Греции. В ряде стран разрыв двух сфер по этому показателю невелик и в тенденции сокращается. При значительном разбросе отраслевых тенденций и показателей сравнительно высокими темпами выделяются отрасли телекоммуникаций, транспорт, финансовые услуги, оптовая и особенно розничная торговля. Изменение динамики производительности в услугах более рельефно выражает индекс многофакторной производительности: во многих странах он приближается к индикатору по материальной сфере, а в США в последнее десятилетие его рост в услугах внес решающий вклад в повышение аналогичного общехозяйственного показателя.

Новые данные о производительности подтверждают тезис о самодостаточности функционирования отраслей услуг: они развиваются не только на основе объективного процесса перелива ресурсов из других секторов, но и в возрастающей степени за счет внутренних источников накопления. Ускорение темпов роста производительности в последние десятилетия свидетельствует о тенденции к интенсификации использования ресурсов в целом ряде отраслей, их переходе от экстенсивной модели развития к преимущественно экстенсивной.

Масштабная трансформация сектора услуг усиливает его воздействие на экономику и социальные процессы. По странам и отраслям оно проявляется с разной интенсивностью и в разных формах, в зависимости от конкретных условий, но можно выделить ряд главных направлений. Ускорение динамики услуг было главной причиной повышения темпов роста развитых стран в последние десятилетия. Стратегические позиции в его структуре заняла группа наукоинтенсивных услуг, а также сферы здравоохранения и образования. Крупный вклад в динамику ВВП вносят традиционные отрасли – торговля, транспорт, бытовые и культурно- рекреационные услуги.

В постиндустриальной экономике еще более возрастает роль сектора услуг в обеспечении занятости населения. Здесь сконцентрирована основная часть трудовых ресурсов, при этом спрос на рабочую силу не снижается, поскольку появляются новые виды сервиса, а прогресс технологий не устраняет высокую трудоемкость многих операций. К тому же расширяются сферы, где работник непосредственно контактирует с потребителями – здравоохранения, образования, социального вспомоществования, профессиональных, финансовых, рекреационных и многих других услуг.

Не менее значимы, хотя и трудно определяемы, «неосязаемые» общехозяйственные воздействия услуг на социально-экономические процессы. Целый ряд отраслей выполняет стратегические функции формирования ключевых источников постиндустриального развития – человеческого капитала и научного знания. По многим направлениям и в разных формах включаются услуги, прежде всего наукоинтенсивные, в процесс создания и распространения в хозяйстве технологических, организационно-структурных, управленческих и других инноваций, насыщают производство научным знанием и передовым опытом. Многоотраслевой комплекс отраслей услуг – образования, здравоохранения, культурных, социальных, рекреационных, персональных и других – нацелен на развитие человеческих ресурсов с позиций совершенствования человека как личности, и как участника возрастающего в сложности производственного процесса. Функция этого блока услуг – повышение качества жизни населения и окружающей среды.

Становление новых отраслей услуг, как и непрерывная модернизация традиционных, включая услуги государства, создают возможности для большей

скоординированности всех сторон жизнедеятельности современного общества. Ускоряется передача сигналов между отдельными фазами, звеньями, функциями воспроизводственного процесса и, в конечном счете, укрепляются обратные связи между все более дробными звеньями производства и многосложной сферой потребления. Экономика насыщается «мягкими» активами и элементами и приобретает большую гибкость, мобильность в адаптации к ускоряющимся изменениям технологий, внутренней и глобальной экономической среды, а это в современном мире – первостепенное условие конкурентоспособности фирм, отраслей и национальной экономики.

Эти и другие характеристики услуг создают возможность для смягчения циклических колебаний производства. Но, как показывает практика, и на постиндустриальной стадии цикличность остается имманентной характеристикой развития производства. Первый на постиндустриальной стадии глобальный кризис, зародившийся в финансовой сфере, обнаружил многие дисбалансы и аномалии и в развитии услуг, которые накапливались за фасадом впечатляющих сдвигов. Серьезные дефекты рыночной среды и систем регулирования, снижение требований к качеству сервиса в целом ряде отраслей привели к нарушению воспроизводственных пропорций и падению объемов реализации и доходов, особенно сильному в сфере финансов и страхования, их сокращению в ряде видов профессионального сервиса – рекламного, консалтингового, рейтинговых и рекрутинговых агентств и т.д. В некоторых отраслях наблюдается сокращение численности занятых, что в прошлом было редким явлением. Тем не менее, сектор услуг в целом показал большую устойчивость к кризисным воздействиям.

Новые тенденции и явления – результат глубоких преобразований в отраслях и крупных секторах сферы услуг – общественном и некоммерческом. Результаты их изучения свидетельствуют о решающем воздействии технологических, институциональных, организационных и других факторов, как и глобализации, на развитие комплекса новых услуг и радикальное обновление традиционных; на микроуровне они проявляются в разных сочетаниях и формах зависимости от отраслевой и секторальной специфики. На материале отдельных отраслей раскрывается ключевая роль на постиндустриальной стадии таких движущих сил производства, как знания и инновации, качество рабочей силы, творческий характер труда, растущая ориентация производителей на все более дифференцированный потребительский спрос, выявление и формирование новых потребностей и т.п.

В работе содержится анализ сектора услуг в России в свете рассмотренных мирохозяйственных тенденций и изменений. При явном прогрессе в постсоветские годы по многим принципиально важным параметрам – технологическим, структурным, качественным – российские услуги отстают от ведущих государств на 5–6 десятилетий. Углубляется в последнее десятилетие и ранее опасный дисбаланс между потребностями экономики и общества и состоянием транспортной и финансовой системы, и особенно – стратегических сфер науки, образования, здравоохранения. В острейшую проблему вырос дефицит рабочей силы на всех уровнях хозяйственной структуры, особенно кадров высокой квалификации.

Проблематика развития российского сектора услуг особенно актуальна в контексте реализации программ модернизации экономики. Ее диверсификация в направлении отраслей услуг – непереносимое условие отхода от энергосырьевой специализации, не соответствующей потенциалу и долгосрочным интересам страны. Модернизация предполагает расширение позиций услуг в структуре хозяйства и в первую очередь подтягивание отраслей к мировому уровню по

технологическим, структурным, институциональным параметрам. Главные из многих барьеров на этом пути – недооценка в экономической политике государства роли третичного сектора в социально-экономическом развитии, особенно опасные для услуг масштабы монополизма, коррупции и другие изъяны институциональной и деловой среды.

Современный кризис, возможно завершающий довольно длительный и благополучный для развитой экономики период, формирует ее новые движущие силы и пропорции, и можно ожидать, что сектор услуг и в новом формате сохранит сравнительно более высокие динамизм и потенциал позитивных воздействий на экономику и социальные процессы.