

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.

ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 6/2013

Главный редактор

КАРАВАЕВА И.В. – доктор экономических наук, профессор

Редакционный совет

Гринберг Р.С. – член-корреспондент РАН (председатель), директор Института экономики РАН

Архипов А.И. – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН

Аносова Л.А. – доктор экономических наук, профессор, начальник Отдела общественных наук РАН

Глинкина С.П. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики РАН

Головнин М.Ю. – доктор экономических наук, заместитель директора Института экономики РАН

Городецкий А.Е. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики РАН

Мочальников В.Н. – доктор экономических наук, профессор Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Рубинштейн А.Я. – доктор философских наук, профессор, первый заместитель директора Института экономики РАН

Сенчагов В.К. – доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра финансовых исследований Института экономики РАН

Сорокин Д.Е. – член-корреспондент РАН, первый заместитель директора Института экономики РАН

Тихонков К.С. – доктор экономических наук, первый заместитель генерального директора Международного института исследования риска

Цветков В.А. – член-корреспондент РАН, заместитель директора Института проблем рынка РАН

УЧРЕДИТЕЛЬ:

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук

МОСКВА

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 6/2013

Журнал «Вестник Института экономики РАН» зарегистрирован
Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС 77-26786 от 19 января 2007 г.
Индекс журнала в Каталоге агентства «Роспечать» 80713
(для индивидуальных подписчиков)

Редакционная коллегия:

Шацкая И.В., канд. экон. наук (заместитель главного редактора);
Касьяненко Т.М. (ответственный секретарь журнала);
Смотряцкая И.И., доктор экон. наук;
Дерябина М.А., канд. экон. наук;
Грибанова О.М.

Журнал «Вестник Института экономики РАН» входит
в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий
ВАК, в которых должны быть опубликованы основные научные
результаты диссертации на соискание ученой степени доктора
и кандидата наук.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

ISSN – 2073-6487

СОДЕРЖАНИЕ

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Казанцев С.

Сбудется ли прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года? 7

Френкель А., Мальцева И., Шаров В.

Проблемы экономического роста на федеральном и региональном уровнях 23

ФИНАНСЫ

Лыкова Л.

О возможности возврата к прогрессивному подоходному налогообложению физических лиц в России 32

Караваева И.

Подоходный налог как инструмент социальных преобразований в российском обществе 52

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Соболева И., Чадова Т.

Социально-экономическая защищенность населения: ключевые аспекты и тенденции изменения 70

Куртин А., Казиахмедов Г., Бурова Л.

Парадигма формирования институциональной структуры рынка труда 92

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Наговицин А.

Экономическая безопасность России сквозь призму системной коррумпции 104

Малов В., Мелентьев Б., Ионова В.

Транспортная безопасность экономики России: опыт количественных оценок 120

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Саралидзе А. Доничев О.

Социальная функция бизнеса как важный фактор межрегиональной инновационной интеграции 134

Айриев А.

Возможности привлечения инвестиций в агропромышленный комплекс Ростовской области 142

Карпов К.	
Банкротство некредитных организаций: инновации в банковской деятельности	147

РОССИЯ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Резникова Н.	
Коллизии присутствия иностранных инвестиций в реальном секторе российской экономики	153

Пылин А.	
Специфика внешнеторгового взаимодействия России со странами «пояса соседства» в посткризисный период	165

Иванова Н.	
Экономические интересы России в системе кооперации предприятий оборонно-промышленного комплекса государств – членов СНГ	175

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Осипов В.	
Введение в теорию конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов	181

ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА

Сырков Л., Кули-Заде Т.	
Направления развития интеграционных процессов в финансовой сфере стран СНГ	191

Саришвили Г.	
Антикризисные модели и политика реформ Евросоюза	199

Содержание журнала «Вестник Института экономики РАН» за 2013 г.	204
Аннотации к статьям номера (на английском языке)	209
Контактная информация	213
Требования к рукописям	215

CONTENTS

NATIONAL ECONOMY

- Kazantsev S.**
Whether the forecast of long-run social and economic development
of the Russian Federation for the period up to 2030 will be fulfilled? ... 7
- Frenkel A., Maltseva I., Sharov V.**
The issues of economic growth at federal and regional levels 23

FINANCE

- Lykova L.**
The possibility of return to the progressive income taxation
of individuals in Russia 32
- Karavaeva I.**
Income tax as an instrument of social transformations in the Russian
society 52

LABOR ECONOMY

- Soboleva I., Chadova T.**
Social and economic security of the population: key aspects
and change tendencies 70
- Kurtin A., Kaziakhmedov G., Burova L.**
The paradigm of institutional labor market structure formation 92

ECONOMIC SAFETY

- Nagovitsin A.**
Economic safety of Russia through the prism
of system corruption 104
- Malov V., Meletyev B., Ionova V.**
The transport safety of the Russian Economy: an experience
of quantitative estimates 120

INNOVATION ECONOMY

- Saralidze A., Donichev O.**
Social function of business as an important factor of interregional
innovative integration 134
- Ayriev A.**
The opportunities of investment attraction to the Rostov region
agricultural sector 142

Karpov K.	
The bankruptcy of non-credit organizations: innovations in bank activity	147

RUSSIA IN A GLOBAL ECONOMY

Reznikova N.	
Collisions of foreign investments presence in real sector of the Russian Economy	153
Pylin A.	
Structural features of the foreign trade interaction of Russia with the «Neighborhood belt» countries during the post-crisis period	165
Ivanova N.	
Russia's economic interests in a system of cooperation of the defense industry complex enterprises of the CIS member states	175

THE QUESTIONS OF ECONOMIC THEORY

Osipov V.	
Introduction to the theory of business entities competitive interaction	181

FOREIGN ECONOMY

Syrkov L., Kuli-Zade T.	
The directions of integration development processes in the financial sphere of the CIS	191
Sarishvili G.	
Crisis models and the policy of the European union reforms	199
Total contents of the year	204
Abstracts (in English)	209
Contact information	213
Requirements to manuscripts	215

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

С. КАЗАНЦЕВ

доктор экономических наук, главный научный сотрудник
Института экономики РАН,
заместитель директора Института экономики
и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН

СБУДЕТСЯ ЛИ ПРОГНОЗ ДОЛГОСРОЧНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПЕРИОД ДО 2030 ГОДА?

В статье обсуждаются материалы подготовленного Министерством экономического развития Российской Федерации Прогноза долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. Автор анализирует показатели представленных в нем консервативного и инновационного сценариев развития, отмечает дискуссионные вопросы и вносит предложения по совершенствованию техники составления будущих прогнозов.

Ключевые слова: прогноз, сценарии развития, инновационное развитие, факторы экономического роста, субъекты Российской Федерации.

Классификация: O200, O380.

Сценарии развития

Распоряжение правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. обязало Министерство экономического развития России «разработать с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и внести в Правительство Российской Федерации прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г.». В январе 2013 г. такой прогноз был представлен (далее – Прогноз). Его разработчики опирались на основные положения Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., Концепцию демографической политики Российской Федерации на период до 2025 г., послания Президента Российской Федерации Федеральному

Собранию Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596-606 и другие документы долгосрочного характера.

Минэкономразвития РФ рассматривает Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. как один из основных документов системы стратегического планирования развития страны, который «определяет направления и ожидаемые результаты социально-экономического развития Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в долгосрочной перспективе и содержит обоснование внутренних и внешних условий достижения целевых показателей, определенных Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Долгосрочный прогноз формирует единую платформу для разработки долгосрочных стратегий, целевых программ, а также прогнозных и плановых документов среднесрочного характера». При этом разработчики прогноза исходили из того, что «в долгосрочной перспективе развитие российской экономики будет определяться следующими основными тенденциями:

- адаптацией к изменению динамики мировой экономики и спроса на углеводороды;
- усилением зависимости платежного баланса и экономического роста от притока иностранного капитала и состояния инвестиционного климата;
- исчерпанием имеющихся технологических заделов в ряде высоко- и среднетехнологичных отраслей экономики при усилении потребности в активизации инновационно-инвестиционной компоненты роста;
- необходимостью преодоления ограничений в инфраструктурных отраслях (электроэнергетика, транспорт);
- начавшимся сокращением населения в трудоспособном возрасте в сочетании с усилением дефицита квалифицированных рабочих и инженерных кадров;
- усилением конкуренции как на внутренних, так и на внешних рынках при значительном сокращении ценовых конкурентных преимуществ из-за опережающего роста заработной платы, энергетических издержек».

Из приведенного текста можно видеть, что в Прогноз заложено существенное влияние внешних по отношению к России факторов: спроса (и неявно – цен) на экспортируемое сырье, объема притока в страну иностранного капитала (отметим, что, строго говоря, капитал – нечто большее, чем просто иностранные инвестиции), конъюнктуры внешних рынков и международной конкуренции. Это, в свою очередь, во многом предопределяет характер развития и структуру хозяйства

страны – преимущественный рост ориентированных на экспорт видов деятельности и импорт продукции не работающих на экспорт секторов экономики. Соответствующим образом строятся бюджетная, кредитно-денежная и валютная политика государства, формируется зависимость внутренних цен от внешних. Логическим пределом такого сценария является задание социально-экономического развития страны не столько ее народом и властями, сколько мировым сообществом или его частью.

Подобному ходу событий в Прогнозе соответствует консервативный сценарий.

Вторая группа тенденций, определяющих будущее развитие российской экономики, задается внутренними для страны факторами: социально-демографической ситуацией (численность населения, в том числе в трудоспособном возрасте, уровень образования, состояние здоровья и др.), системой используемых технологий, инфраструктурой, накопленными знаниями, наукой. Основной упор на их использование соответствует преимущественно инновационному пути развития. В Прогнозе он обозначен как инновационный сценарий.

Консервативный сценарий

«Консервативный сценарий (вариант 1) характеризуется умеренными (не более 3,2%) долгосрочными темпами роста экономики на основе активной модернизации топливно-энергетического и сырьевого секторов российской экономики при сохранении относительного отставания в гражданских высоко- и средне- технологичных секторах.

Модернизация экономики ориентируется в большей степени на импортные технологии и знания. Расходы на научные исследования и разработки возрастут к 2030 г. до уровня, не превышающего 1,3% ВВП. Расходы на образование на протяжении всего периода стабилизируются на уровне 4,8–6,0% ВВП (в том числе бюджетная система – 5,1% ВВП). Расходы на здравоохранение к 2030 г. возрастут до 6,2%, в том числе за счет бюджетной системы до 4,9% ВВП. Уровень частных и государственных инвестиций в человеческий капитал будет значительно уступать параметрам развитых стран.

Среднегодовые темпы роста ВВП оцениваются на уровне 3,2% в 2012–2030 гг. Экономика увеличится к 2030 г. всего в 2 раза, реальные доходы населения возрастут в 2 раза, а доля России в мировом ВВП уменьшится с 3,8% в 2012 г. до 3,6% в 2030 г.»

Строго говоря, консервация означает сохранение некоторого неизменного состояния. В экономике сохранение достигнутого, пусть даже очень хорошего, состояния без его улучшения возможно лишь в течение относительно непродолжительного времени. Поскольку какая-то

часть хозяйствующих субъектов в общем случае развивается, консервативное состояние некоторого хозяйствующего субъекта в динамике закономерно ведет к деградации последнего. Такой же результат дает простое продолжение ранее сложившихся тенденций организации хозяйственной жизни: без инноваций оно столь же закономерно приведет к утрате достигнутых позиций.

Уже на этом основании можно утверждать, что консервативный сценарий сулит стране (да и любому хозяйствующему субъекту) мало хорошего. Рассмотрим его более подробно. По сути, консервативный сценарий означает, что экономика России будет продолжать зависеть от экспорта ограниченного набора природных ресурсов (в первую очередь углеводородов, металлов, древесины, морепродуктов, драгоценных и полудрагоценных камней и т.п.) и конъюнктуры мировых рынков (объемов предложения конкурентов, спроса, уровня цен, курса национальной валюты).

Экспорт. Возможные размеры экспорта сырья во многом зависят от объемов его добычи. В рассматриваемом проекте Прогноза предполагается, что «добыча и производство первичных топливно-энергетических ресурсов (далее – ТЭР) в 2030 г. прогнозируется на уровне 104–127% к 2011 г.» (с. 174). Основной рост обеспечит увеличение добычи газа и угля. «Темпы роста добычи нефти замедлятся при всех вариантах развития» (с. 176).

Возможности экспорта газа по газопроводам у нас ограничиваются пропускной способностью последних (их основная ориентация – на запад), в то время как рост спроса ожидается на востоке. Экспорт сжиженного природного газа требует производства средств его хранения и транспортировки, строительства новых газосжижающих заводов. Существенным ограничением объемов экспорта угля выступает пропускная способность железнодорожной сети, портов, пунктов перегрузки и пограничных переходов.

Предложение. Есть основание ожидать, что в прогнозный период конкуренция на рынке предложения энергоресурсов усилится. Свой вклад внесут США, государства Африки, Норвегия, Австралия, а также «сланцевая революция», сжиженный природный газ из стран Ближнего Востока, альтернативные виды топлива. Что же касается металлов, то уже сейчас Африканский континент «обеспечивает более 90% потребностей глобальной индустрии в металлах платиновой группы, 70% – в алмазах и кобальте, 48% – в хромитах, 36% – в марганце, 19% – в золоте».

Спрос. Динамику спроса на природные ресурсы определяют несколько фундаментальных процессов. С одной стороны, развитие экономики увеличивает как платежеспособный спрос на ресурсы, так и их разнообразие. С другой стороны, технологический прогресс неиз-

бежно снижает удельный расход ресурсов, меняет структуру спроса на них, позволяет получать и применять ранее не добывавшиеся или использовавшиеся природные ресурсы. К тому же потребители могут отказаться от традиционных поставщиков и выбрать новых, а также пересмотреть в свою пользу условия поставок, чему, в частности, способствует усиливающаяся конкуренция производителей сырья и полуфабрикатов. Так, «европейский рынок газа, например, уже откликнулся на сланцевый бум и рост поставок ближневосточного СПГ. Потребители российского газа в Европе уже сделали уведомления о необходимости пересмотра его цены в сторону понижения». В 2012 г. объемы экспорта «Газпромом» газа в Европу и страны СНГ снизились (табл. 1).

Таблица 1

Объемы поставок газа «Газпромом» в Европу и страны СНГ в 2012 г.

Страна	Снижение, %	Объем экспорта, млрд м ³	Страна	Снижение, %	Объем экспорта, млрд м ³
Европа и СНГ	8,1	203,2	Италия	11,7	15,0
Европа	7,5	138,8	Франция	15,3	8,0
СНГ	9,5	64,4	Украина	18,0	32,9
Германия	2,4	33,16	Беларусь	–	20,26

Источник: «Газпром» упал везде // Коммерсантъ. 2013. № 28. С. 7.

«Сохранить объемы экспорта «Газпрому» не помогли ни рост цены на спотовых рынках, ни уступки потребителям. В результате «Газпром» последовательно уступает рынок конкурентам. Так, поставки газа в Европу из Норвегии выросли на 14% – до 107 млрд кубометров».

Цены. Долгосрочное прогнозирование цен обычно еще менее надежно, чем спроса и предложения товаров, поскольку кроме последних на уровень цен влияет широкий круг факторов и обстоятельств. Наиболее значимыми из них являются: структура экономики, используемая система технологий и во многом определяемый ею уровень издержек производства, нормальная для каждого вида деятельности и хозяйства в целом норма прибыли, структура цен, экономическая и военно-политическая ситуация в странах-производителях и потребителях товаров, экономическая политика государства и т.д. Кроме того, покупка нефти рассматривается и как вложение капитала с целью ее будущей продажи, что таит в себе риск осуществления спекулятивных операций с плохо предсказуемыми скачками цен. Зная это, начинаешь сомневаться в том, что положенная в основу консервативного варианта динамика цен на нефть будет соответствовать реальной.

Консервативный сценарий опирается на три варианта изменения уровня цен на нефть марки Urals (табл. 2).

**Динамика средних цен на нефть марки Urals за период 2011–2030 гг.,
долл. баррель**

Цены	Вариант	2011	2012	2011–2015	2016–2020	2021–2025	2026–2030
Текущие	А	109	110,5	92	88	96	106
	Основной			104	113	127	151
	С			113	152	195	226
2010 г.	А	107	107	89	77	96	76
	Основной			98	96	127	106
	С			109	130	195	158

Источник: Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. М.: Министерство экономического развития Российской Федерации, 2013. С. 31.

Заложенный в Прогноз разброс темпов роста средних за период цен довольно широк: в текущих ценах они меняются от 79,6% по сравнению с уровнем 2012 г. (падение на 20,4% в варианте А) в 2016–2020 гг. до 24,5% – в 2026–2030 гг. (вариант С). Однако мировой опыт показывает, что диапазон изменения цен может быть и больше. Так, в 2009 г. цена на нефть упала на 35%. Существенны и изменения цен на металлы: «за последние 10 лет цены на железную руду повысились в 10 раз, на золото, цинк и медь – в 5 раз, на никель – 2,5 раза, на алюминий – в 1,5 раза».

Широк и разброс оценок будущих цен на нефть, даваемых разными экспертами. Так, аналитики Организации экономического сотрудничества и развития полагают, что к 2020 г. цена барреля нефти поднимется до 270 долл. Международное энергетическое агентство называет другую цифру – 120 долл./баррель. Опрошенные «Российской газетой» эксперты дают максимум 200 долл./баррель.

Думается, однако, что цены на нефть марки Urals – не самое главное.

Во-первых, если наращиваются объемы экспорта нефти на восток, прогнозировать следует цены на нефть марки Esro.

Во-вторых, поскольку основной вклад в динамику объемов экспорта, согласно Прогнозу, внесут газ и уголь – цены на них и надо прогнозировать в первую очередь. При этом оценке подлежат будущие цены не просто на газ и уголь, а на конкретные виды этих товаров: трубопроводный и сжиженный газ, конкретные марки угля.

В-третьих, цена важна не сама по себе, а для расчета получаемого дохода (выручка минус издержки производства). Последний зависит как от цены, так и от величины издержек производства. Поэтому цену следует сопоставлять с себестоимостью продукции. Себестоимость

добычи нефти, угля и газа в России, как известно, растет. Расширение объема добычи газа в Прогнозе намечено за счет регионов Сибири и Дальнего Востока. Основной прирост угледобычи обеспечит восточная часть страны. Там капиталоемкость выше, чем в европейской части. Технологии сжижения газа также весьма капиталоемки. Следовательно, капиталоемкость газо- и угледобычи повысится, что приведет к удорожанию экспортируемого газа и угля. Кроме того, качество значительной части добываемой у нас нефти ухудшается, что способствует снижению цены, увеличивает затраты на переработку. Поэтому даже высокая, по современным меркам, цена в будущем может не покрыть издержек производства.

В-четвертых, значим не просто размер дохода, но и эффективность его использования. Весьма важно в частности, остается ли он в стране или вывозится за ее пределы, на достижение каких целей направляется, насколько результативно используется и т.д. Приведем простой пример. В не столь далеком прошлом страна развивалась при мировых ценах на нефть в пределах 25–27 долл. А в январе 2013 г. при цене нефти выше 100 долл./баррель экономическая ситуация в России оставляет желать лучшего. 25 февраля 2013 г. заместитель министра экономического развития РФ А.Н. Клепач сказал об экономической ситуации января 2013 г. следующее: «Мы ожидали замедления роста, но это хуже, чем мы ожидали. Риски торможения роста даже сильнее, чем мы предупреждали раньше... Хуже – это значит уход в отрицательную зону динамики ВВП, и спад промпроизводства, и практически нулевой рост инвестиций, и снижение спроса, и резкое сокращение нормы сбережений, и рост инфляции, и падение реальных располагаемых доходов».

В-пятых, если вырученные от экспорта средства используются внутри страны и не все из них идут на оплату импорта, следует знать курс рубля к иностранной валюте (в рассматриваемом случае с ценами на нефть – к доллару, хотя, вообще говоря, нельзя полностью исключать ситуацию, когда в 2030 г. на мировых рынках нефть будет продаваться не только за доллары). Долгосрочный прогноз для курсов валют еще более сложен и менее надежен, чем для цен.

Все сказанное порождает сомнения в реалистичности параметров социально-экономического развития России в 2013–2030 гг., заложенных консервативным сценарием.

Инновационный сценарий

Разработчики Прогноза заявляют, что по этому сценарию основу развития экономики России составят инвестиции и инновационные факторы. «При этом предполагается существенное повышение параметров эффективности экономики: энергоемкость ВВП по отноше-

нию к 2010 г. снизится в 2020 г. на 26%, в 2030 г. – на 46%, производительность труда возрастет в 2020 г. в 1,6 раза по отношению к 2010 г. и в 2030 г. – в 2,5 раза. Среднегодовые темпы роста российской экономики оцениваются на уровне 4,1% в 2013–2030 гг. без учета эффекта возможных кризисных шоков в мировой экономике.

При указанных предпосылках российская экономика будет развиваться быстрее мировой, и ее доля повысится с 3,8% в 2010 г. до 4% в 2020 г. и до 4,3% мирового ВВП к 2030 г.» (с. 49).

Заявка вроде бы неплохая, но смущает ряд обстоятельств.

Первое. Известно, что технологический прогресс, инновации требуют существенных и долговременных затрат и меняют структуру экономики. При этом затраты всегда предшествуют результатам. Данная закономерность отражена в Прогнозе указанием на тот факт, что основной эффект инновационного варианта проявится после 2025 г. Временной лаг между осуществлением затрат и получением эффекта предусмотрен в Прогнозе верно. Смущает лишь то, что подобная отсрочка желаемого результата неоднократно делалась и в ранее принимаемых программах. Поставленные в них цели, к сожалению, не достигались или достигались частично, и нет гарантии, что подобное не повторится вновь.

Вызывает вопрос и показанная в Прогнозе динамика инвестиций (рис. 1). Последовательное снижение темпов увеличения объемов инвестиций в консервативном сценарии имеет содержательное объяснение – возможности традиционного роста исчерпываются и не позволяют наращивать размеры инвестиций. А с чем связано снижение темпов в инновационном сценарии, не ясно. Казалось бы, должно быть наоборот: инновации создают новые источники роста, ускоряют развитие экономики, увеличивают ресурсы, которыми располагает общество, повышают эффективность их использования и спрос на них, что позволяет быстрее наращивать объем инвестиций.

Сравнение приведенных на рис. 1 данных показывает, что наибольший разрыв в темпах роста объемов инвестиций в консервативном и инновационном сценариях приходится на 2016–2020 гг. – 1,5 процентных пункта. В этот период делается основной «задел» для будущих инноваций, которые в дальнейшем должны давать отдачу. Следовательно, появляется возможность быстрее наращивать размер инвестиций, тем более что исчерпание традиционных источников роста в консервативном сценарии сокращает потенциал роста инвестиций. Однако в Прогнозе этого нет: разрыв в темпах роста инвестиций в 2021–2025 гг. и 2026–2030 гг., предусматриваемых в обоих сценариях, остается постоянным – 1,2 процентных пункта.

К представленной в Прогнозе динамике инвестиций есть еще три вопроса. Вопрос первый. Темпы роста инвестиций в основной капи-

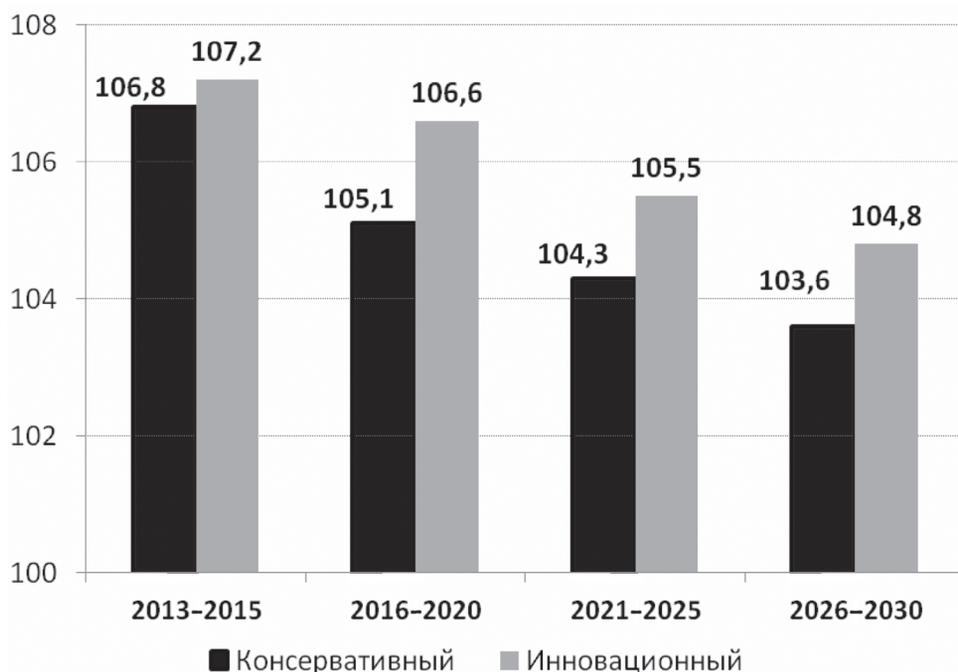


Рис. 1. Среднегодовые темпы роста инвестиций в консервативном и инновационном сценариях в 2013–2030 гг., %

тал в инновационном сценарии развития в 2011–2030 гг. у Уральского федерального округа самые высокие – 477,4% при 293,0% по стране в целом (с. 307). При этом доля инвестиций в основной капитал Уральского федерального округа в общем объеме таких инвестиций по России в целом снижается с 17,0% в 2010 г. до 15,0% в 2030 г. (с. 298). Не понятно, как такое может быть?

Возникает второй вопрос. Почему валовой региональный продукт (ВРП) далеко не самого инновационного Северо-Кавказского федерального округа по инновационному сценарию развития растет в 2011–2030 гг. быстрее, чем у других федеральных округов – 271,6%? И это при 221,3% у известного своим уровнем инновационности Центрального федерального округа и 198,0% – у Приволжского федерального округа (с. 306).

Третье. В табл. 3. показаны рассчитанные по приведенным в Прогнозе данным (с. 306–307) соотношения темпов роста ВРП федеральных округов и инвестиций в основной капитал.

Понятно, что чем это соотношение больше, тем выше отдача (эффективность) осуществляемых инвестиций. Оказалось, что инвестиции в основной капитал инновационного сценария менее эффективны, чем консервативного, за исключением Сибирского федерального округа.

Почему? Зачем нужна такая «инновационность»? В чем исключительность Сибирского федерального округа?

Известно, что для успешного инновационного развития важны не только объемы вложений в основной капитал, но и их структура, а также эффективность использования. Приведенные в Прогнозе данные позволяют судить о региональной и отраслевой структуре инвестиций. Естественно было ожидать, что по сравнению с консервативным сценарием наибольшее ускорение темпов их роста произойдет в наиболее развитых в научном, технологическом и промышленном аспектах регионах. В разрезе федеральных округов это в первую очередь Центральный, Северо-Западный, Приволжский и Уральский федеральные округа. Местом приложения инвестиций в Центральном ФО может быть Московская агломерация. В Северо-Западном – такие отрасли, как судостроение, информационные, коммуникационные, ядерные и нанотехнологии. В Приволжском ФО – машиностроение, нефтехимия, биотехнологии, фармацевтическая, приборостроительная, авиационно-космическая промышленность («на долю округа приходится более 40% инновационных товаров и услуг, производимых в России» (с. 284)). В Уральском ФО – машиностроение и металлургия, военно-промышленный комплекс, уникальная система трубопроводного транспорта, топливно-энергетический комплекс. Во всех этих округах отмечается высокий уровень развития человеческого капитала, образовательного, научного и исследовательского потенциала.

Однако материалы Прогноза не совпадают с, казалось бы, естественными ожиданиями. Наши расчеты показывают, что согласно инновационному сценарию наибольшее (по сравнению с консервативным) ускорение темпов роста инвестиций в основной капитал прогнозируется в Дальневосточном ФО. Северо-Кавказский ФО оказался на втором месте, Центральный – на третьем, Северо-Западный – на предпоследнем, седьмом месте. Неожиданным явилось и то, что наибольшее ускорение темпов роста ВРП в инновационном сценарии по сравнению с консервативным в Прогнозе оказывается в Северо-Кавказском и Южном федеральных округах (табл. 4).

Размышляя над описанным в инновационном сценарии распределением инвестиций и эффектом, склоняешься к предположению о том, что в обсуждаемом Прогнозе политические мотивы могут доминировать над экономическими, желания – над реалиями.

Отраслевые структуры инвестиций в основной капитал консервативного и инновационного сценариев также практически совпадают (табл. 5).

Кроме того, консервативный и инновационный сценарии практически неразличимы по пространственной структуре основных макроэкономических показателей: рассчитанные нами изменения (с 2010 г.

Таблица 3

Отношение темпов роста ВРП к темпу роста инвестиций в основной капитал в 2011–2030 гг., долей ед.

Федеральный округ	Консервативный сценарий	Инновационный сценарий
Центральный	1,319	1,293
Северо-Западный	0,566	0,559
Южный	0,726	0,724
Северо-Кавказский	1,127	1,121
Приволжский	0,731	0,709
Уральский	0,395	0,376
Сибирский	0,717	0,728
Дальневосточный	0,430	0,405
РФ как сумма регионов	0,750	0,734

Источник: расчет автора по данным Прогноза долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. С. 306–307.

Таблица 4

Соотношение темпов роста ВРП и инвестиций в основной капитал в 2012–2030 гг. в инновационном и консервативном сценариях, %

Федеральный округ	Инвестиции	Место	ВРП	Место
Центральный	123,4	3	121,0	3
Северо-Западный	120,8	7	119,5	5
Южный	122,1	5	121,7	2
Северо-Кавказский	124,3	2	123,6	1
Приволжский	122,1	6	118,3	6
Уральский	122,2	4	116,1	8
Сибирский	116,1	8	117,8	7
Дальневосточный	127,9	1	120,4	4
РФ как сумма регионов	122,1		119,6	

Источник: расчет автора по данным Прогноза долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. С. 306–307.

по 2030 г.) их пространственной структуры позволяют утверждать, что эти различия находятся в пределах точности счета (табл. 6). Следовательно, развитие, названное инновационным, не меняет на пространственную – в разрезе федеральных округов – структуру приведенных в табл. 6. показателей.

Постоянство структур выглядит странно, поскольку закономерным свойством технологического прогресса выступает изменение структуры производства, когда масштабы одних видов деятельности сокращаются, других расширяются. Авторы Прогноза полагают, что «потенциально Россия может претендовать на лидирующие позиции в производстве авиакосмической техники, нанотехнологиях, композитных материалах, атомной и водородной энергетике, биомедицинских технологиях жизнеобеспечения и защиты человека и животных, отдельных направлениях рационального природопользования и экологии и ряде других» (с. 122). Естественно также ожидать, что основными драйверами технологического прогресса в прогнозируемый период у нас могут стать военно-промышленный и топливно-энергетический комплексы, машиностроение и нефтехимия, приборостроение и фармакология, судо- и самолетостроение.

Нельзя оставить без внимания и вопрос об источниках инноваций: будут они отечественными или зарубежными. Пока, по данным директора Республиканского НИИ интеллектуальной собственности В.Н. Лопатина, «90% всех расходов на модернизацию отечественной промышленности мы тратим на закупку импортных технологий и оборудования. Причем не самых современных». Поэтому вопрос о том, будут ли получены отечественными производителями выделяемые на цели инновационного развития средства или они пойдут на покупку иностранных товаров, далеко не праздный. Так, на 20 трлн руб., которые намечено направить до 2020 г. на развитие российских вооруженных сил и закупку вооружений, можно поднимать отечественную науку и промышленность, а можно закупать французские «Мистрали», итальянскую и немецкую бронетехнику, израильские беспилотники, американские и китайские чипы, итальянские вертолеты, белорусские системы управления огнем и т.д.

В случае, когда речь идет об инвестициях из федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации, важны также сроки, в течение которых бюджетные средства доходят до конечных получателей, ритмичность поступления средств и размеры их «оседания» у разного рода посредников.

Опасность таится и в том, что через пять, семь или пятнадцать лет российские производители смогут перейти на современные технологии, выпускать продукцию мирового уровня, но их продукция не найдет в стране спроса: отечественный рынок будет занят иностранными

Таблица 5

**Отраслевая структура инвестиций в основной капитал
в консервативном и инновационном сценариях в 2011–2030 гг., %**

Сектор экономики	2011	2020		2030	
		консервативный	инновационный	консервативный	инновационный
ТЭК	33,5	26,0	26,0	16	15
Сырьевые отрасли	6,	4,0	6,0	7,0	6,0
Машиностроение и связь	5,0	7,0	7,0	10,0	10,0
Транспорт	24,8	18,0	20,0	14,0	15,0
Образование и здравоохранение	3,8	4,0	4,0	4,0	4,0
Строительство и недвижимость	18,3	23,0	23,0	28,0	29,0
Торговля и финансы	4,8	6,0	6,0	7,0	7,0

Источник: Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. С. 124–125.

Таблица 6

Отличие в 2030 г. получаемых по инновационному сценарию развития долей макроэкономических федеральных округов в значениях макропоказателей для России в целом от соответствующих долей в консервативном сценарии развития, пп.

Федеральный округ	ВВП	Объем промышленного производства	Объем инвестиций в основной капитал
Центральный	0,4	0,6	0,1
Северо-Западный	-0,1	0,1	-0,1
Южный	0,2	0,0	0,0
Северо-Кавказский	0,1	0,0	0,1
Приволжский	-0,1	0,4	0,2
Уральский	-0,3	-0,4	-0,1
Сибирский	-0,2	-0,4	-0,2
Дальневосточный	-1,0	-0,1	0,5

Источник: Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. С. 124–125.

товарами, потребители привыкнут к ним и к иностранным брендам, станут приверженцами зарубежных фирм. Вот постой пример. Сейчас больше половины самолетного парка наших ведущих авиаперевозчиков составляют дальнемагистральные «Боинги» и «Эрбасы». Командиры этих воздушных судов готовятся за границей. Поэтому когда наши модернизированные за государственный счет авиапредприятия будут способны выпускать современные лайнеры, может оказаться, что «спроса на них уже не будет, так как авиаперевозчики удовлетворят свои потребности за счет лизинга крылатых иномарок».

В целом складывается впечатление, что логика, содержание и задаваемые параметры для инновационного сценария проработаны в Прогнозе слабее, чем для консервативного. Простым индикатором этого служит объем содержащегося в Прогнозе материала, обосновывающего предпосылки обсуждаемых сценариев. Так, подраздел «Нефтяной комплекс» занимает 15 страниц, а раздел «Развитие науки и инноваций» – 7,5 страниц.

По логике построения инновационного сценария развития на долгосрочную перспективу следует как минимум:

- определить прорывные направления развития науки, технологий и техники, способов сбора, обработки, хранения и передачи информации;
- выявить перспективные виды продукции, рынки сбыта;
- установить потенциальных конкурентов в сфере создания и использования перспективных инноваций;
- определить, какие технологии осваивать, какие области науки и сектора экономики развивать в первую очередь, каких специалистов готовить;
- оценить возможности создания, распространения и применения инноваций;
- сформировать мнение о том, какие инновации и в какой период разрабатывать и осваивать собственными силами, а какие импортировать;
- взвесить риски недостижения задаваемых целей.

Из данного перечня в Прогнозе частично проработана лишь предпоследняя позиция.

В целом же все сказанное дает основание полагать, что инновационным сценарий является лишь по названию, но не по своей сути.

Предложения

Думается, что для более полного учета в долгосрочном прогнозе рассмотренного выше круга вопросов будут полезны следующие предложения.

1. Описываемые в прогнозе сценарии и варианты развития, строго говоря, имеют разную вероятность реализации. Нельзя исключать, что вероятность осуществления некоторых из них пренебрежимо мала, и их просто не следует обсуждать. (Думается, что нельзя с достаточной для серьезного анализа точностью предвидеть цены нефти, газа, многих минерально-сырьевых ресурсов, курсы валют на десять и более лет вперед). Поэтому полезно иметь раздел, содержащий оценки вероятности наступления ключевых для прогноза событий. В этом же разделе целесообразно дать оценки точности рассчитанных цифр (их погрешность) и возможных ошибок.
2. Намечаемые к реализации действия в любом прогнозе могут не осуществиться. Для этого есть множество как объективных, так и субъективных причин. Поэтому предлагаем включить раздел, в котором будут оговорены потенциальные и реальные угрозы реализации намеченных действий и риски их неосуществления. (В некоторых разделах обсуждаемого текста Прогноза они отчасти названы). Один из подразделов в нем целесообразно посвятить вопросам экономической безопасности различных аспектов развития страны.
3. Развитие, в общем случае отличное от равномерного роста, получаемого в моделях типа Неймана-Гейла, меняет структуру национального хозяйства. Это тем более типично для преимущественно инновационного развития. Поэтому в разделе 5 «Развитие науки, технологий и инноваций» целесообразно показать влияние такого развития на структуру экономики (отраслевую, пространственную, воспроизводственную, технологическую). Подобное соотнесение инвестиций с объектами из Приложения отчасти сделано в разделе 6 «Инвестиции», где объемы инвестиций каждого из сценариев развития соотнесены со структурой (отраслевой и по источникам финансирования) их осуществления. Там же два из трех представленных в Прогнозе сценариев развития привязаны к федеральным округам, г. Москве и Санкт-Петербургу. Представленные в разделе 5 варианты научно-технологического развития (инерционное импортоориентированное, догоняющее, лидирующее в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях) желательно соотнести с видами экономической деятельности и регионами, в которых они будут осуществляться.

Кроме того, опыт послевоенных Германии, Японии, Италии, вчерашних «азиатских тигров», современного Сингапура, Гонконга, Китая и Вьетнама показывает, что в интервале семь и более лет названные варианты научно-технологического, да и социально-эко-

номического развития в целом, последовательно сменяют друг друга. Поэтому, кроме вышеназванных, целесообразно проработать варианты, в которых импортоориентированное, копирующее, догоняющее и подразумевающие развитие на собственной научно-технологической основе, последовательно замещаются более «высокими» вариантами развития.

Литература

1. Мордюшенко О. «Газпром» упал везде // Коммерсантъ. 2013. № 28. С. 7.
2. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. М.: Министерство экономического развития Российской Федерации, 2013. www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06.

А. ФРЕНКЕЛЬ

доктор экономических наук, профессор,
заведующий Центром макроэкономического анализа и прогнозов
Института экономики РАН

И. МАЛЬЦЕВА

кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

В. ШАРОВ

доктор экономических наук, профессор,
заместитель директора Института финансово-экономических
исследований Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ

В статье исследуются проблемы современной российской экономики на федеральном и региональном уровнях. Систематизированы причины и факторы, сдерживающие рост российской экономики, особое внимание уделено проблемам и последствиям проводимой бюджетной политики.

Ключевые слова: экономика, темпы роста, макроэкономические показатели, бюджет, структура, управление, регион.

Классификация JEL: O100, O110, O018.

Восстановительный рост российской экономики закончился в 2010–2011 гг. Можно выделить основные факторы, оказавшие влияние на экономику, в первую очередь снижение внешнего и внутреннего спроса, торможение инвестиционных процессов, спад в строительстве, замедление роста конечного потребления товаров и услуг, сохранение высокого уровня инфляции. Драйверами роста, как известно, являются вложения капитала и потребительский спрос. Для увеличения объемов вложений капитала нужны инвестиционные ресурсы, которые снижаются благодаря оттоку капитала. Остановить этот процесс можно только при проведении институциональных и структурных изменений.

К концу 2012 г. стал очевидным тот факт, что российская экономика начала постепенное сползание в стагнацию. Выпуск товаров и услуг по

базовым видам экономической деятельности в 2012 г. вырос по данным Росстата на 3,3%, тогда как за 2011 г. этот показатель составил 5,5%. Но уже в 2013 г. снижение темпов роста выпуска продукции и услуг по базовым видам экономической деятельности стало набирать обороты. Так, за январь–август темп прироста составил всего 0,2%. Аналогичная ситуация складывается в промышленности. Если в первом посткризисном 2010 г. темпы прироста промышленности составляли 8,2%, то в 2011 г. они снизились почти в два раза – до 4,7% и в 2012 г. – до 2,6%. Прошедшие месяцы 2013 г. показали, что промышленность остается в состоянии стагнации. Так, за январь–август 2013 г. темп роста промышленного производства по сравнению с соответствующим периодом 2012 г. составил 100,0%, и по нашим прогнозам ситуация вряд ли существенно изменится – темпы роста скорее всего будут колебаться около нуля.

В основных секторах промышленного производства темпы роста также снизились. Так, прирост добычи полезных ископаемых за восемь месяцев 2013 г. составил 1,0%. В то же время объем производства в обрабатывающей промышленности снизился на 0,2%, а в производстве и распределения электроэнергии, газа и воды – на 0,9%.

Изменения остальных валовых показателей развития отечественной экономики носят схожий характер. Объем грузооборота транспорта, по данным Росстата, по итогам восьми месяцев 2013 г. сократился на 0,6% относительно аналогичного периода 2012 г. (для справки: за соответствующий период прошлого года его прирост составил 4,5%). Сохранить пока еще положительные темпы роста выпуска продукции и услуг по базовым видам экономической деятельности помогло сельское хозяйство. В целом прирост продукции сельского хозяйства по итогам восьми месяцев 2013 г. достиг 3,3% относительно аналогичного периода прошлого года. В то время как за тот же период 2012 г. наблюдалось падение выпуска на 0,5%, а в целом за 2012 г. производство сократилось на 4,7%.

Инвестиционные процессы также не дают оснований для ускорения роста экономики. Если в 2011 г. прирост вложений в основной капитал составил 8,3%, то в 2012 г. они выросли на 6,7%. При этом ухудшилась структура финансирования инвестиций. Общая доля вложений в основной капитал в ориентированных на экспорт производствах выросла в 2012 г., по оценке, до 30% против 6,6% в 2011 г. В то же время произошло снижение доли инвестиций, направленных на обеспечение инновационного и промышленного роста, социальной сферы и управления до 14,7% против 15,0% в 2011 г. Очевидно, что структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности постепенно консервирует экспортно-сырьевой уклон российской экономики. В 2013 году объем инвестиций в основной капитал закрепился в отрицательной зоне. За январь–август он снизился на 1,3%.

При этом объемы экспорта в стоимостном выражении снижаются, хотя этот фактор выступал всегда основным в восстановительном росте экономики. В 2010 г. прирост экспорта составил 31,9%, в 2011 году – 30,3%, в 2012 г. – всего лишь 2,4%, а в 2013 г. в январе–августе объем экспорта уменьшился на 1,9%. И это на фоне устойчивых мировых цен на нефть. Средняя цена нефти марки URALS достигла в 2012 г. 110,4 долл. за баррель против 109,3 долл. за баррель в 2011 г. Падает не только внешний, но и внутренний спрос. Так, если в 2011 г. оборот розничной торговли увеличился на 7,1%, то в 2012 г. – только на 6,3%, а за январь–август 2013 г. – лишь на 2,4%.

Единственным показателем, который сохранил положительную динамику, стал индекс потребительских цен. Инфляция в 2010 г. была на уровне 8,8%, а в 2011 г. произошло ее снижение до 6,1%. Но в 2012 г. инфляционные процессы снова стали набирать обороты – до 6,6%. Зато за январь–сентябрь 2013 г. инфляция достигла 4,7% против 5,2% в том же периоде прошлого года.

Таким образом, на современном этапе негативные тенденции в российской экономике преобладают. Преодоление данных тенденций для дальнейшего развития требует новой модели экономического регулирования, формирование которой должно базироваться на систематизации и комплексном анализе факторов, сдерживающих рост экономики.

Макроэкономические проблемы роста

Замедление развития экономики связано с внешними и внутренними причинами.

Во-первых, с неопределенностью на мировых рынках и с отсутствием четких перспектив дальнейшего роста из-за проблем Еврозоны и замедлением темпов роста развивающихся стран Азии (Китай, Индия). Динамика российской экономики зависит от мировой экономики, от спроса и мировых цен на сырье (углеводороды, металлы и т.д.), от импорта оборудования, технологий, высокотехнологичных товаров народного потребления, основных продуктов питания. Мировые цены на нефть – основа для формирования бюджета. Внешний денежный спрос, принимающий вид иностранных инвестиций, является основным источником финансовых ресурсов и внутреннего кредита. При этом значительная часть российских активов и связанной с ними ликвидности перемещена за рубеж, в силу этого капитализация отечественной экономики существенно занижена. В свою очередь, избыточная волатильность российской экономики (превосходящая волатильность соответствующих сегментов мировых рынков) создает повышенные риски для среднего и малого бизнеса, особенно на стадии первоначального периода его развития.

Во-вторых, с внутренней политикой в области государственной собственности, а именно: с избыточным участием государства в экономике при абсолютно непрозрачных схемах; приватизацией наиболее привлекательных предприятий; распродажей государственной собственности «за рубль» юридическим и физическим лицам, аффилированным с властью. При этом происходит объективное усиление государственного влияния на экономику как основного рычага противодействия кризисным явлениям и перераспределения активов в пользу нерезидентов. Данные тенденции приводят к увеличению разрыва между наиболее обеспеченной и наименее обеспеченной частью населения страны, при сокращении численности первой группы и увеличении численности второй.

В-третьих, с отсутствием реального движения в сторону решения заявленных приоритетных задач. Несмотря на все разрабатываемые стратегии (правительственные, Минэкономразвития РФ), «ручное управление» остается основным регулятором экономики. В результате формируются структурные ограничения, которые являются причиной замедления темпов роста экономики. По нашему мнению, необходимо сосредоточиться на вопросах, которые имеют стратегическое, принципиальное значение и связаны с историческими перспективами сохранения российского народа как нации, на демографическом вопросе, на развитии восточных территорий, создании рабочих мест, построении новой экономики и укреплении позиции нашей страны в мире.

Факторы бюджетно-финансовой сферы, ограничивающие темпы экономического роста

Значительное влияние на темпы экономического роста оказывает комплекс проблем в бюджетно-финансовой сфере, прежде всего разбалансированность финансовой системы страны по ключевым показателям, в первую очередь по процентной ставке по кредитам и ставке рефинансирования ЦБ РФ. Колебания стоимости активов российского бизнеса являются одними из самых высоких в мире, что указывает на спекулятивный характер экономики. При этом системные риски зарубежной экономики автоматически переносятся на российскую экономику, что в совокупности делает крайне рискованным развитие бизнеса в России.

Следует отметить и чрезмерную налоговую нагрузку, а также квазилоговую (официальное и неофициальное вымогательство государственных контролирующих органов и отдельных физических лиц, а также криминальных образований) нагрузку, составляющую около 50% ВВП (Китай – до 25% ВВП) и вводящую страну в зону низких темпов экономического роста.

В целом, модель российской финансовой системы, скопированная из англо-американской практики, причем фрагментарно, приводит к большим потерям для инвесторов и полному провалу модели финансирования инновационного сектора экономики (венчурное финансирование, капитализация бизнеса через IPO). В бюджетной сфере назрел ряд противоречий, связанных с ограниченностью источников роста доходной базы и с необходимостью выполнения социальных (в том числе и пенсионных) обязательств, с одной стороны, и решением задач инновационно-инвестиционного роста – с другой. При этом основным приоритетом бюджетной политики является максимальное снижение расходных обязательств федерального бюджета (включая обязательства по бюджетным субсидиям, выделяемым регионам на решение преимущественно инвестиционных задач), а также «перекладывание» на плечи регионов максимально возможного объема обязательств (включая огромные обязательства по содержанию жилищно-коммунальной сферы). В то же время в последние годы наблюдается структурный сдвиг в межбюджетных отношениях, связанный с большей концентрацией финансовых ресурсов «в руках» федерального центра. Финансирование, выделяемое из федерального бюджета на инвестиционную поддержку регионов, также распределяется крайне неравномерно: более половины приходится всего на 10 регионов (в том числе на Москву, Санкт-Петербург, Республику Татарстан, Краснодарский край, а также на ряд республик Северного Кавказа, включая Чеченскую Республику и Дагестан). Данные факторы определяют структурную несбалансированность и непроработанность стратегических приоритетов в области бюджетной политики. Преодоление этих тенденций, по нашему мнению, должно базироваться на:

- формировании сбалансированных стратегий развития экономической деятельности, их увязке с финансовыми источниками (как внешними, так и внутренними), что подразумевает формирование комплекса исследований в области анализа и прогнозирования финансовых потоков в нефинансовом секторе в разрезе видов и подвидов экономической деятельности;
- с данными документами должна быть увязана и сфера бюджетного планирования, планирования межбюджетных финансовых потоков, а также важнейшие макроэкономические и финансовые показатели программно-стратегических документов, определяющие развитие регионов. Основы данного подхода должны быть внесены в Концепцию-2020;
- для уточнения распределения инвестиционных ресурсов между регионами нужна координация и проработка их бюджетов на предмет изучения потребностей регионов, увязанных как с при-

- оритетами их стратегического развития, так и с финансовыми ресурсами, необходимыми для решения текущих задач;
- для того чтобы подобные меры были эффективны, в основу всех стратегических документов должны быть положены точные прогнозные проектировки, которые будут выполнять функцию формирования реалистичных долгосрочных ожиданий общества и экономических субъектов. Такие прогнозы должны периодически (в краткосрочном периоде) обновляться, наряду с прогнозами и оценками, заложенными в программно-стратегические документы.

Факторы, ограничивающие рост промышленного производства

В российской экономике наблюдаются долгосрочные структурные сдвиги инвестиционной активности в направлении добывающего сектора и инфраструктуры (особенно в посткризисный период) при падении доли инвестиций в обрабатывающую промышленность. При этом добывающий сектор испытывает мощную налоговую нагрузку со стороны федерального бюджета, что не позволяет высвободить достаточный объем финансовых ресурсов для реализации задач, поставленных в Энергетической стратегии–2030. В случае, если они не будут решены, реальные темпы роста добывающего сектора будут ограничены 1–2% в год, что, по сути, ставит состояние платежного баланса в зависимость от конъюнктуры мировых цен на энергоносители, на которые влияют фундаментальные факторы, ограничивающие их рост (замедление темпов роста мировой экономики, развитие добычи сланцевой нефти и газа в США). Это означает, что возможности модернизации за счет импорта и привлечения внешних финансовых ресурсов будут существенно сужены по сравнению с конъюнктурой 2007 г.

В то же время отсутствие промышленной политики в стране в течение всего постсоветского периода, несбалансированность стратегических и программных документов, даже по базовым макроэкономическим показателям, во многом определяет фрагментарность развития обрабатывающей промышленности и возникающие сложности с выполнением оборонной программы страны. Однако точная оценка инвестиционных потребностей нефинансового сектора возможна только на основе баланса нефинансового сектора (который до сих пор не разрабатывается). Ряд недостатков методического характера касается и статистики инновационной сферы России.

Следует выделить и такой значимый фактор, как структурная инфляция. Повышение тарифов естественных монополий, с помощью которых делается попытка компенсировать выпадающие доходы

от экспорта через внутренний рынок (например, повышение цен на газ и пр.), приводит к снижению возможностей для инвестирования (ухудшения инвестиционных кейсов) для отраслей с потенциально наибольшими темпами роста обрабатывающих производств. При этом наблюдается локальная неэффективность крупнейших отраслей промышленности (добыча), которые сконцентрировали наибольший объем финансовых ресурсов, в частности, проявляющаяся: в фокусировке на коротких инвестициях и неорганическом расширении (например, сделка Роснефть-ТНК); слабой экспертизе, неумении работать с иностранными партнерами, которые проводят эту экспертизу; в проблемах с реализацией крупных проектов; в коррупции – изъятии значительного процента затрат и капвложений в неэффективное частное потребление (вывод за рубеж). Все это сдерживает промышленный рост.

Проблемы региональной политики

Проблема нарастания социального недовольства в регионах РФ связана с порочной тенденцией последних лет, при которой федеральное руководство страны возлагает на регионы все большие социальные полномочия, сопровождаемые социальной ответственностью, но не подкрепляемые финансовыми ресурсами. Это ведет не только к социальному напряжению в регионах, но и к сепаратистским настроениям в региональном руководстве, что приобретает характер серьезной угрозы для национальной безопасности страны. Нарастание кризисных явлений в мировой экономике неизбежно приведет к усилению этих опасных тенденций.

Первоочередной причиной кризиса региональной экономики стало истощение возможностей субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления расширять собственную налоговую базу: все доступные источники задействованы, новых не появляется и все больше создаваемых на территории субъектов РФ финансовых средств уходит в федеральный центр. При этом растет задолженность регионов, чему способствует то, что большинство региональных бюджетов ныне формируются из предоставляемых государством кредитов, обслуживать и возвращать которые многие из них не могут в силу дотационности части субъектов РФ, слабости собственной доходной базы, инфляции, существующей системы федерального налогообложения.

В результате растут долги субъектов Федерации по бюджетным и инвестиционным кредитам. В настоящее время с дефицитом исполняются консолидированные бюджеты 57 субъектов Федерации, т.е. почти две трети от их общего числа. Совокупный же госдолг уже достиг 22% от общей суммы налоговых и неналоговых доходов бюджетов субъектов Российской Федерации. Стремясь пополнить свои бюджеты, реги-

ональные администрации выпускают ценные бумаги, оплатить которые, в силу вышеназванных причин, они также не могут.

Растет задолженность находящихся на территории субъектов Российской Федерации организаций. Причин несколько, в том числе:

- падение выручки в связи с продолжающимся с 2007 г. ухудшением экономической конъюнктуры в мире и в России;
- иностранные компании выводят свои средства из дочерних, аффилированных и иными способами включенных в их структуру предприятий;
- ухудшились условия получения новых кредитов от иностранных (из-за мирового финансово-экономического кризиса) и российских финансовых организаций. Так, с июля 2012 г. Банк России усилил требования к оценке рисков корпоративных заемщиков, а в сентябре ужесточил денежно-кредитную политику, повысив ставки по своим операциям и ставку рефинансирования.

Рост объемов просроченной задолженности ведет к банкротству предприятий. Увеличение задолженности региональных предприятий, не включенных в систему крупных федеральных корпораций, и корпораций со штаб-квартирой в Москве (предприятия федерального центра), на руку последним. Они активно используют ее для банкротства региональных предприятий в целях устранения конкурентов, проникновения на региональные рынки, усиления своего монопольного положения. Так, Роснано недавно обанкротило оказавшееся в долгах крупнейшее новосибирское предприятие «Сибсельмаш».

Финансовая слабость региональных предприятий не позволяет им конкурировать с предприятиями федерального центра. Нарастание объемов производства региональных предприятий сдерживается отсутствием квалифицированных кадров, рыночной конъюнктурой, уровнем компетенции собственников и управляющих. В свою очередь, прекращение работы региональных предприятий оказывает прямое влияние на экономические показатели их региона, а в конечном итоге – на экономику страны в целом.

Аналогичную политику ведут финансовые организации и биржи федерального уровня. Региональные банки и биржи прекращают свое существование, отчасти замещаясь филиалами и другими структурами федерального уровня. Так, крупнейшая Сибирская торговая биржа (г. Новосибирск) стала частью МВБ, получив название «МВБ-Сибирь».

При этом при переходе региональных предприятий и организаций под контроль (или в собственность) предприятий и организаций федерального центра, финансовые потоки переводятся в федеральный центр.

Преодоление кризиса и возобновление роста российской экономики на федеральном и региональном уровнях возможно только при

условии проведения продуманной социально-экономической политики. По нашему мнению, в первую очередь необходимо выделить в национальной экономике блок жизнеобеспечения, в котором должны действовать несколько иные условия экономических отношений и несколько иной уровень ответственности за их исполнение. Эти отношения будут носить более жесткий и адресный характер и опираться на законодательную базу. Рамки данного блока можно определить совместно с региональными руководителями, более детально знающими специфику своих регионов. Круг областей экономической деятельности, входящих в «блок жизнеобеспечения», достаточно ограничен, но социально важен. Он охватывает снабжение населения водой, электроэнергией, теплом, основными видами продовольствия, связью и транспортными коммуникациями. В первую очередь финансовые средства следует направлять на реализацию данных задач на федеральном и региональном уровнях при организации общественного контроля и мониторинга за их исполнением. Одновременно в СМИ должна быть представлена информационная поддержка программы, направленной на демонстрацию единства страны перед лицом острых социально-экономических проблем, стоящих перед Россией.

Литература

1. Аганбегян А. О преодолении финансово-экономического кризиса // Экономическая политика. 2011. № 2. С. 35–44.
2. Алексашенко С., Миронов В., Мирошниченко Д. Российский кризис и антикризисный пакет: цели, масштабы, эффективность // Вопросы экономики. 2011. № 2. С. 23–49.
3. Баранов Э.Ф., Головина Е.В., Лобзова А.Ф., Матвеева О.Н., Перская В.В., Посвянская Л.П., Райская Н.Н., Рощина Л.С., Сергиенко Я.В., Френкель А.А., Строев П.В., Турков А.В. Российская экономика в 2010–2012 годах: тенденции, анализ, прогноз. М.: Изд-во Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, 2012.
4. Гурвич Е. Долгосрочные перспективы российской экономики // Экономическая политика. 2013. № 3. С. 7–32.
5. Райская Н., Сергиенко Я., Френкель А. Факторы промышленного роста в России // Вопросы статистики. 2000. № 7. С. 33–36.
6. Стародубровский В. Динамика застоя. Российская экономика в 2012 году // Экономическая политика. 2013. № 2. С. 141–208.
7. Raïskaiia N., Sergienko Ia., Frenkel A. Interrelation of Investment and Price Strategies in Industry // Problems of economic transition. 2011. Vol. 54. № 3. July.

ФИНАНСЫ

Л. ЛЫКОВА
доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник Института экономики РАН

О ВОЗМОЖНОСТИ ВОЗВРАТА К ПРОГРЕССИВНОМУ ПОДОХОДНОМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ

Рассматриваются категории облагаемых подоходными налогами доходов населения, проводятся оценки доходов населения по данным различных источников. Статья содержит оценки распределения налогового бремени налога на доходы физических лиц при соблюдении ряда условий и оценки изменения распределения этого бремени с учетом предложений о введении прогрессивной модели налога. Формулируются предложения по порядку администрирования прогрессивного подоходного обложения физических лиц в РФ.

Ключевые слова: *доходы населения, прогрессивное подоходное налогообложение, налоговая база, кривая распределения населения по объему уплаченного налога, поимущественное налогообложение, модифицированная модель администрирования прогрессивного подоходного налога.*

Классификация JEL: D630, H210, H230, H240.

Использование плоской модели налогообложения доходов физических лиц в России насчитывает уже более 12 лет, и на протяжении всего этого периода в экономической литературе формулируются и обосновываются предложения по возврату, в той или иной форме, к прогрессивной модели. Попробуем количественно оценить возможные последствия возврата к прогрессивному обложению с точки зрения распределения налогового бремени.

Налогообложение доходов физических лиц в настоящее время характеризуется следующими ключевыми признаками:

- дифференциацией режимов налогообложения по типам полученных доходов (порядок определения облагаемой базы, применение вычетов, применение различных ставок);
- формированием в целом регрессивной модели налогообложения (в целом по совокупности доходов) на средних и высоких значе-

ниях доходов и слабо выраженной прогрессивности налогообложения на низких значениях доходов.

- отсутствием налогового вычета на самого налогоплательщика (в виде стандартного вычета или вычета необлагаемого дохода).

Оценка облагаемых налогами доходов населения

В настоящее время действующее налоговое законодательство и статистические данные о доходах населения и их налогообложении позволяют выделить следующие категории облагаемых доходов:

- от занятости по найму (доходы, выплачиваемые налоговыми агентами, облагаемые по ставке 13%);
- от самозанятости (доходы, облагаемые налогом на доходы физических лиц на основании представляемых в налоговые органы деклараций, включая доходы индивидуальных предпринимателей, адвокатов, нотариусов и др.);
- от индивидуальной предпринимательской деятельности, облагаемые налогом, взимаемым при упрощенной системе налогообложения, единым налогом на вмененный доход и единым сельскохозяйственным налогом;
- в виде дивидендов (а также иные аналогичные выплаты, признаваемые дивидендами в соответствии с положениями Налогового кодекса);
- в виде материальной выгоды, подлежащие налогообложению по ставке 35%;
- физических лиц (налоговых резидентов РФ), полученные ими минуя налоговых агентов и соответственно подлежащие налогообложению на основе декларации. Эта категория доходов близка ко второй группе (доходы от самозанятости), но не связана с активной деятельностью налогоплательщика (доходы от сдачи имущества в аренду и наем, в частности);
- выплачиваемые нерезидентам (дивиденды, доходы от занятости по найму и иные доходы).

В табл. 1 представлены данные об облагаемых налогами доходах населения на основе данных Федеральной налоговой службы.

Необходимо отметить, что доходы физических лиц (индивидуальных предпринимателей), облагаемые единым сельскохозяйственным налогом и налогом, уплачиваемым при упрощенной системе налогообложения, представлены в табл. 1 в размере облагаемых доходов, то есть с учетом расходов, подлежащих вычету, или без учета расходов в зависимости от модели упрощенного налогообложения. Доходы, подлежащие обложению единым налогом на вмененный доход, представлены данными о величине вмененного дохода, то есть заниженными относительно реальных сумм полученных доходов.

Таблица 1

Доходы физических лиц, подлежащие налогообложению (2010 г.)

Категории налогооблагаемых доходов	В млрд руб.	В % к итогу	Число сведений / деклараций (шт.)	Средний доход на декларацию/ налогоплательщика (тыс. руб.)
Доходы – всего				
Доходы от занятости по найму (декларации налоговых агентов)	27234,32	89,30	92681285	293,849
Индивидуальные предприниматели, нотариусы, адвокаты	1436,4	4,71	406075	3537,278
Дивиденды	437,006	1,43	3046585	143,441
Материальная выгода	15,4574	0,05	2407986	6,419
Доходы, выплаченные нерезидентам	71,354	0,23	539920	132,157
Доходы при упрощенной системе налогообложения*	847,263	2,78	1136248	745,667
Вмененный доход	441,571	1,45	2363763	186,808
Доходы, облагаемые ЕСХН*	13,59	0,04	118614	114,573
	30496,96	100,00		
Налоговая база				
Доходы от занятости по найму (декларации налоговых агентов)	13470,65	87,80	92681285	145,344
Индивидуальные предприниматели, нотариусы, адвокаты	98,816	0,64	406075	243,344
Дивиденды	408,393	2,66	3046585	134,049
Материальная выгода	15,331	0,10	2407986	6,367
Доходы, выплаченные нерезидентам	46,828	0,31	539920	86,731
Доходы при упрощенной системе налогообложения*	847,263	5,52	1136248	745,667
Вмененный доход	441,571	2,88	2363763	186,808
Доходы, облагаемые ЕСХН*	13,59	0,09	118614	114,573
	15342,44	1		

* В части физических лиц
 Источник: расчеты автора.

Также следует отметить еще одно обстоятельство, не имеющее прямого отношения к рассматриваемым вопросам, но представляющее в целом определенный интерес. При том что численность занятых в экономике составляет 67 млн чел., а численность экономически активного населения – 75 млн чел., налоговые агенты в течение рассматриваемого периода выплачивали доходы более чем 95 млн чел. Фактически это означает, что примерно 30% населения имеют более одного официально декларируемого источника доходов.

Как видно из приведенных в табл. 1 данных, основную роль в общем объеме доходов физических лиц играют доходы от занятости по найму, облагаемые по ставке 13%. На долю именно этих доходов приходится 89,3% всех доходов (до учета налоговых вычетов) и 87,8% доходов, оцененных с учетом вычетов (как налоговая база). Роль остальных источников формирования доходов экономически активного населения (учитываемых в настоящее время налоговыми органами) существенно меньше. Так, вторым по значимости источником «валовых» доходов являются доходы индивидуальных предпринимателей, адвокатов и нотариусов. На них приходится 4,71% «валовых доходов», но с учетом вычета расходов («профессионального вычета», предусмотренного ст. 221 НК РФ), доля этого источника сокращается до 0,64%.

Средние доходы в расчете на одного налогоплательщика (или поданную декларацию) различаются незначительно, если оценивать их по размерам налоговой базы. Так, наиболее значительными являются средние доходы физических лиц (индивидуальных предпринимателей), использующих упрощенную систему налогообложения, – 745,7 тыс. руб. Но эти данные отчасти являются завышенными, поскольку не учитывают расходы тех предпринимателей, которые уплачивают этот налог исходя из доходов, а не разности между доходами и расходами. Несмотря на отсутствие требования по учету расходов, они тем не менее существуют.

По основной категории доходов – доходам от занятости по найму, применение налоговых вычетов снижает сумму среднего дохода на одного налогоплательщика с 293,8 тыс. руб. до 145,3 тыс. руб. (по итогам 2010 г.). Складывается впечатление, что применяемая система вычетов позволяет выводить из-под налогообложения более половины полученных доходов. Однако данное обстоятельство в значительной мере является следствием особенностей статистического налогового учета.

По общему объему налоговых вычетов по доходам, облагаемым по ставке 13%, доминируют вычеты по расходам, связанным с приобретением ценных бумаг. По итогам 2010 г. вычеты этих расходов снижали (номинально) сумму доходов физических лиц почти вдвое – с 27,2 трлн руб. до 13,5 трлн руб. Таким образом, облагаемые доходы в

2010 г. составляли 49,5% валовых доходов. Практически аналогичная ситуация имела место и в предшествующие годы. Так, в 2009 г. налоговая база составляла 51,1% валовых доходов, а в 2008 г. – 58,3% номинальных доходов физических лиц. Необходимо отметить, что суммы как полученных валовых доходов от реализации ценных бумаг, так и этих вычетов (по расходам, связанным с приобретением ценных бумаг) в значительной мере являются величинами номинальными и не отражают ни реально полученных физическими лицами доходов, ни реальных расходов. Это связано с существующим порядком учета этих «доходов» и отчетности, которую необходимо представлять по этим операциям.

Реальные доходы физических лиц от операций на рынке ценных бумаг представляют собой разность между доходами и расходами, а эта информация в отчетах по форме 5НДФЛ и 1ДДК не представлена. Таким образом, доходы физических лиц, формально учитываемые в соответствии с требованиями законодательства, содержат «воздух» в размере расходов, которые впоследствии должны быть вычтены (и вычитаются) при расчете налоговой базы. Поэтому величиной, более корректно отражающей величину доходов, полученных физическими лицами, следует считать величину налоговой базы, отраженной в соответствующих формах статистической налоговой отчетности и представленной выше в табл. 1, увеличенную на суммы стандартных, социальных имущественных и профессиональных вычетов, предоставленные через налоговых агентов или на основании поданных налогоплательщиками деклараций. Такая корректировка налоговой базы не влияет существенно на ее величину. Фактически все указанные вычеты в 2010 г. составили менее 1% налоговой базы.

Таким образом, суммарная величина доходов физических лиц, полученных ими из разных источников и в настоящее время облагаемых различными налогами, по данным ФНС, составляет (по итогам за 2010 г.) 15342,44 млрд руб. Данная величина сопоставима с показателем Системы национальных счетов – оплатой труда наемных работников за вычетом из нее сумм взносов по обязательным видам социального страхования. Разность между указанными показателями отражает собственно величину доходов населения, потенциально подлежащую налогообложению, а именно – официальную и скрытую оплату труда (табл. 2).

Как видно из табл. 2, суммы доходов, попадающие в поле зрения налоговой службы, в 2008–2010 гг. составляли 68,0–75,7% от данных, учитываемых для расчета ВВП. При этом 2010 г. выглядит более чем благополучным, поскольку «улавливаемые» ФНС доходы населения были более чем на 7 процентных пункта больше, чем в предшествующие годы.

Таблица 2

Доходы населения (по различным источникам информации, млрд руб.)

Показатели доходов	2008	2009	2010
Доходы физических лиц (налоговая база), по данным ФНС	11985,32	12446,14	15342,44
Оплата труда наемных работников (включая чистые смешанные доходы и скрытую оплату труда), по данным СНС	19559,8	20411,6	20411,6
Оплата труда наемных работников, по данным СНС, за вычетом налогов, взносов и отчислений на социальное страхование	17446,7	18290,51	20254,4
Доходы населения, учитываемые для целей налогообложения, в % от оплаты труда наемных работников в СНС	68,7	68,0	75,7

Источник: расчеты автора.

**Распределение налогового бремени на население:
возможные оценки**

В настоящее время информация о распределении налогоплательщиков по объемам облагаемых (или валовых) доходов в Российской Федерации не публикуется, поэтому нет возможности адекватно оценивать и распределение реального налогового бремени налога на доходы физических лиц на различные группы налогоплательщиков. Косвенным источником такой информации могут служить публикуемые Росстатом данные выборочных обследований об объеме начисленной заработной платы¹.

Для оценки распределения налогового бремени при той или иной модели налогообложения, и в первую очередь для оценки последствий перехода к прогрессивной модели налогообложения, необходимо смоделировать некоторые параметры распределения населения, имеющего доходы, подлежащие налогообложению. Для этого нами были введены следующие предпосылки и условия:

- потенциальный объем доходов населения, подлежащий налогообложению, оценивался исходя из данных об оплате труда (включая скрытую оплату труда и чистые смешанные доходы за вычетом взносов и отчислений на социальное страхование), учтенных при расчетах ВВП (то есть по данным СНС);
- распределение занятого населения имеет форму логнормального распределения (традиционно используемого при оценках дохо-

¹ См.: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/obsled/trud2011.htm

дов населения, распределения населения по объемам вкладов и некоторым другим показателям);

- показатель среднего дохода на душу занятого населения оценивался исходя из суммы доходов по СНС и численности населения, занятого в экономике;
- показатель среднеквадратического отклонения оценивался подбором и в итоговом варианте составил 0,83. При данном значении показателя при логнормальном распределении доходов доля занятых с доходами менее 4200 в месяц примерно соответствует данным, выявленным при выборочном обследовании распределения занятых по объемам начисленной заработной платы².

Кривые, характеризующие распределение общей численности налогоплательщиков и выплаченных ими налогов исходя из указанных условий, представлены на рис. 1.

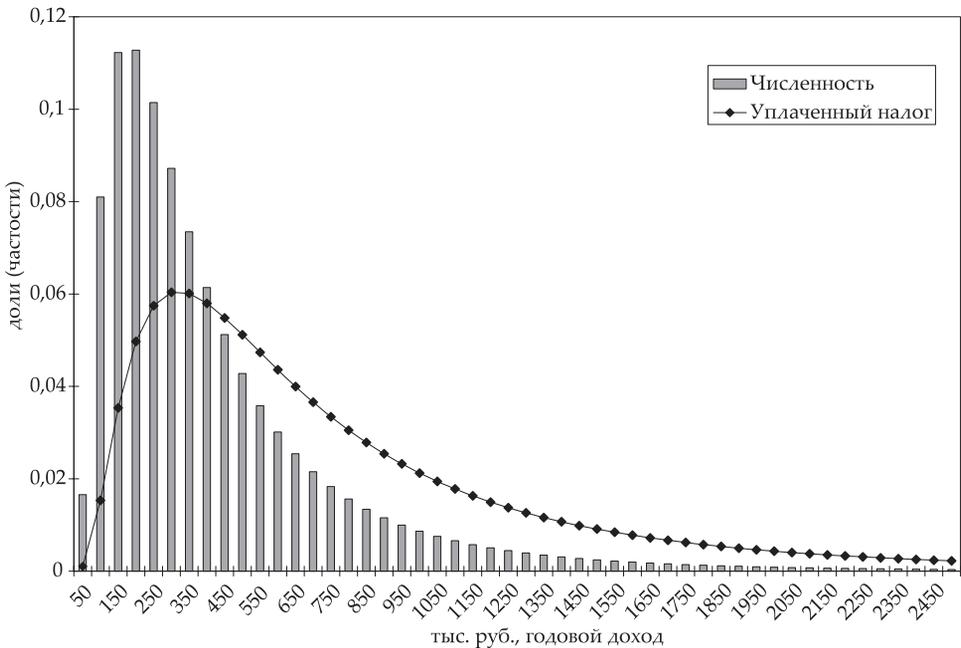


Рис. 1. Распределение налогоплательщиков по объемам полученных доходов и уплаченному налогу (частоты, теоретические кривые).

Из приведенных данных следует, что действующая в России модель распределения бремени подоходного налогообложения имеет существенные отличия от таковых в Великобритании и США (табл. 3).

² Там же.

Распределение бремени подоходного налогообложения населения в РФ, Великобритании и США³ (2010 г.)

Группы населения	Доля в общей сумме налога (%)		
	РФ	Великобритания	США
1% населения с самыми низкими доходами	0,1	0,0	0,0
10% населения с низкими доходами	1,7	0,6	0,1
50% населения с низкими доходами	21,4	11,2	8,2
50% населения с высокими доходами	78,6	88,8	91,8
10% населения с наиболее высокими доходами	30,0	54,9	49,9
1% населения с наиболее высокими доходами	5,1	26,5	34,0

Источник: расчеты автора.

Как видим, на долю 1% наименее обеспеченных налогоплательщиков в России приходится 0,1% всех налоговых платежей, а в США и Великобритании 0,0%. На 10% наименее обеспеченных налогоплательщиков в США приходится всего 0,1% налоговых платежей, а в Великобритании – 0,6% против 1,7% – в России.

Ярко выражен сдвиг налогового бремени в сторону низкодоходных групп населения для основной массы этих налогоплательщиков (50%) – в России на долю половины наименее состоятельных приходится 21,4% налоговых платежей, в то время как в Великобритании – 11,2%, а в США – только 8,2%. Интересна и ситуация по наиболее обеспеченным налогоплательщикам (1%) – в России на их долю приходится 5,1% платежей, в то время как в Великобритании – 26,5%, а в США – 34,0%.

Очевидно, что приведенные данные могут быть использованы лишь для общей характеристики проблемы в целом, поскольку представляют собой сравнение расчетных данных, полученных из различных источников. Однако даже по этим данным просматривается выраженный сдвиг налогового бремени в России в сторону бедных групп населения, а в США и Великобритании – в сторону наиболее состоятельных (при действии в этих странах выраженных прогрессивных моделей налогообложения индивидуальных доходов).

³ По России – расчет сделан на основании смоделированных данных, по Великобритании – официальные данные статистической службы (www.hmrs.gov.uk/statistix/tax-statistic/tables2-4.pdf), по США – расчеты по данным сайта www.census.gov.

Модель прогрессивного подоходного налогообложения: основные элементы

Рассмотрим проблему возможности и целесообразности возврата в России к прогрессивной модели подоходного налогообложения, а также последствия введения такой модели.

В любой налоговой системе в целом и в отношении каждого из налогов всегда речь идет об учете трех компонентов – справедливости, эффективности и администрируемости. В качестве двух существенных аргументов отказа от прогрессивной модели налогообложения в России были использованы аргументы администрируемости и экономической эффективности в ущерб справедливости.

С учетом последнего сформулируем основные положения модели подоходного налогообложения с учетом требований *социальной справедливости*:

1. *Доходы налогоплательщика в пределах прожиточного минимума семьи не должны подпадать под подоходное обложение. Это предполагает введение необлагаемого минимума или стандартного вычета на самого налогоплательщика в размере прожиточного минимума и аналогичных вычетов на детей и супругу (супруга), если супруга не имеет собственного источника доходов.*

Вопрос о том, что в этом случае лица с низким уровнем доходов не будут участвовать в формировании доходов государства, не может возникать, поскольку в РФ существует НДС, основное бремя которого лежит на низкодоходных категориях населения.

2. *Необходимо смещение налогового бремени в пользу высокодоходных категорий населения.*

Так, 1% наиболее состоятельных налогоплательщиков должен нести не менее 20% общей суммы налогового бремени, а 10% наиболее состоятельных – не менее 50%. Сегодня эти показатели составляют 5% и 30% соответственно. Указанные соотношения носят дискуссионный характер, однако в рамках настоящего исследования, как представляется, они могут использоваться в качестве предварительных ориентиров. Насколько эти показатели реалистичны для конкретной российской ситуации, будет показано ниже.

3. *Под прогрессивное налогообложение должны подпадать все доходы налогоплательщика, независимо от источника. С этой точки зрения не должно быть различий в налогообложении доходов от трудовой деятельности, пассивных доходов (проценты, дивиденды), а также иных категорий доходов (роялти, доходы от сдачи имущества в аренду или наем, доходы в виде наследства и т.д.). Этого объективно требует подход с точки зрения справедливости налоговой системы. Проблемы налогового администрирования и вопросы экономической эффектив-*

ности могут влиять на порядок исчисления налоговой базы, порядок учета доходов и т.д., но при этом не должны подрывать основополагающее действие принципа справедливости.

Глобальный подход к формированию облагаемых доходов поставит целый ряд вопросов при определении налоговой базы по тем или иным доходам. Это касается доходов от реализации недвижимости, доходов, полученных в порядке наследства и дарений, доходов, полученных физическими лицами (как активных, так и пассивных) от зарубежной активности, и целого ряда иных доходов.

4. Проблема налогообложения пенсионных доходов в современных условиях предполагает применение двух различающихся подходов в зависимости от источника выплаты и порядка формирования пенсионных накоплений.

Разграничение государственных и негосударственных пенсий отчасти уже наметилось в действующем законодательстве. В качестве исходного принципа здесь необходимо освобождение от налогообложения расходов налогоплательщика (или страхователя) на формирование пенсионных накоплений и обложение налогом пенсионных выплат. При этом в современных условиях исключение могут составлять (и фактически составляют) государственные пенсии. В отношении же негосударственных этот принцип должен реализовываться с учетом некоторых особенностей и вычета расходов, и включения полученных доходов в базу обложения (в том или ином объеме).

5. Порядок определения статуса налогового резидента РФ также нуждается в существенной корректировке. Использование единственного теста – теста физического присутствия в самой простой его форме – позволяет существенной части граждан с высокими доходами не уплачивать налоги со своих зарубежных доходов (и не декларировать их) в России. К этой же проблеме примыкает и необходимость налогообложения в России доходов, полученных российскими налогоплательщиками из зарубежных источников: проценты по банковским вкладам⁴, доходы от сдачи в аренду находящегося за рубежом имущества, принадлежащего налогоплательщику на праве собственности, и др. В условиях перехода к прогрессивной модели налогообложения доходов физических лиц этот вопрос приобретет существенно большую актуальность чем в настоящее время, когда российская налоговая ставка оказывается ниже, чем ставка в стране происхождения дохода.

6. Самостоятельную проблему представляет вопрос о так называемой «налоговой единице»: следует ли в качестве налогоплательщика рассматривать только лицо, получающее доход, или это же лицо с учетом его

⁴ Напомним, что невключение в базу обложения основной части полученных банковских процентов (в пределах установленного уровня) распространяется только на вклады в российские банки (п. 27 Ст.217 НК РФ).

семьи (детей и супруга/супруги)? В решении данного вопроса также конкурируют принципы справедливости и администрируемости. Если с точки зрения принципа справедливости очевидно, что необходимо оценивать «доходность» налогоплательщика с учетом его семейных обстоятельств (что в значительной мере имеет место и сейчас – стандартные вычеты на детей, социальные вычеты на детей, супругов и близких родственников), то решение вопроса об администрируемости не столь очевидно. Переход к налогообложению семьи для подавляющего большинства налогоплательщиков потребует представления налоговой декларации, что существенно увеличивает косвенные административные издержки налогоплательщиков и издержки налоговых органов.

В силу сложившихся исторических традиций в России имеет место крайне негативное отношение население к заполнению налоговых деклараций (зачастую характеризующееся фразой «все, что угодно только, чтобы не заполнять декларацию»). В этих условиях можно предоставить налогоплательщикам выбор – подавать ли декларацию на семью с соответствующими расчетами или рассчитывать налог «у источника дохода», переложив это бремя на налоговых агентов (как это имеет место сегодня в большинстве случаев).

Возможность смещения налогового бремени с низкодоходных групп населения

Остановимся более подробно на проблеме смещения налогового бремени с низкодоходных категорий населения на более состоятельных граждан. Для оценки возможного перераспределения налогового бремени были проведены расчеты по нескольким вариантам налоговых шкал (табл. 4).

Таблица 4

Варианты прогрессии подоходного налогообложения

Годовой доход (облагаемый*), тыс. руб.	Налоговая ставка с суммы дохода, превышающего установленную величину, в %		
	Вариант А	Вариант Б	Вариант В
до 400	8	13	10
400–900	18	23	18
900–1300	28	33	25
1300–1700	38	43	35
1700–2100	48	55	45
свыше 2100	60	60	60

* С учетом вычета необлагаемого налогом минимума на самого налогоплательщика и его детей.

Источник: расчеты автора.

Как видно из приведенных данных табл. 4, в рамках варианта Б минимальная налоговая ставка остается на действующем в настоящее время уровне 13%, в варианте А она снижает до 8%, а в варианте В – до 10%. В всех трех вариантах минимальная ставка применяется для налогоплательщиков с доходами менее 400 тыс. руб. в год (33,3 тыс. руб. в месяц). Реальная прогрессия во всех вариантах начинается именно с этого уровня, который по состоянию на ноябрь 2012 г. превышает среднюю заработную плату в стране на 23%. В вариантах А и В минимальная ставка снижается по сравнению с ныне действующей, что позволяет перенести часть бремени страховых платежей по обязательному пенсионному страхованию на работников (в пределах 5 и 3 процентных пунктов соответственно) без существенного повышения общей суммы налогового бремени на основной контингент работающих граждан. Таким образом, прогрессия в налогообложении затронет налогоплательщиков с доходами чуть выше средних по стране.

Максимальное предельное значение налоговых ставок во всех трех вариантах составляет 60% (заметим, что при этом средние значения во всех вариантах для 1% наиболее высокодоходных групп населения оказываются весьма далеки от данного устрашающего показателя).

На рис. 2 представлены кривые, характеризующие распределение суммы налога в условиях применения той или иной шкалы, и приведены исходные параметры распределения (по расчетным данным, описанным выше).

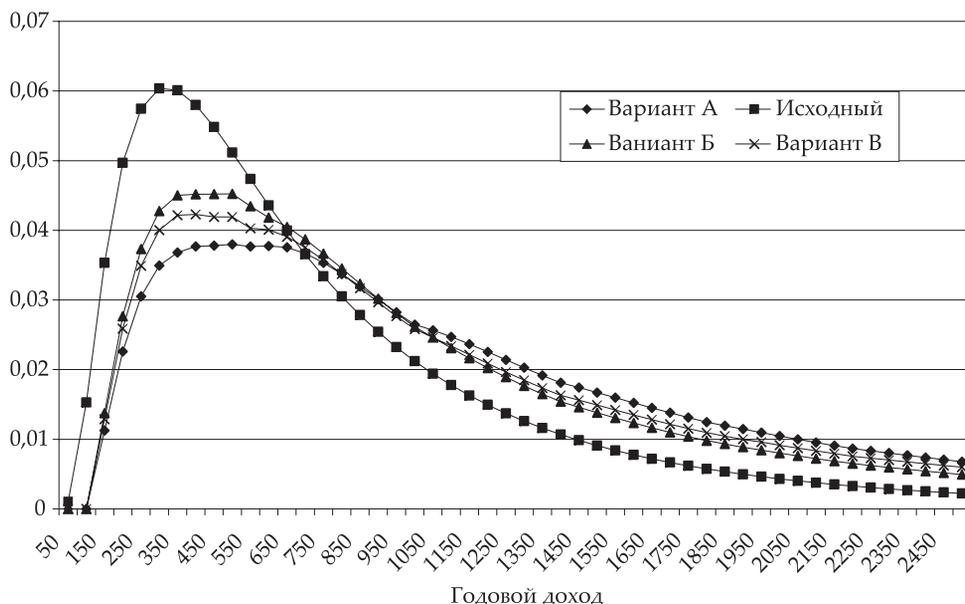


Рис. 2. Распределение населения по уплаченному подоходному налогу (расчетные варианты).

В табл. 5 приведены некоторые характеристики полученных распределений, отражающие уровень налогообложения и отдельные параметры налогового бремени.

Расчеты, проведенные для описанного выше гипотетического распределения доходов физических лиц в России и приведенных вариантов прогрессии налогообложения (при указанном выше размере необлагаемого минимума – на уровне прожиточного⁵), показывают следующее.

Таблица 5

Характеристики налогового бремени для групп населения с различным уровнем дохода (%)

	Исходное состояние	Варианты шкал прогрессивного обложения		
		Вариант А	Вариант Б	Вариант В
	Доля в общей сумме уплаченного налога (%)			
1% самых бедных	0,1	0	0,0	0,0
10% самых бедных	1,7	0	0,0	0,0
50% самых бедных	21,4	9,9	11,5	11,4
50% самых состоятельных	78,6	90,10	88,50	88,60
10% самых состоятельных	30,0	53,90	49,10	52,90
1% самых состоятельных	5,1	12,70	10,80	11,10
Общая сумма потенциального налога	100	78,1	108,6	85,2
	Средняя налоговая ставка			
Для 50% самых состоятельных		9,00	14,50	11,20
Для 10% самых состоятельных		16,1	21,1	16,3
Для 1% самых состоятельных		26,8	31,9	25,6
Для всех налогоплательщиков		10	14,1	10,9

Источник: расчеты автора.

⁵ В расчетах использовалась величина в размере 5 тыс. руб. на человека, при том что, в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 20 декабря 2012 г. № 1337 прожиточный минимум в третьем квартале 2012 г. составлял 7191 руб. для трудоспособного населения. Для проводимых расчетов данные различия не меняют общую картину распределения.

Как видно из приведенных данных, переход к прогрессивному обложению позволяет сместить налоговое бремя на высокодоходные категории населения. Однако происходит это в основном за счет существенного сокращения обложения низкодоходных категорий населения, которое компенсируется ростом поступлений от высокодоходных групп только при неизменном значении минимальной ставки. Снижение минимальной ставки до 8 и 10% приводит к сокращению сумм поступающего налога. В результате в вариантах А и В снижается расчетная сумма налоговых платежей.

Из всех рассмотренных вариантов наиболее разумным выглядит вариант А, при котором минимальная ставка составляет 8%, а максимальная 60%-я ставка применяется к доходам свыше 2100 тыс. руб. в год. Однако при этом сумма расчетных налоговых поступлений составит всего 78,1% от исходной, соответствующей плоской 13%-ой шкале. В вариантах А и В имеет место понижение средней расчетной ставки для всех налогоплательщиков по сравнению с действующей в настоящее время. Только вариант Б, сохраняющий в качестве минимальной 13%-ную ставку, обеспечивает в целом по всей совокупности налогоплательщиков повышение средней ставки на 1,1 процентный пункт.

Для высокодоходных групп населения средние расчетные ставки во всех вариантах выглядят достаточно умеренными. Так, 1% наиболее состоятельных налогоплательщиков будет платить (в среднем) при варианте А 26,8% со всех доходов, при варианте Б – 31,9%, а при варианте В – 25,6%.

Заявленное выше в качестве цели переложение 20% бремени налога на 1% наиболее состоятельных налогоплательщиков не достигается ни в одном из вариантов. Расчеты показывают, что на указанные параметры удастся выйти только за счет существенного понижения ставки (до 1% в рамках первого интервала) и существенного повышения (до 75%) для наиболее состоятельных, при этом естественно общая сумма поступлений будет сокращаться.

Это означает, что в рамках рассмотренной модели распределения населения по уровню доходов нет возможности переместить налоговое время на высокодоходные группы населения без потери в общей сумме бюджетных поступлений (и это без учета уклонения от уплаты налога высокодоходными категориями населения). Таково соотношение между высоко и низкодоходными группами населения.

Еще раз подчеркнем, что эти расчеты и выводы базируются на сформулированных выше гипотезах о характере распределения населения по суммам получаемых доходов. Фактическое распределение отличается от указанного гипотетического, но если эти отличия не носят принципиального характера, то сформулированные выше выводы о

последствиях введения прогрессивной шкалы налогообложения будут верны и для реального распределения.

Следует ли из сформулированных выводов необходимость отказа от перехода к прогрессивной модели обложения доходов физических лиц? Безусловно, нет. Вопрос о необходимости формирования «справедливой» с социальной точки зрения налоговой системы, причем в первую очередь «справедливой» для бедных, остается на повестке дня.

Наиболее значительное перераспределение налогового бремени с низкодоходных категорий населения на высокодоходные имеет место при варианте А, что связано с более существенным разрывом в предельных ставках между минимальным значением ставки и максимальным. Тот факт, что в данном случае имеет место и наиболее значительное сокращение поступлений налога, как представляется, не должно служить серьезным аргументом против данной шкалы, поскольку, как уже отмечалось выше, она позволяет перенести часть бремени суммарных платежей на пенсионное страхование на работников. Таким образом, фактически речь пойдет о замещении налога страховыми платежами (с точки зрения общего обременения). При этом реальное сокращение суммарного бремени будет иметь место (в рамках предлагаемой схемы) за счет установления существенного необлагаемого налогом минимума для самого налогоплательщика.

Предлагаемая модель прогрессивного обложения будет иметь целый ряд существенных макроэкономических последствий для бюджетной системы. Так, введение необлагаемого налогом минимума приведет к существенному сокращению бюджетных поступлений в субъектах Федерации, где доходы населения низкие. Вообще от модели прогрессивного налогообложения выигрывают более богатые регионы (и муниципальные образования). Соответственно от федерального бюджета потребуется более существенный объем средств для выравнивания уровня бюджетной обеспеченности регионов и (или) изменение порядка зачисления поступлений этого налога в бюджеты.

Возможные модели администрирования прогрессивного налогообложения физических лиц

Существенную проблему представляет для современной российской ситуации и модель администрирования или организационная модель прогрессивного налогообложения. В настоящее время просматриваются два подхода к решению проблемы налогового администрирования прогрессивного подоходного налога, или две модели: классическая и модифицированная.

В рамках первой модели основным способом уплаты налога становится декларационный. Любой налогоплательщик, имеющий более

одного источника дохода и (или) претендующий на какие-либо налоговые льготы в форме вычетов, обязан подавать налоговую декларацию, отражая в ней все полученные доходы и все вычеты, на которые он может претендовать. На основании декларации производится итоговый расчет подлежащей уплате суммы налога. Налог у источника рассчитывается налоговым агентом по действующей схеме с применением прогрессивной шкалы.

Переход к построению подоходного налогообложения по принципу глобального дохода приведет к тому, что в значительной мере будут нивелированы эффекты пониженной налоговой ставки (9%) по доходам, полученным в виде дивидендов. В этих условиях необходимо будет дополнительно проработать вопрос о порядке учета дивидендов в составе облагаемой базы. В качестве возможного варианта здесь может быть предложено включение в базу обложения 80% суммы дивидендов, полученных от российских организаций, и 100% сумм, полученных от иностранных организаций. Это, в свою очередь, потребует уточнения порядка налогообложения дивидендов, выплачиваемых юридическим лицам. Кроме того, при расчете налога по данной модели существенно возрастут косвенные административные издержки (затраты времени у налогоплательщиков на заполнение деклараций) и существенно увеличится нагрузка на налоговые органы в период декларационных кампаний.

В рамках реализации принципа прогрессивного обложения может быть предложена и вторая – модифицированная – модель администрирования. Эта модель может быть сформирована в виде надстройки над ныне действующей (для сокращения административных издержек) по следующей схеме:

1. Сохранение ныне действующей схемы налогообложения (основной налог по базовой ставке, в зависимости от выбранной шкалы А, Б или В).

2. На основании данных о доходах налогоплательщика и суммах уплаченного у источника налога при превышении общей суммы исчисленного налога налогоплательщика (по всем источникам – заработная плата, дивиденды, доходы от продажи имущества, наследство, имущество, полученное в дар, выигрыши в лотереи и т.п.), выше определенной величины, налоговая служба производит расчет дополнительного налога (по трем ставкам). Ставки «дополнительного налога» могут быть установлены не в процентах от базы, а в процентах от суммы исчисленного основного налога. Ставки «дополнительного налога» могут быть подобраны в соответствии с предложенными выше базовыми моделями. Так, для модели А ставки «дополнительного налога» будут составлять 112,5, 100 и 325% при превышении суммой основного налога соответственно 40, 60 и 140 тыс. руб.

В пересчете на ставки, применяемые к общей базе, это означает введение средней ставки 8,4% для 50% населения с наименее значительными доходами, ставок 16 и 26 – для 10 и 1% самых состоятельных, соответственно. То есть этот вариант обеспечивает те же средние ставки, что и вариант А, описанный выше.

3. Применение прогрессивных шкал в отношении суммы исчисленного основного налога (как базы для исчисления дополнительного) позволяет сохранить пониженные ставки, применяемые сегодня при налогообложении дивидендов и доходов от долевого участия, а также доходов индивидуальных предпринимателей, перешедших на упрощенный режим налогообложения.

4. В рамках данной модели налогоплательщик получает уведомление о необходимости доплатить исчисленную налоговыми органами сумму и имеет право ее опротестовать, если считает и имеет соответствующее документальное подтверждение, что сумма его доходов оценена неправильно. В этом случае от налогоплательщика не требуется дополнительных временных затрат на составление налоговой декларации и представление ее в налоговые органы. В случае его согласия с исчисленной суммой ему необходимо лишь заплатить «дополнительный налог».

5. Целесообразно также предоставление налогоплательщикам права на основании налоговой декларации уплачивать налог с семьи (право для супружеской пары подавать единую совместную декларацию суммы доходов при исчислении дополнительного налога).

6. Эта модель значительно увеличивает объем работы для налоговых органов, однако существенная часть этого объема может быть выполнена в автоматическом режиме при наличии соответствующих программных средств и при адекватно сформированной базе данных.

7. В рамках данной модели суммы «основного налога» должны по-прежнему зачисляться в доход бюджетов субъектов Федерации, а суммы «дополнительного налога» должны поступать в федеральный бюджет. Зачисление всей суммы подоходного налога в бюджеты субъектов Федерации приведет к еще большей дифференциации доходов региональных бюджетов и потребует более значительных ресурсов для их выравнивания (трансфертов на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности). Средства «дополнительного налога» могут распределяться между субъектами Федерации пропорционально численности населения и зачисляться в местные бюджеты, в зависимости от решения региона, или использоваться в качестве дополнительного источника для выравнивания бюджетной обеспеченности каким-то иным образом.

В качестве относительно самостоятельной, но связанной с вопросами налогообложения доходов физических лиц проблемы, *следует*

выделить проблему участия физических лиц в формировании доходов пенсионной системы РФ.

Сегодня все налоговое бремя страховых платежей по обязательным видам социального страхования лежит на работодателях, что имеет целый ряд негативных в целом для экономики страны и динамики экономического развития последствий. Назовем лишь некоторые из них:

- существенное искажение спроса и предложения на рынке труда;
- «завышение» стоимости рабочей силы для работодателя относительно ее качества (с учетом производительности труда);
- отсутствие реального интереса работника к размерам выплаченных работодателем страховых взносов;
- специфические оценки эффективности замещения труда капиталом.

Логично, что существенное сокращение налогового бремени на доходы физических лиц для низкодоходных категорий населения позволит переложить некоторую часть бремени страховых платежей по обязательному пенсионному страхованию на работников. Размеры этого переложения нуждаются в дополнительных оценках применительно к модели подоходного налогообложения и планируемой в результате реформы пенсионной системы, а в широком значении слова – системы формирования пенсионных фондов и выплачиваемых пенсионных доходов.

Возможности усиления прогрессии подоходного обложения: имущественные налоги

В условиях, когда распределение населения по объемам полученных доходов не позволяет сформировать такую модель их подоходного налогообложения, чтобы основной объем налоговой нагрузки был смещен на высокодоходные категории населения, необходимо задействовать иные формы обложения наиболее высоких доходов. Это может быть сделано в форме поимущественных налогов, а именно в форме «налога на роскошь». В настоящее время в экономической литературе и средствах массовой информации активно обсуждаются различные варианты такого налога. Так, существует и обсуждается проект Минфина⁶, предполагающий введение налога на объекты роскоши.

⁶ Законопроект «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации, изменения в статью 13 части первой Налогового кодекса Российской Федерации и изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части введения налога на объекты роскоши».

Представляется, что речь может идти об использовании в составе отечественной налоговой системы *двух налогов на имущество физических лиц*. Первый – в виде налога на недвижимость (если таковой будет введен вместо действующего в настоящее время налога на имущество физических лиц), адресованный всем собственникам недвижимости, плательщиками которого являются лица независимо от их дохода с сохранением действующей или отчасти модифицированной системы налоговых льгот, предоставляемых по социальному признаку. Второй – адресованный исключительно владельцам «объектов роскоши», то есть высокодоходным категориям населения. Именно этот второй налог будет выполнять функции дополнительного подоходного (но уже в овеществленном виде) налогообложения.

Сегодня в качестве объектов обложения налогом на роскошь рассматриваются дорогостоящие объекты недвижимости (стоимостью свыше 30 млн руб.) и дорогостоящие транспортные средства (стоимостью свыше 3 млн руб.). При этом предполагается прогрессивное обложение и расчет налоговой базы исходя из рыночных цен на объекты налогообложения. В проекте Минфина налог на роскошь строится по территориальному признаку, то есть рассматриваются только объекты, находящиеся на территории РФ.

Налог на роскошь может строиться и по резидентскому принципу⁷, что означает обложение «объектов роскоши» независимо от их местонахождения. Фактически в этом случае под налогообложение налогом на роскошь будут подпадать объекты дорогостоящей недвижимости, находящиеся за рубежом. С учетом проблем, связанных с выводом капитала и активным приобретением российскими налоговыми резидентами недвижимости за рубежом, именно этот подход следует рассматривать как предпочтительный при формировании налога на роскошь.

Следует отметить, что в этом случае возможен вопрос о двойном налогообложении – в РФ и стране, где это имущество находится, но только в том случае, если эти объекты подпадают в странах по месту их нахождения под обложение аналогичными налогами (налогами на роскошь или на состояние). При этом введение двух близких по экономическому содержанию налогов – налога на недвижимость и налога на роскошь (в части дорогостоящей недвижимости) неизбежно породит проблему двойного налогообложения одних и тех же объектов близкими по экономическому содержанию налогами. Но эта проблема может быть достаточно эффективно решена путем предоставления

⁷ Мировой опыт знает построение некоторых поимущественных налогов (налогов на состояние в Швеции и Франции) по резидентскому принципу.

права вычета из суммы подлежащего уплате налога на роскошь фактически уплаченного налога на недвижимость.

Подводя итоги, отметим, что перенесение большей части налогового бремени подоходного налогообложения на высокодоходные категории населения вполне возможно, несмотря на неизбежные сложности практической реализации этой задачи. Необходимость же данного процесса очевидна – именно с ней связаны оценки степени «справедливости» российской налоговой системы населением России, а не французскими актерами.

Литература

1. *Лыкова Л.Н.* Налоги на чистую стоимость богатства: мировой опыт и возможности применения в России // *Мировая экономика и международные отношения.* 2008. №2. С. 30–37.
2. *Лыкова Л.Н., Букина И.С.* Налоговые системы зарубежных стран. М.: Юрайт. 2013.
3. *Налоговая политика России: проблемы и перспективы.* Под ред. И.В. Горского. М.: Финансы и статистика. 2003.
4. *Налоговая политика в социально-экономическом развитии стран с переходной экономикой* // Под ред. Р.С. Гринберга, З.Н. Кузнецовой. СПб.: Алетейя. 2011.
5. *Налоговые системы. Методология развития.* Под ред. А.И. Майбурова, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2012.
6. *Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика* / Под. ред. А.И. Майбурова, Ю.Б. Иванова, А.И. Крисоватого. Киев: Кондор. 2011.

И. КАРАВАЕВА
доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник Института экономики РАН

ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

Представлено комплексное исследование, позволяющее соотнести изменения социально-политической структуры российского общества и соответствующие преобразования системы налогообложения доходов населения на протяжении XX и первого десятилетия XXI вв. Обосновываются возможности реализации социальных аспектов подоходного налогообложения в современной России.

Ключевые слова: подоходный налог с граждан, доходы домохозяйств, налогооблагаемая база подоходного налога, социальные аспекты подоходного налогообложения.

Классификация JEL: D630, H210, H230, H240.

Первый опыт введения подоходного налога в России

Наиболее значимым в системе социально ориентированных налогов, наряду с взносами в фонды социального страхования, на протяжении всего своего существования оставался налог на доходы физических лиц, или подоходный налог. Заметим, что в большинстве стран, с высоким уровнем экономического развития, которые мы сегодня называем цивилизованными, подоходные налоги были введены только в начале XX столетия. Причем в Российской Империи подоходный налог с граждан был введен всего на три года позже, чем в США.

Возможность введения подоходного налога в России обсуждалась в отечественной экономической литературе с 70-х гг. XIX в. Так, Н.Х. Бунге называл этот налог наиболее целесообразным и справедливым, но считал, что Россия еще не готова к его использованию. В начале XX столетия стали раздаваться настойчивые голоса в пользу его введения, и в Министерстве финансов была создана специальная комиссия по составлению соответствующих проектов. Однако сопротивление имущих классов было настолько велико, что эти проекты так и не были проведены в жизнь вплоть до событий первой мировой

войны, когда нарастающий дефицит бюджета потребовал скорейшего поиска новых налоговых источников его пополнения.

Подходный налог был введен в систему налоговых доходов лишь 6 апреля 1916 г. Он должен был взиматься по прогрессивным ставкам от 0,7 до 12,5% – и был построен по прусскому образцу. Предусматривалась чрезвычайно дробная шкала налогообложения с выделением 91 позиции. Не подлежал налогообложению годовой доход в объеме менее 850 руб. На доход от 850 до 900 руб. начислялось 6 руб. годового налога, а на доход, превышающий 400 тыс. руб., начислялось 1250 руб. годового налога плюс 1250 руб. на каждые последующие 10 тыс. руб. годового дохода. Законом были установлены многочисленные вычеты из дохода: издержки получения дохода, взносы хозяев по страхованию рабочих, убытки от порчи имущества (пожар и т.п.), проценты по долгам, пожертвования, страховые премии по страхованию жизни и на дожитие (не выше 300 руб. в год) и т.д. Предоставлялись также льготы в зависимости от семейного положения плательщика: при низких доходах – до 4 тыс. руб. и по болезни – до 6 тыс. руб. в год. Промысловый налог на личные промысловые занятия и квартирный налог засчитывались при уплате подходного налога. При этом предусматривались случаи, когда эти налоги полностью покрывали расчетные выплаты по подходному налогу, который в этой ситуации не вносился. Однако России в то время не суждено было реализовать систему подходного обложения: закон о подходном налогообложении вступал в силу только с 1 января 1917 г.

Тем не менее очевидно, что *не реализованный в дооктябрьской России подходный налог обладал всеми признаками социально ориентированного фискального инструмента. Дифференцированная шкала обложения и налоговые вычеты, учитывающие возраст, материальное положение и бытовые условия проживания налогоплательщика, должны были реализовывать в рамках подходного налога определенные идеи оптимизации социальной ситуации в обществе, заложенные в трудах теоретиков отечественной школы налогообложения.*

В советской России и СССР послеоктябрьского периода социальный характер подходного налогообложения трансформировался в социально-политический.

Социально-политические аспекты налогообложения доходов населения в отечественной фискальной политике 1920–1940-х гг.

В период НЭПа взимался *подходно-поимущественный налог*, представлявший собой прямой налог с доходов и имущества физических и юридических лиц в Советской России. Этот налог был введен Декре-

том ВЦИК и СНК от 16 ноября 1922 г. Налогом облагались доходы отдельных лиц и частных акционерных обществ от торговой и промышленной деятельности, владения зданиями и другим имуществом, занятия свободными профессиями, а также суммы, превышающие установленный размер вознаграждений за работу в учреждениях и на предприятиях.

Своеобразие экономики начального периода НЭПа наложило отпечаток на контингент плательщиков подоходно-поимущественного налога, в который включались совладельцы, арендаторы, пайщики, вкладчики, лица, получавшие совокупные доходы, от занятия торговлей или от участия в торговых, промышленных и кредитных предприятиях в качестве собственников. Контингент плательщиков был также расширен за счет лиц, занимавшихся свободными профессиями (врачи, адвокаты и пр.), и служащих, а также лиц, имеющих доходы от владения зданиями и другим имуществом в городах, от аренды зданий и имущества в целях коммерческой эксплуатации и т.п. Важно отметить, что положение 1922 г. о подоходно-поимущественном налоге не предусматривало обложения заработной платы рабочих и служащих государственных предприятий и доходов государственных и кооперативных организаций. Сельское население этим налогом также не облагалось.

Как отмечал советский финансист П.П. Гензель, помимо фискальной роли этому налогу придавалось и иное, «принципиальное» значение: «Настичь те группы граждан, которые в условиях новой экономической политики имели известный достаток, проистекавший по преимуществу из нетрудовых источников: торговли, промышленности и т.д.»¹. При этом нужно уточнить, что представляла собой нэповская буржуазия, каков был реальный уровень ее доходов и благосостояния: «Общая численность тех, кого относили к городской буржуазии, составляла 500 тыс. чел., а вместе с членами семей – 2,5 млн чел. Для сравнения скажем, что на трестированных предприятиях в середине 20-х гг. насчитывался 1 млн рабочих, на нетрестированных (т.е. мелких предприятиях, находившихся в ведении губсовнархозов) – тоже 1 млн. Подавляющее большинство буржуазных семей (95%) имели годовой доход от 300 до 2500 руб., т.е. от 60 до 500 руб. на человека. Тем не менее, средний доход буржуазии был в 5–6 раз выше среднедушевого дохода в стране и должен был служить источником накопления. Именно этот, в общем-то низкий доход нэповской буржуазии был основным объектом «натиска» налогового прессы. Установленные государством налоги местные власти имели

¹ Гензель П.П. Налоговое законодательство СССР. М., 1928. С. 16.

право удваивать, вводя 100-процентную надбавку в виде платежей в местный бюджет»².

В ноябре 1923 г. было утверждено новое положение о государственном подоходно-поимущественном налоге, которое унифицировало ряд других денежных налогов, взимаемых в городских поселениях. Из государственных налогов в подоходном налоге были унифицированы трудгужналог, общегражданский для восстановления сельского хозяйства, подоходный налог с лиц, получающих высокую заработную плату (до этого он существовал как самостоятельный налог); из местных налогов – квартирный налог с лиц, пользующихся наемным трудом для домашнего обихода. По новому положению подлежали обложению подоходным налогом лица, имевшие источники дохода в сельской местности, но не привлекавшиеся к сельскохозяйственному налогу.

Новая система подоходного налога была построена по принципу двухступенчатого обложения доходов и приближалась к английской шедюлярной системе подоходного обложения. Налог распадался на два вида: основной подоходный налог, или так называемый классный налог, и дополнительный налог по совокупности доходов. Классный налог, преследовавший цель охвата налогом широких слоев населения, имевших самостоятельные источники доходов, определялся по внешним признакам, что значительно упрощало всю систему его взимания. Плательщики этого вида подоходного обложения разделялись на 3 категории по определенному признаку: лица, получавшие доходы от личного труда по найму; лица, получавшие доходы от личного труда не по найму; и лица, имевшие нетрудовые доходы. Каждая категория плательщиков, в свою очередь, делилась на группы, в зависимости от профессии, а плательщики из нетрудовых элементов – в зависимости от разряда выбранного патента. Дифференциация ставок осуществлялась по источникам дохода, а необлагаемый минимум существовал только для рабочих и служащих с заработком до 75 руб. в месяц.

Прогрессивный подоходный налог взимался со всех плательщиков, у которых в предшествующем полугодии совокупный доход составлял: у рабочих и служащих 900 руб. и выше (в этом случае облагалась только часть, превышавшая эту сумму); у других категорий и групп плательщиков – от 300 до 500 руб.) в зависимости от пояса местности. Из совокупного дохода налог взимался у всех групп плательщиков по семнадцатиразрядной ступенчатой шкале в размере от 3,5% (при полугодовом доходе до 500 руб.) до 15,6% (при доходе в 8000 руб. плюс 250 руб. на каждую 1000 руб. сверх 8000 руб.)³.

² Гензель П.П. Система налогов Советской России. М. – Л.: Экономическая жизнь, 1924. С. 35

³ Марьяхин Г.Л. Очерки истории налогов с населения в СССР. М.: Финансы, 1964. С. 78–79.

Следует отметить, что в 1920-е г. в Советской России и СССР использовался еще целый ряд прямых (обращенных на доход или имущество) налогов, имеющих социально-классовую направленность и выполняющих роль финансовых ограничителей частных накоплений: квартирный налог, налог на сверхприбыль, налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения.

Налоговая реформа 1930 г. в значительной степени модифицировала сложившуюся в годы НЭПа систему подоходного обложения. Прежде всего, усилился основной принцип обложения, определяющий классовую природу подоходного налога и его социально-экономические задачи, а именно: изменились ставки и прогрессия обложения различных социальных групп населения (табл. 1). Кроме того, в рамках подоходного налога были унифицированы ряд мелких платежей, надбавки к подоходному налогу в местные бюджеты и целевой квартирный налог.

Таблица 1*

Данные о размерах изъятий налогом из доходов отдельных категорий плательщиков в СССР в 1931–1933 гг. (%)

Размер годового дохода (в руб.)	Литераторы (расписание № 1-а)	Домовладельцы, лица свободных профессий (расписание № 2)	Некооперированные кустари, имеющие до 3 наемных рабочих (расписание № 2-а)	Некооперированные кустари, не пользующиеся наемным трудом (расписание № 2-б)	Нетрудовые элементы (расписание № 3)
1 000	0,90	3,75	4,00	2,50	4,80
2 000	1,35	6,08	6,65	4,05	8,30
5 000	2,80	13,98	15,50	9,32	19,90
7 000	4,64	19,41	21,57	12,94	25,57
10 000	8,75	27,39	30,70	18,26	35,85
20 000	19,98	44,00	49,40	29,33	54,58
50 000	30,41	62,24	67,88	41,49	73,21

* Архив МФ СССР. 1932. Оп. 5. Д. 680. С. 24.

Источник: Марьяхин Г.Л. Очерки истории налогов с населения в СССР. М.: Финансы, 1964.

Такая политика усиления обложения «нетрудовых элементов» наряду с другими мероприятиями способствовала дальнейшему сокращению, а впоследствии полному вытеснению их из народного

хозяйства. На 1 июля 1932 г. по 48 крупнейшим городам СССР был учтен всего лишь 661 торговец и 64 промышленника⁴.

В то же время, в 1931–1933 гг. были внесены изменения в систему построения ставок подоходного налога с рабочих и служащих, направленные на дальнейшее снижение уровня обложения заработной платы (табл. 2). В целях улучшения бытовых условий инженерно-технических работников был введен более льготный порядок их обложения. С 1932 г. в обложении заработной платы до 500 руб. в месяц сохранялась прогрессия, а с более высоких заработков налог взимался по пропорциональной ставке в размере 3,5%.

Таблица 2*

Уровень обложения рабочих и служащих в СССР в 1932 г.

Размер годового дохода (в руб.)	% изъятия
1 000	0,76
2 000	1,24
5 000	2,79
7 000	3,50
10 000	3,50

* Архив МФ СССР. 1932. Оп. 5 Д. 680. С. 28.

Источник: Марьяхин Г.Л. Очерки истории налогов с населения в СССР. М.: Финансы, 1964.

В 1934 г. был утвержден новый порядок предоставления льгот рабочим и служащим по многосемейности: при четверых иждивенцах налог понижался на 26%, при пяти – на 30% и при шести и более иждивенцах – на 40%. Одновременно полностью освобождались от налога по всей заработной плате, независимо от ее размера, Герои Советского Союза, бывшие красноармейцы и красные партизаны, а также лица, награжденные орденами Советского Союза и Герои труда. В новом положении о подоходном налоге был значительно расширен контингент граждан, приравненных по обложению к рабочим и служащим. На одинаковых основаниях с рабочими и служащими стали облагаться кооперированные кустари и ремесленники, работающие в общих мастерских и на дому, что должно было стимулировать развитие промысловой кооперации. При этом фискальное давление на наиболее обеспеченные слои населения существенно возросло (табл. 3).

⁴ Марьяхин Г.Л. Указ. соч. С. 163.

**Уровень обложения отдельных категорий плательщиков в СССР
в 1934–1940 гг.**

Годовой доход (в руб.)	% изъятия из доходов				
	Рабочие и служащие, кооперированные кустари в общих мастерских	Лица, облагаемые по расписанию № 1	Некооперированные кустари (расписание № 2)	Нетрудовые элементы (расписание № 3)	В том числе торговцы и кустари с наемными рабочими
1000	0,80	1,0	2,5	2,0	7,5
5000	2,86	2,80	9,70	20,4	30,6
10000	3,5	8,75	18,25	35,8	53,7
12000	3,5	11,46	21,37	41,5	62,25
24000	3,5	22,89	32,31	59,21	88,81
50000	3,5	30,75	41,11	73,66	95,0

Источник: Марьяхин Г.Л. Налоговая система СССР. М.: Госфиниздат, 1952.

Новый закон о подоходном налоге был принят в 1940 г. Основная цель перестройки подоходного налога заключалась в том, чтобы углубить дифференциацию ставок для различных социальных групп плательщиков, усовершенствовать систему нормирования доходов некооперированных кустарей и ремесленников и приблизить сроки уплаты налога к моменту получения доходов. Все это должно было усилить регулируемую роль подоходного налога. Следует также учитывать, что общий уровень дифференцирования налогообложения по различным группам плательщиков был значительно усилен за счет дополнительного фискального сбора на нужды жилищного и культурно-бытового строительства.

Сбор на нужды жилищного и культурно-бытового строительства взимался в СССР с физических лиц в 1931–1942 гг. Принцип построения, порядок взимания и дифференциация ставок культурно-бытового сбора по категориям плательщиков была такой же, как при обложении населения подоходным налогом. Дифференцированные прогрессивные шкалы обложения были лишь несколько ниже шкал обложения подоходным налогом. При взимании сбора предоставлялись те же льготы, что и по подоходному налогу. Таким образом, сбор на нужды жилищного и культурно-бытового строительства стал действенным дополнительным инструментом изъятия существенной части доходов населения в государственный бюджет.

Различные модификации подходного налогообложения в первые три десятилетия советской власти явились одним из основных экономических инструментов преобразования социально-политической структуры российского общества. Были созданы экономические условия, вынуждающие частных собственников земли и капитала к свертыванию процесса производственного накопления. В то же время нельзя отрицать, что благодаря социальной дифференциации налоговых выплат был в максимальной степени реализован принцип выравнивания уровня реальных доходов домохозяйств, т.е. задействован наиболее прогрессивный, по современным понятиям, тип социально ориентированного налогообложения. В рамках системы подходного налогообложения был реализован комплекс эффективных экономических механизмов, направленных на нивелирование уровня доходов основной массы населения и максимальное ограничение объемов накоплений граждан.

Нивелирование значения подходного налогообложения граждан в фискальной политике 1960–1980-х гг.

В послевоенные десятилетия объем поступлений за счет налогов с населения последовательно сокращался. Снижение удельного веса налогов с населения в доходах государственного бюджета подтверждается следующими данными (табл. 4).

Таблица 4*

Удельный вес налогов с населения в доходах государственного бюджета (1950–1960 гг.)

Годы	1950	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Всего доходов государственного бюджета	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:							
Государственные налоги с населения	8,5	8,6	8,6	8,3	7,7	7,5	7,3
Из них:							
Подходный налог	4,8	6,3	6,4	6,2	6,3	6,2	6,2
Сельскохозяйственный налог	1,9	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5
Налог на холостяков, одиноких и малосемейных граждан СССР	1,8	1,5	1,5	1,4	0,8	0,7	0,7

* Государственный бюджет СССР. М.: Статистика, 1965. С. 353.
Источник: расчеты автора.

В течение последних трех десятилетий советского периода значение налогов на доходы населения также последовательно снижалось: в доходах государственного бюджета 1962 г. поступления от населения составили 6,1 млрд руб., или 7,2% всех доходов бюджета, а в 1986 г. доля подоходных налогов с населения в общем объеме налоговых доходов составляла 3,9% при доле отчислений в фонды социального обеспечения 3,3%⁵. Подобная ситуация объясняется тем, что этот источник бюджетных доходов уже не играл той важной социально-политической роли, которая была ему присуща в первые десятилетия существования Советской власти.

Важно также отметить, что в рамках советской налоговой системы практически не соблюдался принцип совокупного обложения доходов граждан, полученных из различных источников. Прежде всего это относилось к заработной плате, которая во всех случаях облагалась отдельно от других объектов обложения. Больше того, принцип совокупного обложения не соблюдался даже в отношении самой заработной платы, если она была получена от работы на различных предприятиях или в организациях. Такой характер обложения доходов граждан определялся тем, что в абсолютном большинстве случаев налог взимался «у источника», позволяя значительно упростить порядок исчисления и взимания налога, довести его до автоматизма и минимизировать затраты на его получение. Несомненно, такое положение было наиболее удобным в условиях уравнительной оплаты труда и общей направленности минимизации подоходного налогообложения как статьи доходов бюджета.

Важнейшей особенностью построения подоходного налога в СССР оставалась дифференциация ставок по социальным группам населения, что определяло различный уровень обложения их доходов. Это также коренным образом отличало нашу систему подоходного обложения от мировой налоговой практики. Дифференциация выражалась главным образом в применении нескольких шкал обложения с различной прогрессией ставок. Рабочие и служащие облагались наиболее льготно по сравнению с другими группами плательщиков (табл. 5).

Дифференциация уровня обложения характерна для советской системы подоходного налога на любом этапе. Однако если в переходный период она базировалась на классовых признаках и преследовала прежде всего цель регулирования накоплений капиталистических элементов, их ограничение и вытеснение из хозяйственного оборота страны, то в период социализма в основу дифференциации был поло-

⁵ Караваева И.В. Налоговое регулирование рыночной экономики. М., ЮНИТИ, 2001. С. 161.

Дифференциация ставок подоходного налога по категориям плательщиков в СССР в 1964 г.

Годовой доход (в руб.)	Налог, в % к годовому доходу			
	с рабочих и служащих	с кооперированных кустарей	с врачей, адвокатов и других лиц по доходам от частной практики	с некооперированных кустарей и других лиц от работ не по найму
200	Освобожд.	Освобожд.	3,0	4,6
400	Освобожд.	Освобожд.	6,65	9,8
600	Освобожд.	Освобожд.	11,1	14,2
1200	8,2	9,02	18,5	24,5
2400	10,6	11,66	27,6	35,7
3600	11,4	12,54	34,9	43,6

* Авдошина Е., Давыдов С. Справочник по налогам с населения. М.: Финансы и статистика, 1984. С. 168.

Источник: расчеты автора.

жен принцип обеспечения уравнительности в объемах получаемых доходов у различных категорий трудящихся.

Оценивая результаты трансформации системы подоходного налогообложения граждан в рамках послевоенного советского периода, мы можем выделить следующие его характерные черты:

Начиная с 1960-х гг. система подоходного налогообложения граждан в значительной степени утратила свою роль в качестве инструмента изъятия доходов, обеспечивающих рост капиталистического накопления. Ее роль в обеспечении принципа уравнительности в объемах доходов у различных категорий населения также постоянно сокращалась и к 1980-м гг. практически не была востребована. Таким образом, система подоходного налогообложения полностью утратила возможность выполнять присущие ей в предвоенные годы политическую и регулирующие функции.

Развитие системы социального налогообложения и общественных фондов потребления монополизировало функцию обеспечения социальной стабильности в обществе, а подходный налог ее практически полностью утратил.

Фискальная значимость подоходного обложения постоянно сокращалась и была сведена к минимуму. Ее заменили централизованная система нормированной оплаты труда и осуществление практически доналогового изъятия части доходов населения через механизм отчислений из прибыли и фонда заработной платы.

Просчеты реформаторов подоходного налогообложения 1990-х гг.

С изменением государственного устройства нашей страны в начале 1990-х гг. возникла совершенно новая ситуация в сфере подоходного налогообложения граждан. В СССР система подоходного налогообложения была только частью глобальной программы централизованного перераспределения доходов на макроэкономическом уровне. Комплекс мер по централизованному перераспределению доходов на макроэкономическом уровне включал также систему регулирования цен, систему фондов общественного потребления, социального обеспечения, здравоохранения, образования и др. Разрушение данной, функционировавшей десятилетия структуры и превращение личных доходов граждан практически в основной, а часто и единственный источник жизнеобеспечения российских семей сделали проблему личного подоходного налогообложения чрезвычайно острой и конфликтной.

При разработке основ методики подоходного налогообложения наша страна, как и другие восточноевропейские страны, пошла по пути воспроизведения глобальной системы подоходного налогообложения, когда налог взимается с совокупного дохода вне зависимости от источника поступлений. Существенным являлся также вопрос величины и дифференциации ставок налога. В России с 1991–1992 гг. максимальная ставка налога составляла 60%. Однако в соответствии с изменениями, вносимыми в течение последующих лет в закон РФ «О подоходном налоге с физических лиц», она регулярно понижалась, и последний вариант дифференцированной ставки «облагаемого совокупного дохода, полученного в календарном году, варьировался в 2000 г. в диапазоне от 12 до 30%. Необходимо также отметить, что в модели подоходного налогообложения 1990-х гг. практически отсутствовала система социальных налоговых льгот, исключая стандартный налоговый вычет в размере минимального размера оплаты труда (МРОТ), и только в 1996 г. к вычету из облагаемого дохода стали приниматься расходы на приобретение жилья (до фиксированного максимума).

Однако данные налоговые льготы не могли являться сколько-нибудь действенными регуляторами социальной направленности подоходного налога. Первоначально использование необлагаемого налогом минимума, установленного кратно по отношению к минимальной месячной оплате труда, имело определенный смысл, поскольку в условиях высоких темпов инфляции начала 1990х гг. периодический пересмотр МРОТ приводил к одновременному пересмотру суммы налогового вычета и не требовал длительной процедуры пересмотра налогового законодательства.

С 1991 г. по 2000 г. изменения в Закон РФ «О подоходном налоге с физических лиц» по этому вопросу вносились 14 раз. В условиях изменившихся темпов инфляции, при по большей мере безуспешных попытках законодателей приблизить устанавливаемые показатели минимальной оплаты труда к реальности произошел отрыв МРОТ от величины необходимого для выведения из под налогообложения прожиточного минимума. В итоге к 2000 г. применение в рамках индивидуального подоходного налогообложения необлагаемого минимума, исчисляемого в величинах МРОТ, потеряло социальный смысл.

Следует также отметить, что дифференциация ставок подоходного налога (с 12 до 35% в 1998 г.; с 12 до 45% в 1999 г.⁶ с 12 до 30% в 2000 г.), в совокупности с высокими выплатами из фонда оплаты труда в пенсионный и социальные фонды, оказывала значительное угнетающее влияние на развитие производственной деятельности и рост доходов населения. Повсеместно происходило дезинформирование налоговых органов о реальных выплатах наемным работникам, что стимулировало развитие практики выдачи заработной платы «в конвертах», сокрытие доходов предпринимателей, сокращение поступлений в бюджет налоговых выплат из фонда оплаты труда и соответственно минимизацию возможностей государства в реализации своей функции социальной защиты малообеспеченных слоев населения.

Если же говорить о возможности использования подоходного налога с целью выравнивания реальных доходов налогоплательщиков за счет использования механизма дифференциации налоговых ставок, то в ситуации повсеместного укрывательства предпринимательских доходов и формирования официальных показателей фонда оплаты труда на уровне минимальных выплат данное направление налоговой политики не могло быть реализовано.

Таким образом, в течение 1990-х гг. в рамках системы подоходного налогообложения граждан не смогли реализоваться не только социальная, но и фискальная функции. Возникла острая необходимость в новой реформе системы подоходного налогообложения граждан в Российской Федерации. Результатом ее стало введение в 2001 г. плоской 13%-ной шкалы на активные (трудовые) доходы населения, обеспечившей достаточно быстрое пополнение бюджета за счет выхода из «тени» и официального декларирования получаемых населением выплат.

Правомерно ли дальнейшее взимание НДФЛ по сложившимся стандартам? И почему все чаще говорят, что в современной России сформировались условия для возврата, в той или иной форме, к про-

⁶ Законом РФ от 31.03.1999 г. № 65-ФЗ максимальная ставка подоходного налога была увеличена до 45%, но отменена через месяц после введения ее в действие.

грессивной модели налогообложения населения, которая сможет обеспечить формирование дополнительных доходов государства и удовлетворить потребность в социальной справедливости налоговой политики?

Возможности реализации социальных аспектов подоходного налогообложения в современной России

Не секрет, что отличительной чертой современной российской экономики является значительная дифференциация доходов населения при достаточно низком, по международным стандартам, уровне выделения бюджетных средств на социальные нужды граждан.

В условиях развития глобальной рецессии произошло дальнейшее социальное расслоение российского общества: за 2009–2012 гг. удельный вес низкообеспеченных российских граждан вырос, а всех остальных групп населения – снизился. Увеличился разрыв между ними. По некоторым оценкам, если средние доходы наиболее нуждающихся в 2008 г. были ниже средних доходов высокообеспеченных примерно в 21 раз, то за последние три года разрыв достиг 23-х раз. В связи с этим нелишне отметить, что согласно принятой в мировой практике системе оценок, если соотношение доходов наиболее и наименее обеспеченных групп населения превышает 10:1, то страна находится в зоне очевидной социальной нестабильности.

В этой ситуации стоит напомнить, что европейские страны смогли относительно безболезненно, без сильных социальных потрясений, пережить кризисный и послекризисный период, в том числе и за счет *социально ориентированной системы налогообложения доходов населения*.

Сегодня в демократических государствах подоходный налог, помимо фискальной функции, выполняет также и функцию перераспределения налогового давления на различные социальные слои населения. При том что в основу системы подоходного обложения граждан положен принцип взимания равного налога с равных доходов, в ее рамках учитывается экономическое, социальное, семейное положение, а также возраст каждого налогоплательщика. В условиях современной рыночной экономики подоходный налог становится действенным инструментом поддержки семьи в получении медицинской помощи, образования, решения жилищных и других социально значимых проблем.

Стоит также вспомнить, что в демократических государствах сегодня при взимании подоходного налога *в качестве налогооблагаемой базы рассматривается расходимый доход семьи*. То есть доход главы семьи или работающих супругов с учетом социально необходимых затрат, в том числе на содержание нетрудоспособных членов семьи. Подобные

затраты учитывают (в законодательно зафиксированных пределах) расходы на обучение детей, повышение профессионального уровня самого налогоплательщика, содержание нетрудоспособных членов семьи и престарелых родителей, расходы на добровольное пенсионное страхование, добровольное медицинское страхование и страхование жизни плательщика и членов его семьи, выплаты по ипотечной задолженности и т.д. Рассчитанный таким образом налогооблагаемый доход облагается по дифференцированным ставкам в зависимости от уровня «свободных» от социальных обязательств доходов, оставшихся в распоряжении налогоплательщика.

Подобный метод формирования налогооблагаемой базы при взимании подходного налога с физических лиц обеспечивает своеобразную налоговую неприкосновенность доходов семьи, направляемых на реализацию общественно обоснованных социальных потребностей. В семье с доходами среднего уровня такие потребности обычно обеспечиваются за счет 50–70% от общего объема доходов. В богатых семьях уровень расходов на реализацию общественно обоснованных социальных потребностей существенно ниже.

В российской же налоговой практике в течение последних лет сформировалась внешне похожая, но обеспечивающая совершенно иные социальные результаты система начисления *налога на доходы физических лиц (НДФЛ)*. В рамках действующего НК РФ изменен сам принцип дифференцированного налогообложения доходов граждан: величина ставки НДФЛ зависит не от величины получаемых доходов, а от источника их происхождения. Таким образом, при взимании НДФЛ сохраняется принцип «горизонтальной справедливости», означающий, что все налогоплательщики с одинаковыми объектами налогообложения должны платить одинаковые налоги, но игнорируется принцип «вертикальной справедливости», закрепленный в п. 3 ст. 3 НК РФ и означающий, что налогоплательщики, имеющие однородные объекты налогообложения, но разные налоговые базы, должны платить налоги, дифференцированные по налоговой базе.

Высокодоходные группы населения имеют в рамках отечественной системы налогообложения институциональные преимущества, что позволяет наиболее обеспеченным слоям населения перетягивать эффекты экономического роста на себя. Таким образом, речь идет об *институциональных дефектах системы подходного налогообложения физических лиц, без устранения которых невозможно нивелирование острых социальных конфликтов, получающих все новые формы проявления в нашем обществе.*

К наиболее «выгодным» для обеспеченных слоев населения социальным налоговым льготам при начислении НДФЛ можно отнести следующие:

- при приобретении медицинских страховок и оплате расходов на дорогостоящие медицинские услуги;
- при формировании инвестирования в рамках накопительных ипотечных схем;
- при налогообложении доходов от ценных бумаг;
- при налогообложении доходов при покупке и реализации недвижимости.

Например, увеличение социальных налоговых вычетов, в том числе исключение из сумм, облагаемых налогом на доходы физических лиц, сумм возмещения организациями своим работникам затрат по уплате процентов по займам (кредитам) на приобретение и (или) строительство жилого помещения (Федеральный закон от 22 июля 2008 г. № 158-ФЗ), некорректно. А современная система образовательных, лечебных и жилищных вычетов, для которых нет предела по уровню доходов налогоплательщика, превратила их, по сути, в механизм предоставления крупных налоговых льгот обеспеченным и богатым людям.

Подобная система налоговых вычетов, применяемая сегодня в России при начислении НДФЛ, без учета социального статуса налогоплательщика (уровень его доходов, количество детей и иждивенцев в семье) и в отсутствие прогрессивной шкалы налоговых ставок превратила их, по сути, в механизм предоставления крупных налоговых льгот обеспеченным и богатым людям. Данный недостаток имеет отношение практически ко всем видам льгот в рамках федеральных законов по социальной защите граждан, что в результате приводит к различным толкованиям норм тех или иных законов в различных регионах России. В докладе Всемирного банка отмечается, что беднейшие российские граждане ежегодно недополучают 45 млрд руб. Эти деньги в виде различных субсидий и социальной помощи «уходят» в пользу вполне обеспеченных семей⁷. По экспертным оценкам, только 19–25% от общей суммы трансфертов на социальную помощь было предоставлено семьям с доходами ниже прожиточного минимума (табл. 6).

Между тем если исходить из декларированных российским правительством целей экономической политики, то направленность обложения доходов граждан должна быть прямо противоположной: высокая прогрессивность обложения особо больших и спекулятивных доходов; социальные льготы для получателей низких доходов; поддержка экономических интересов семьи; использование системы налоговых льгот с целью роста рождаемости. Для того чтобы на деле реализовать заявленные принципы, необходимо сместить центр тяжести в обложении доходов граждан на более обеспеченные слои населения.

⁷ Никифоров Л.В., Погосов И.А., Соболева И.В. Социальные аспекты воспроизводства в современной России. М.: ИЭ РАН, 2008. С. 53.

Распространенность льгот среди бедного и небедного населения

Виды льгот	Доля домохозяйств, имеющих льготы, %	
	бедные	небедные
Льготы на ЖКХ	28,2	49,5
Льготы на медицинские услуги и лекарства	11,7	21,3
Льготы на транспорт	24,2	47,5

Источник: Никифоров Л.В., Погосов И.А., Соболева И.В. Социальные аспекты воспроизводства в современной России. М.: ИЭ РАН, 2008.

Но каким образом это сделать?

Мы полагаем рациональным исходить из посылки, что оптимальным в системе подходного обложения является распределение налоговой нагрузки пропорционально степени удовлетворения социальных потребностей налогоплательщика за счет получаемых доходов.

Для реализации этого положения следует осуществить ряд принципиальных изменений в системе налогообложения доходов граждан:

– Целесообразно отменить все формы прямого обложения доходов, не превышающих прожиточный минимум работников (подходный и социальные налоги, другие удержания). Очевидно, что работники с такими доходами не могут и не должны участвовать в финансировании государственных расходов и в накоплении ресурсов на свое пенсионное обеспечение. Бессмысленно изымать деньги у этих лиц – ведь они тут же включаются в систему обеспечения пособиями за счет того же государства. *Доходы налогоплательщика в пределах прожиточного минимума семьи не должны подпадать под подходное обложение.* Это предполагает введение необлагаемого минимума или стандартного вычета на самого налогоплательщика в размере прожиточного минимума и аналогичных вычетов на детей и супругу (супруга), если супруга не имеет собственного источника доходов.

– По мере экономической стабилизации и перехода к устойчивому экономическому росту целесообразно восстановление прогрессивной системы ставок при взимании налога с доходов граждан с одновременным уменьшением совокупной налоговой нагрузки на фонд оплаты труда за счет снижения суммарных отчислений в страховые социальные фонды. *Под прогрессивное налогообложение должны подпадать все доходы налогоплательщика, независимо от источника.* Этого объективно требует принцип справедливости налогообложения. С этой точки зрения не должно быть различий в налогообложении доходов от трудовой деятельности, пассивных доходов, а так же иных категорий доходов (роялти, доходы от сдачи имущества в аренду или наем,

доходы в виде наследства и т.д.). *Исключение должны составить только дивиденды от частных инвестиций в реальный сектор экономики. Налог на них не должен превышать 5%.*

– Необходима дифференциация величины социальных, имущественных и профессиональных налоговых вычетов относительно уровня получаемых налогоплательщиком доходов.

– Принципиально важным в создании системы социально ориентированного подоходного налогообложения, с нашей точки зрения, является необходимость изменения самого объекта обложения. Обложению подоходным налогом должен подлежать не доход отдельного физического лица, а доход семьи, поскольку это позволит через налог осуществлять финансовую поддержку семьи, стимулировать ее рост.

– Важным вопросом сочетания фискальной и социальной функций подоходного налогообложения граждан должно стать использование принципа ступенчатого начисления подоходного налога, т.е. обложения по конкретной ставке не всего объема доходов налогоплательщика, а только их определенного диапазона. Плюс – регрессия при налогообложении максимального уровня доходов (табл. 7).

Таблица 7

Варианты прогрессии подоходного налогообложения

Годовой доход (облагаемый*), тыс. руб.	Налоговая ставка с суммы дохода превышающего установленную величину (%)
до 400	13
от 400 до 900	23
От 900 до 1300	33
От 1300 до 1700	43
От 1700 до 2100	55
свыше 2100	13

* С учетом вычета необлагаемого налогом минимума на самого налогоплательщика, его супругу и детей.

Источник: расчеты автора.

Мы поддерживаем предложение профессора Л.Н. Лыковой о введении вышеприведенной шкалы прогрессивного налогообложения граждан исходя из принципа совокупного налогообложения доходов, но, предлагаем включить в ее методику систему ступенчатого начисления подоходного налога и введения регрессивной ставки для доходов высокого уровня. Это будет в значительной степени способствовать легализации доходов и стимулировать налогоплательщика, в сочетании с низким налогом на дивиденды, к их инвестированию в реальный сектор производства.

Литература

1. Авдошина Е., Давыдов С. Справочник по налогам с населения. М.: Финансы и статистика. 1984.
2. Гензель П.Г. Налоговое бремя в СССР и иностранных государствах (очерки теории и методологии вопроса). М.: Финиздат НКФ СССР, 1928.
3. История налоговой политики России (конец XIX, XX и начало XXI столетия) / Под ред. Караваевой И.В. М.: Наука. 2008.
4. Караваева И.В. Оптимальное налогообложение: теория и история вопроса. М.: Анкил. 2011.
5. Марьяхин Г.Л. Налоговая система СССР. М.: Госфиниздат, 1952.
6. Марьяхин Г.Л. Очерки истории налогов с населения в СССР. М.: Финансы. 1964.
7. Никифоров Л.В., Погосов И.А., Соболева И.В. Социальные аспекты воспроизводства в современной России. М.: ИЭ РАН. 2008.
8. Караваева И.В. Отечественная налоговая политика в посткризисной ситуации // Вестник МГУ им. М.В. Ломоносова. Серия экономическая. 2011. №6. С. 21–33.
9. Проект Федерального бюджета РФ на 2014–2016 гг. // <http://www.minfin.ru/ru/press/transcripts/index.php?idh=19186>

ЭКОНОМИКА ТРУДА

И. СОБОЛЕВА

доктор экономических наук,
заведующая лабораторией социально-трудовых отношений
Института экономики РАН

Т. ЧАДОВА

кандидат экономических наук,
ученый секретарь Института управления
социальными процессами НИУ ВШЭ

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ: КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ И ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ¹

На основе методологии, разработанной МОТ и адаптированной для внутристрановых микроуровневых исследований, проводится сопоставление динамики социальной защищенности различных категорий населения России в благополучные и кризисные периоды экономического развития и выявляются факторы, формирующие специфические зоны уязвимости.

Ключевые слова: социальная защищенность населения, индексы защищенности, доступность социальных благ, зоны уязвимости, приоритеты социальных программ.

Классификация JEL: D190, H400, I180, I280, J300, J510.

Социальная защищенность – это важнейшая составляющая качества жизни населения, характеризующая стабильность его социально-экономического положения, уверенность в будущем, эффективность механизмов защиты от рисков. Оценки социально-экономической защищенности населения являются важнейшим элементом прогнозирования социальных процессов и мер социальной политики. В условиях усиления экономической нестабильности растет востребо-

¹ Статья подготовлена по результатам проекта «Изменение профиля социальной защищенности населения в период экономической нестабильности», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2012 г.

ванность таких оценок как со стороны национальных статистических и экономических органов, так и на уровне международных организаций. Под эгидой Международной организации труда (МОТ) была разработана комплексная методология измерения социально-экономической защищенности населения, применяемая для межстрановых сопоставлений.

Согласно концепция МОТ, категория социальной защищенности населения включает базовую социальную защищенность всех членов общества и защищенность в сфере труда. Базовая социально-экономическая защищенность понимается как комплекс условий для сохранения достоинства и самоуважения человека. Она предполагает минимизацию угроз физической жизни и здоровью, общественных настроений страха, порождаемого социальными факторами, а также возможность для всех членов общества развития на основе достаточности средств к существованию и свободного доступа к основным социальным благам (образованию, здравоохранению)².

Другим ключевым компонентом социальной защищенности населения является защищенность в сфере труда. Особое внимание к этой стороне защищенности объясняется тем, что для подавляющего большинства населения любой страны трудовая деятельность является основным источником средств к существованию. В сфере труда в значительной степени происходит самореализация человека. В начале 1990-х гг. защищенность в сфере труда стала одним из основных фокусов исследований МОТ в качестве части известной концепции достойного труда³.

Концепция достойного труда базируется на понимании работы как источника самоуважения, стабильности семьи, устойчивости местных сообществ, демократии и экономического роста, направленного на расширение возможностей продуктивной занятости и развития предприятий. Достойная работа предполагает возможность продуктивной занятости за справедливое вознаграждение, безопасность на рабочем месте, социальную защиту семей, хорошие перспективы личного развития и социальной интеграции, свободу выражения мыслей и

² *Standing G.* Beyond the New Paternalism: Basic Security as Equality. London and New York: Verso, 2002; *Dusgupta S.* Organizing for Socio-Economic Security in India. SES paper. International Labour Office, Geneva. October 2002; *Building Decent Societies: Rethinking the Role of Social Security in Development* / Ed. by P. Townsend. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2009; *Van Ginneken W.* Social Security and the Global Socio-economic Floor: Towards a Human Rights-Based Approach // *Global Social Policy*. 2009. № 9.

³ *Bonnet F., Figueiredo J.B., Standing G.* A Family of Decent Work Indexes // *Intern. Labour Rev.* 2003. Vol. 142, № 2. P. 213–238; *Anker R., Chernyshev I., Egger P., Mehran F., Ritter J.* Measuring Decent Work with Statistical Indicators // *International Labour Review*. 2003. Vol. 142. № 2. P. 147–177.

чаяний, возможность организованного участия в процессах принятия решений, затрагивающих жизненные интересы, а также равенство возможностей и равное отношение к мужчинам и женщинам⁴.

Для комплексной характеристики защищенности в сфере труда выделяется восемь основных составляющих, формирующих понятие «достойная работа». К их числу относятся: защищенность на рынке труда (возможность трудоустройства); защищенность занятости (четкие процедуры найма и увольнения; институциональная защищенность рабочего места); защищенность в сфере профессионального развития на рабочем месте (возможность «самовыражения через профессию»; наличие барьеров для декартификации и возможностей совершенствования профессиональных навыков); защищенность карьеры (возможность продвижения по службе, карьерного роста); безопасность труда (обеспечение здоровых условий труда; недопущение его чрезмерной интенсификации; контроль за продолжительностью рабочего времени); защищенность профессиональных навыков (наличие возможностей для повышения квалификации и переподготовки); защищенность дохода (обеспечение достаточного и регулярного трудового дохода, а также социальных льгот, предоставляемых работодателем); обеспеченность права на представительство (наличие действенных институтов защиты интересов работников).

В качестве основных составляющих базовой социальной защищенности выделены доступность нормального питания, жилья и услуг ЖКХ, здравоохранения и образования. При этом оценивается адекватность доходов для удовлетворения базовых потребностей – достаточность для оплаты питания, одежды, предметов первой необходимости, для оплаты жилья и услуг ЖКХ, медицинских услуг и лекарств, образовательных услуг. Существенным фактором защищенности населения, как работающей его части, так и зависящей от различного рода социальных выплат, является стабильность получения доходов. Базовая защищенность населения содержит также характеристики текущей удовлетворенности доходами, ожидания позитивной динамики доходов в краткосрочной и долгосрочной перспективе, а также ожидания адекватности будущих доходов базовым потребностям в жилье, питании, одежде, предметах первой необходимости, в здравоохранении и образовании.

В ходе исследования на основе методологии МОТ, адаптированной к целям внутривосточных микроуровневых исследований, была

⁴ Барет-Рид П. Неотъемлемые признаки достойного труда // Человек и труд. 2003. № 3; Достойный труд – высшая цель и жизненная необходимость. Доклады и тезисы докладов Круглого стола «Достойный труд в XX веке» / Под ред. проф. Р.П. Колосовой. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2005.

разработана система индексов для оценки базовой защищенности и защищенности в сфере труда, позволяющая сопоставить профили социальной защищенности отдельных групп населения и проследить их изменение. Эмпирической базой послужили три раунда обследования социальной защищенности населения, проведенные в 2002, 2007 и 2012 гг. в трех регионах России⁵.

Таким образом, исследование позволяет сопоставить изменения интегрального профиля социальной защищенности на двух временных отрезках последнего десятилетия: в период восстановительного роста и в последующий кризисный период.

Базовая защищенность населения

В целом профиль базовой защищенности относительно стабилен. Практически все показатели базовой защищенности оказались устойчивы к кризису (рис. 1).

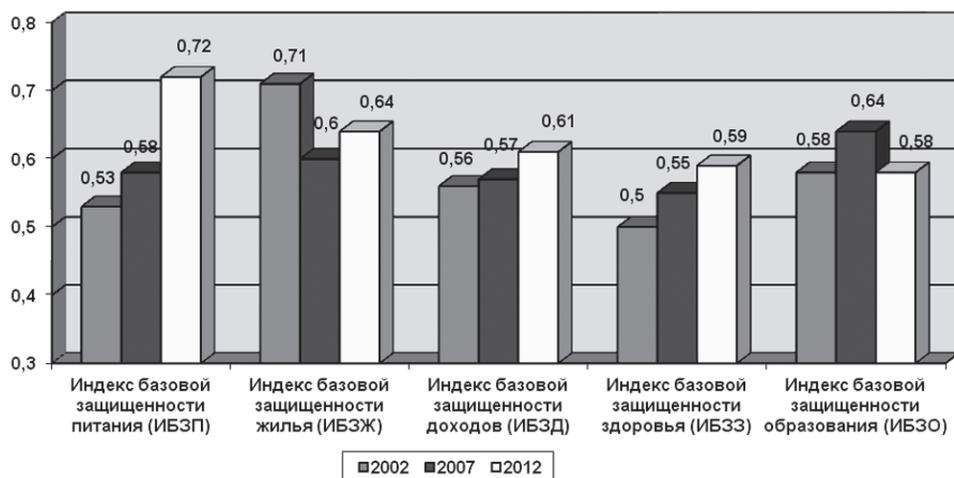


Рис. 1. Динамика индексов базовой социальной защищенности населения.

Три из пяти рассматриваемых индексов – индекс защищенности питания (ИЗП), индекс защищенности доходов (ИЗД) и индекс защищенности здоровья (ИЗЗ) – в целом демонстрировали повышательную тенденцию, хотя ощутимый рост наблюдался лишь в защищенности питания. На сегодняшний день индекс защищенности питания

⁵ Выборка репрезентативна на уровне региона. В 2002 г. было опрошено 2316 респондентов, из них 1483 работающих по найму, в 2007 г. – 1800 респондентов, из них 1182 работающих по найму, в 2012 г. – 1607 респондентов, из них 1165 работающих по найму.

образует высшую точку профиля базовой социальной защищенности, а уязвимые зоны составляют образование и здравоохранение.

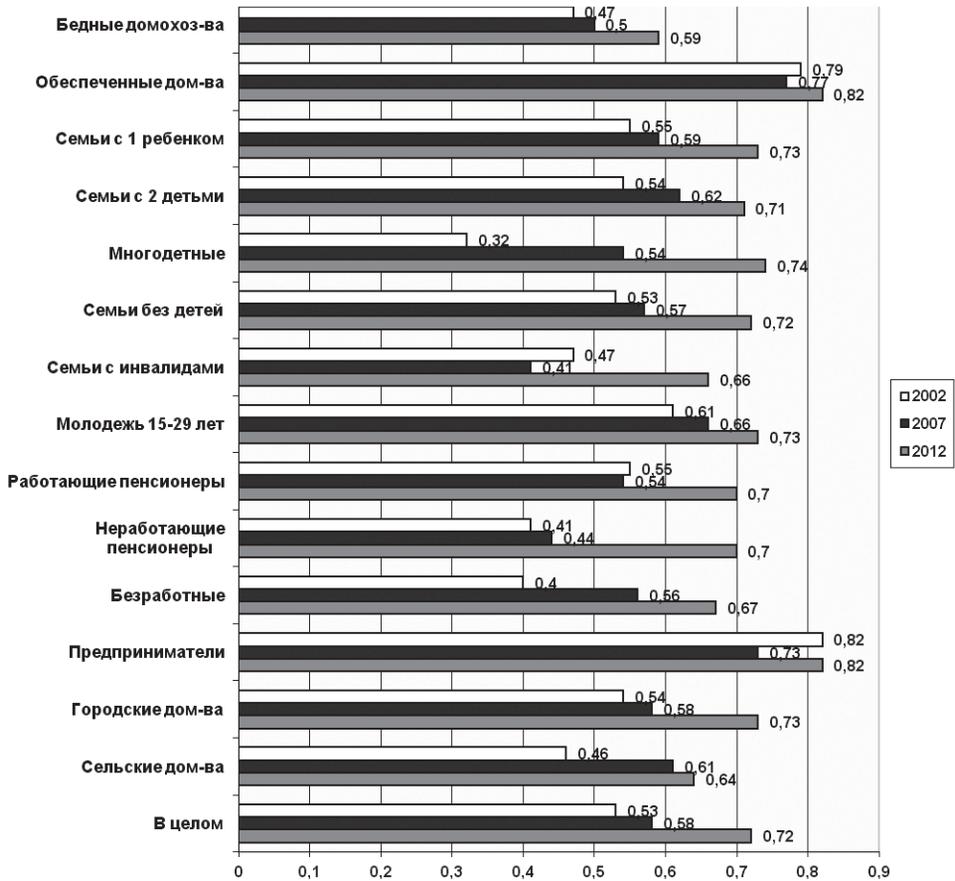


Рис. 2. Динамика индекса защищенности питания, по категориям и типам домохозяйств.

Рост индекса защищенности питания наблюдается практически во всех социально-демографических категориях и типах домохозяйств (рис. 2), но наиболее интенсивен он в многодетных семьях, что связано с расширением поддержки таких категорий семей. Среди семей с детьми значение ИЗП, которое «не дотягивает» до средней величины по массиву, наблюдается только в семьях с двумя детьми. Для многих таких семей, при относительно высокой иждивенческой нагрузке, меры государственной поддержки не компенсируют даже недостаточность заработков родителей для обеспечения качественного питания. Наименее защищенными среди всех семей с детьми также являются двухдетные. Только для них индекс защищенности дохода ниже среднего по выборке.

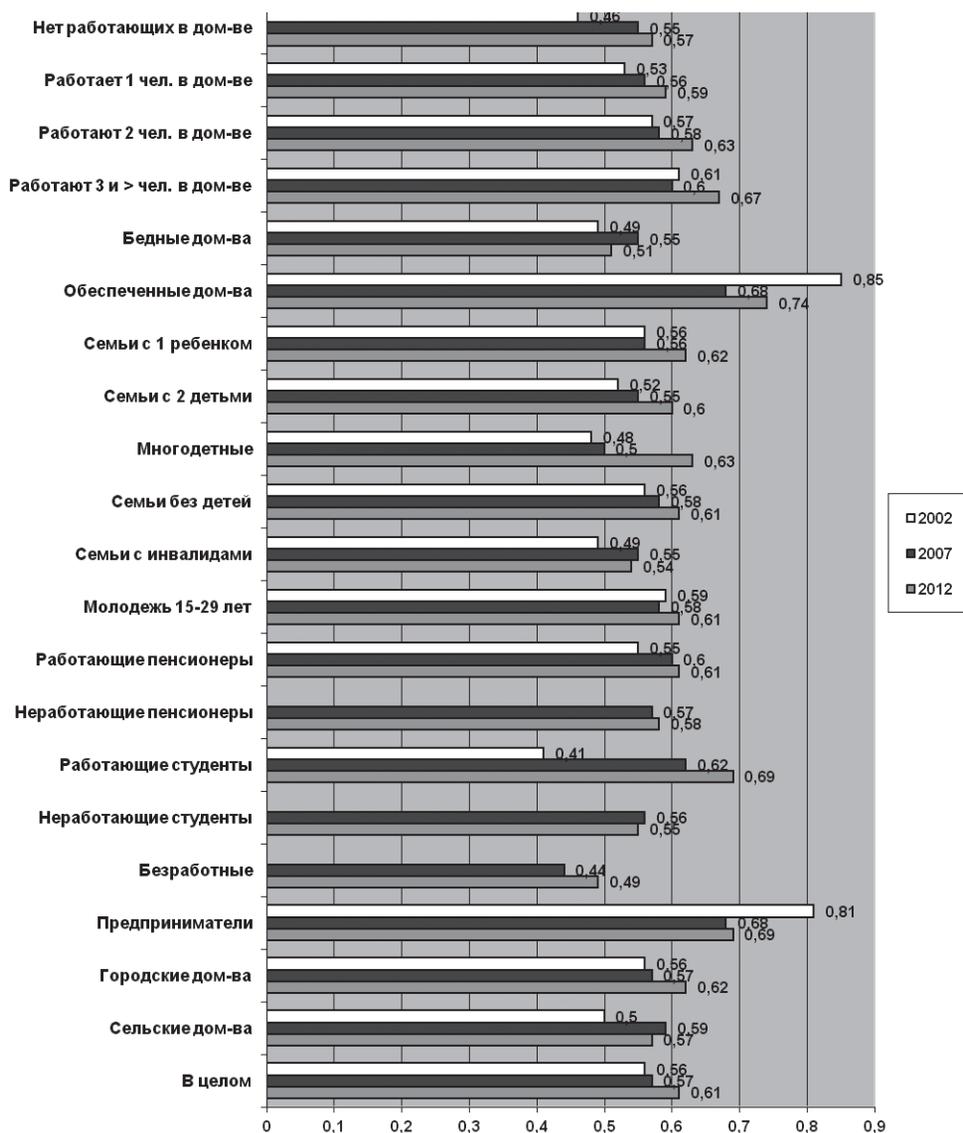


Рис. 3. Динамика индекса социальной защищенности доходов, по категориям и типам домохозяйств.

Рост индекса защищенности доходов (рис. 3) связан со снижением доли домохозяйств, которым недостаточно текущих доходов для удовлетворения базовых потребностей. Характерно, что за последние 10 лет доля домохозяйств, ранее испытывавших дефицит текущих средств на продукты питания, снизилась в 5 раз. За последние пять лет зафиксировано также улучшение качества питания. Наибольший дефицит текущих доходов домохозяйства испытывают при оплате образова-

тельных услуг и учебы детей. Более трети домохозяйств испытывают напряжение семейного бюджета при необходимости оплаты медицинских услуг.

При общем росте защищенности доходов снижение доли респондентов, опасаящихся, что после выхода на пенсию им не будет хватать средств для удовлетворения базовых потребностей, было гораздо менее рельефным, чем в случае оценок респондентами достаточности своих текущих доходов. Такое соотношение косвенно свидетельствует как о низком уровне институционального доверия в обществе, так и о тревожных настроениях из-за невнятности подходов к реформе пенсионного обеспечения.

Основным фактором, влияющим на индекс защищенности дохода, является наличие у респондентов оплачиваемой занятости. Чем меньшее число лиц в домохозяйстве имеет работу, тем хуже защищенность дохода. Самое низкое значение ИЗД отмечено в семьях с безработными. Все категории семей с детьми также демонстрировали относительно низкие значения индекса защищенности доходов.

Ниже средней планки индекса защищенности здоровья опустились восемь из пятнадцати рассматриваемых категорий домохозяйств (рис. 4). Низкой базовой защищенностью в сфере охраны здоровья обладают практически все категории населения, относящиеся к социально уязвимым группам, кроме многодетных семей. При этом если ранее самый неблагоприятный профиль этого индекса наблюдался среди семей с хронически больными, инвалидами и неработающими пенсионерами, то в 2012 г. самое низкое значение ИЗЗ имели бедные домохозяйства вне зависимости от наличия в их составе указанных категорий.

Данные всех раундов обследования указывают на насущность для населения фактора роста платности медицинских услуг. Если в 2007 г. на существование такой проблемы указало каждое четвертое домохозяйство, то в 2012 г. уже каждое третье. Особенно обострилась эта проблема в семьях, где есть пенсионеры, инвалиды и лица с хроническими заболеваниями. К числу других барьеров, ограничивающих сегодня доступность качественной медицинской помощи, респонденты чаще всего относили очереди и трудности при записи на прием к врачам, недостаток врачей необходимого профиля, а также отсутствие в больницах и поликлиниках необходимого диагностического оборудования.

Несмотря на растущую частоту указаний на проблему расширения платности медицинской помощи, в последние пять лет наблюдается некоторое улучшение субъективных оценок уровня ее доступности. Доля респондентов, считающих, что медицинская помощь для них практически недоступна, по данным последнего раунда, не превышает 3%. При этом снижение доли наблюдается у всех без исключения категорий населения и типов домохозяйств, в том числе у тех, кто чаще

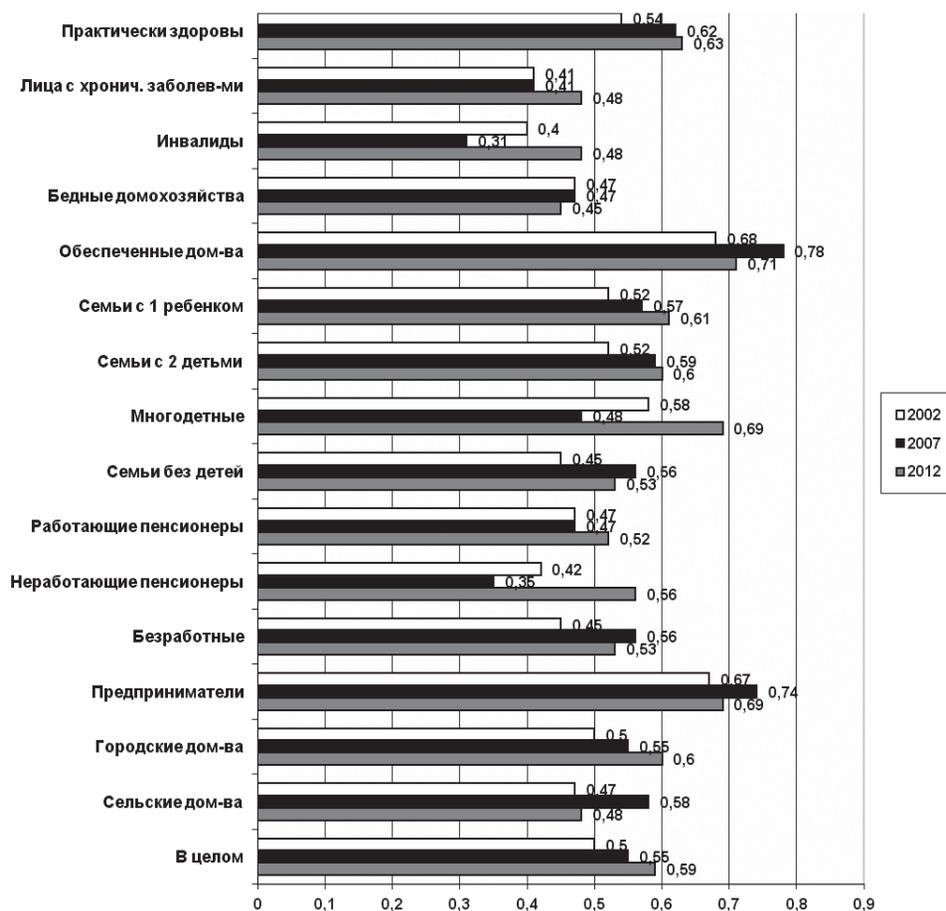


Рис. 4. Динамика индекса защищенности здоровья по категориям и типам домохозяйств

других вынужден прибегать к услугам врачей (пенсионеры, инвалиды, лица с хроническими заболеваниями, семьи с детьми).

Изменение защищенности в жилищной сфере и защищенности в сфере образования характеризуется разнонаправленной динамикой. Индекс защищенности в жилищной сфере, имевший в 2002 г. одно из самых высоких значений, заметно снизился в период восстановительного роста, но несколько вырос на протяжении последних пяти лет, не достигнув, однако, прежних значений. Защищенность населения в жилищной сфере имеет большое значение при оценке общего уровня социальной защищенности респондентов и их семей. Те из опрошенных, которые проживают в давно не ремонтируемом, аварийном и ветхом жилье, в несколько раз чаще негативно («плохо»/ «очень плохо») оценивают уровень своей социальной защищенности в целом, нежели респонденты, занимающие хорошее по качеству жилье.

По данным исследования, в улучшении жилищных условий нуждаются более половины опрошенных, причем каждая пятая семья испытывает в этом крайнюю потребность. Растет спрос на ипотечное кредитование. Ипотеку как источник финансирования покупки или строительства нового жилья собирается использовать каждое четвертое домохозяйство, причем она востребована главным образом обеспеченными домохозяйствами и молодыми семьями. В то же время у социально уязвимых домохозяйств (бедных, имеющих в своем составе инвалидов или безработных) в период 2002–2012 гг. наблюдался кратный рост ветхого и аварийного жилья. Эти категории не имеют возможности улучшить свои жилищные условия без помощи государства.

С принятием нового Жилищного кодекса значительно ужесточилась процедура постановки на учет семей из числа социально уязвимых групп. В настоящее время постановка в очередь на жилье многодетных семей, инвалидов и семей с детьми-инвалидами (если их заболевания не включены в Перечень тяжелых форм хронических заболеваний) происходит на общих основаниях, а предоставление жилья – в порядке общей очереди. Это снижает возможности получения социального жилья данными категориями семей. В условиях сокращения объемов строительства бесплатного жилья, предоставляемого отдельным категориям граждан на условиях договора социального найма, возможности улучшения жилищных условий для них объективно сужаются. Не случайно в трех уязвимых категориях домохозяйств (бедных, сельских и имеющих в своем составе безработных) наблюдалось устойчивое снижение индекса защищенности в жилищной сфере от раунда к раунду. Именно они в настоящее время имеют низшие значения этого индекса. Существенно «просел» этот индекс и для многодетных семей, где изначально он был одним из самых высоких и уступал только обеспеченным домохозяйствам и домохозяйствам предпринимателей.

Индекс защищенности в сфере образования в период 2002–2007 гг. вырос с 0,58 до 0,64, но в 2012 г. вернулся к уровню 2002 г. При этом наиболее заметные негативные изменения претерпели те категории, где в предшествующий период наблюдалось самое значительное повышение этого индекса (рис. 5). Об ухудшении ситуации с защищенностью в сфере образования свидетельствует то, что в 2012 г. все домохозяйства расположились в небольшом диапазоне с невысокими значениями индекса – от 0,53 в бедных домохозяйствах до 0,64 – в обеспеченных.

В целом соблюдается один из главных постулатов базовой социальной защищенности – доступность среднего образования. Только 2,4% детей не имели возможности получать школьное образование по месту жительства. Но в отличие от жителей городов, где эта проблема

практически полностью решена, в сельской местности она стоит перед каждым восьмым домохозяйством.

Проведенный анализ позволяет заключить, что при наличии отдельных позитивных изменений количественная и качественная сторона ряда компонентов базовой защищенности в этой сфере ухудшилась. Новый Закон «Об образовании в РФ» окончательно закрепил за школьными учебными заведениями право на официальное взимание платы за дополнительные занятия и факультативы, проводимые сверх установленных образовательных стандартов. Это неминуемо вызовет расширение масштабов платного получения знаний в государственных школах и приведет к расслоению контингента учащихся в зависимости от возможностей родителей оплачивать образовательные услуги. Это снижает возможности получения качественного образования для учащихся из уязвимых категорий семей и их конкурентоспособность при поступлении в вузы.

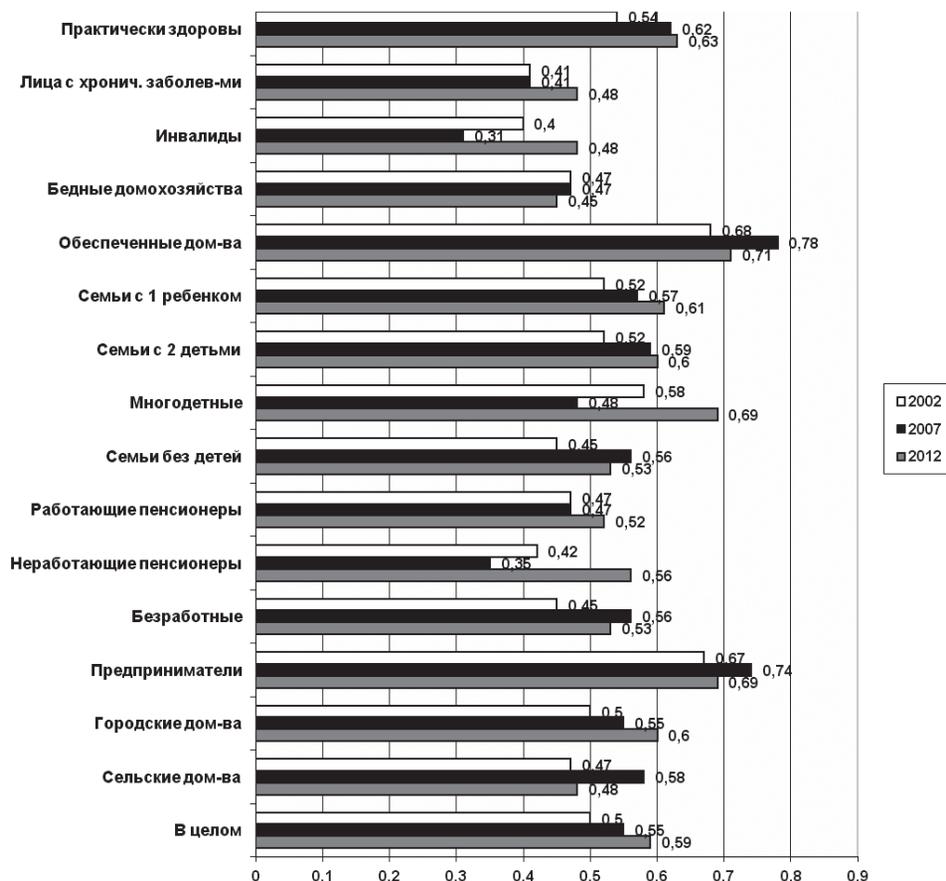


Рис. 5. Динамика индекса защищенности образования, по категориям и типам домохозяйств

Защищенность в сфере труда

В отличие от базовой защищенности, показатели которой оказались относительно устойчивы к кризису, уровень защищенности в сфере труда был значительно более чувствителен к колебаниям экономической конъюнктуры. Большинство индексов защищенности в сфере труда демонстрировали повышательную динамику в период восстановительного роста, но вернулись на уровень 2002 г. (или даже опустились еще ниже) после недавнего кризисного спада (рис. 6).

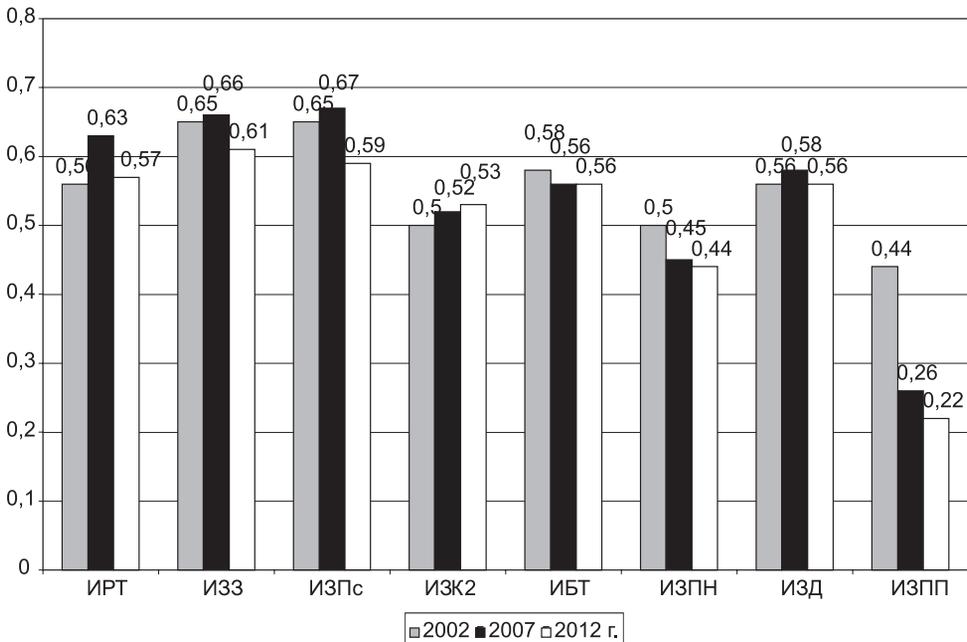


Рис. 6. Динамика индексов социальной защищенности в сфере труда.

ИРТ – Индекс защищенности на рынке труда; ИЗЗ – Индекс защищенности занятости; ИЗПС – Индекс защищенности профессиональной самореализации; ИРК – Индекс развития карьеры; ИБТ – Индекс безопасности труда; ИЗПН – Индекс защищенности профессиональных навыков; ИЗД – Индекс защищенности дохода; ИЗПП – Индекс защищенности права на представительство.

Как уже отмечалось, концепция социально-экономической защищенности перекликается с концепцией достойного труда, также разрабатываемой под эгидой МОТ. В центре внимания последней – характеристики конкретных рабочих мест, которые отражаются семью из восьми предложенных нами микроиндексов социальной защищенности. Особняком стоит индекс защищенности на рынке труда, отра-

жающий субъективную оценку работником доступности для себя альтернативных вариантов занятости, т.е. степени собственной устойчивости по отношению к внешним рискам. Для большинства населения оценка внешних рисков рынка труда достаточно тесно связана с общим состоянием экономической конъюнктуры, характеристиками безработицы и спроса на труд. Уверенность в доступности альтернативной занятости существенно выросла на пике восстановительного роста, но в посткризисный период вновь снизилась практически до уровня, отмечавшегося после системного кризиса 1990-х гг.⁶ (рис. 7).

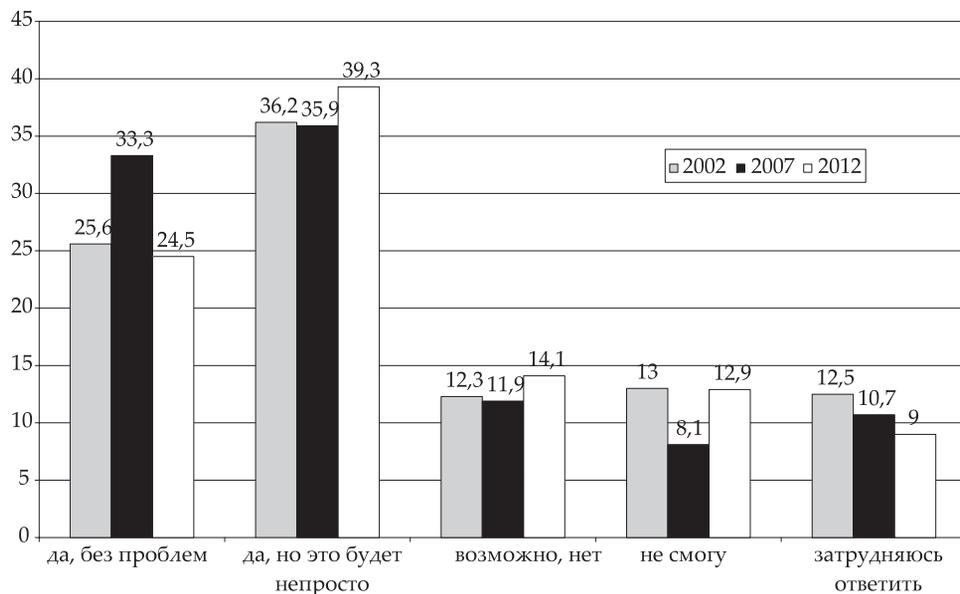


Рис. 7. Распределение ответов на вопрос: Если вы окажетесь без работы, сможете ли вы найти равноценное место? (%).

В то же время и сам уровень защищенности на рынке труда, и его волатильность различаются для разных категорий работающего населения. Так, мужчины стабильно более уверены в своих возможностях найти подходящую работу, индекс защищенности на рынке труда для них несколько выше. Однако гендерный разрыв по этому индексу медленно, но стабильно сокращался как в период восстановительного роста, так и в период кризиса (рис. 8).

⁶ Схожие оценки дают результаты регулярного мониторинга работников корпорации ТНК ВР. Наступление кризиса «обвалило» долю уверенных в том, что нахождение альтернативной занятости не представляет для них трудности, более чем в полтора раза (с 36,3% до 20,8%).

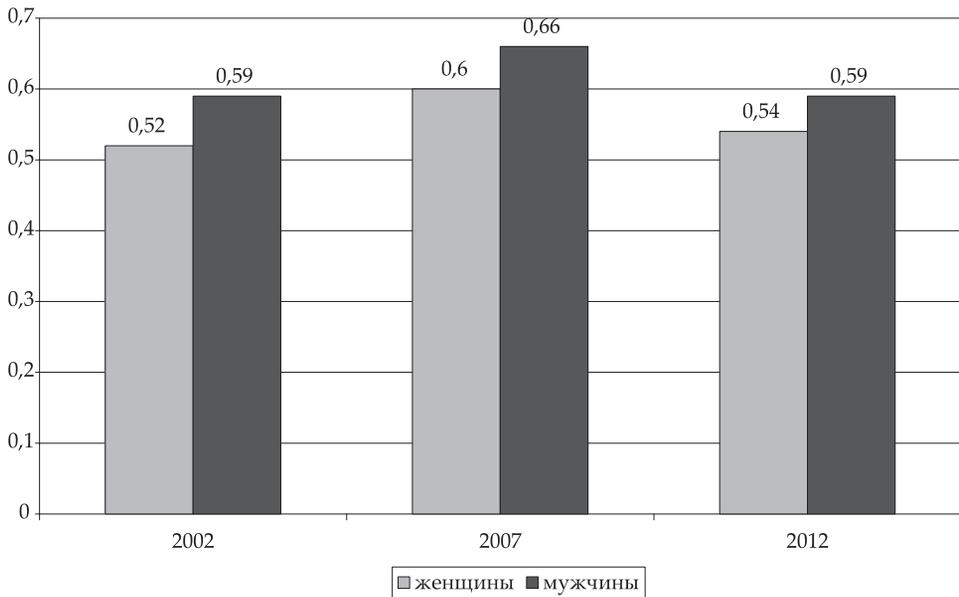


Рис. 8. Динамика индекса защищенности на рынке труда для мужчин и женщин.

Защищенность на рынке труда снижается с возрастом. Чем старше человек, тем сложнее ему найти подходящую работу и тем ниже его субъективная оценка собственных шансов трудоустройства. В то же время для крайних возрастных групп данный индекс демонстрирует значительно более высокую волатильность, чем для лиц, находящихся на пике трудоспособного возраста. В период восстановительного роста позиции относительно более уязвимых категорий работников (молодежи и старших возрастных групп) укрепились существенно сильнее по сравнению с работниками среднего возраста, что нашло отражение в росте их субъективных оценок собственных возможностей на рынке труда. Новый виток нестабильности способствовал резкому снижению данного индикатора социальной защищенности. В то же время среднюю возрастную группу кризис затронул слабее. Ей удалось сохранить значительную часть ресурса защищенности, накопленного в благополучный период (рис. 9).

Индивидуальная конкурентоспособность на рынке труда отрицательно связана с состоянием здоровья (рис. 10). Работники, испытывающие проблемы со здоровьем, значительно более пессимистично оценивают свои шансы нахождения альтернативной занятости. Но и волатильность их оценок ниже. Для этой группы характерен относительно более сглаженный характер изменения индекса. Тем не менее новый кризис опустил их индекс защищенности на рынке труда ниже уровня 2002 г., тогда как группа практически здоровых работников

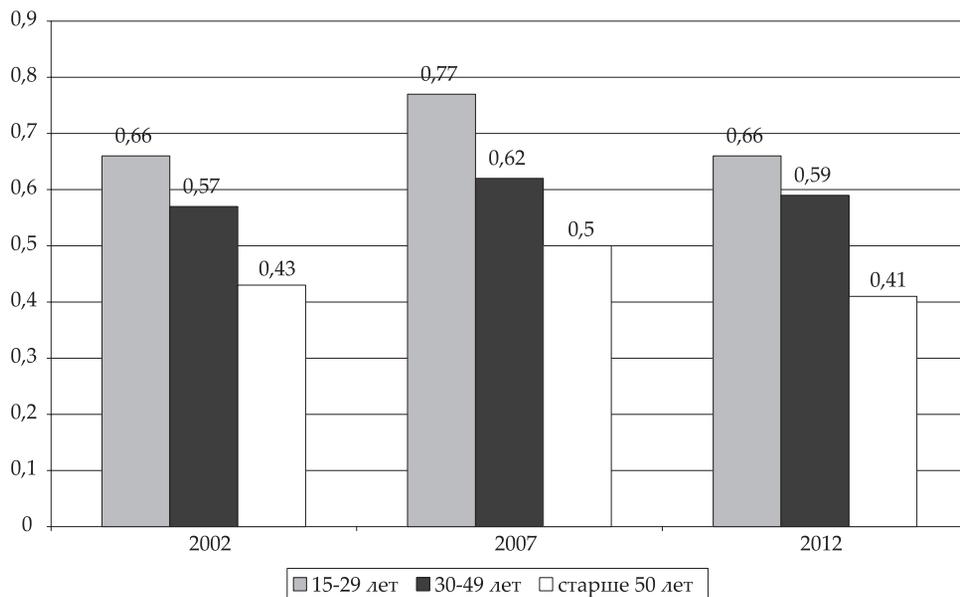


Рис. 9. Динамика индекса защищенности на рынке труда по возрасту

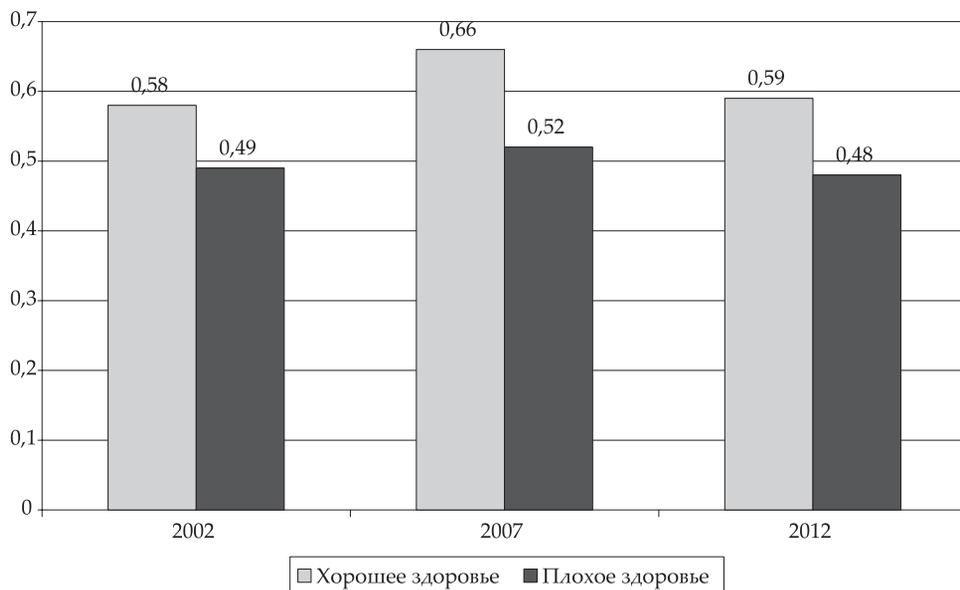


Рис. 10. Динамика индекса защищенности на рынке труда для работников, имеющих и не имеющих проблемы со здоровьем.

сумела сохранить хотя бы минимальную часть «бонуса», накопленного в благополучный период.

Данные нашего обследования свидетельствуют о том, что правовая защита занятости в России не является чисто формальной. Индекс защищенности занятости (гарантий сохранения рабочего места), построенный нами на основе сочетания фактологических и оценочных индикаторов, хотя и несколько снизился в 2012 г. по сравнению с предшествующими раундами, до сих пор остается самой высокой точкой профиля социальной защищенности в сфере труда.

Наряду с уверенностью в стабильности занятости и доступности рабочих мест, не меньшую роль для поддержания приемлемого уровня защищенности в сфере труда играют гарантии качества занятости, имеющего несколько разноплановых измерений. В соответствии с методологией МОТ, ключевая роль здесь принадлежит защищенности в сфере профессионального развития на рабочем месте и карьеры. Ее уровень измеряется с помощью индикаторов, характеризующих, с одной стороны, открытые индивиду возможности самореализации в сфере труда (содержание работы, соответствие работы полученному профессиональному образованию, соответствие квалификации характеру выполняемой работы), с другой стороны, – перспективы его продвижения по карьерной лестнице.

Эти два аспекта, будучи взаимосвязанными, тем не менее характеризуют несколько разные, на наш взгляд, стороны социальной защищенности в сфере труда. Первый затрагивает внутренние, имманентные трудовому процессу характеристики. Второй – внешние, статусные формы, которые несомненно влияют на характеристики трудового процесса, но не являются его частью. Следует отметить, что выделенные аспекты социальной защищенности характеризуются разнонаправленной динамикой. Индекс защищенности профессиональной самореализации демонстрирует относительно высокие значения. При этом он практически не прибавил в весе в течение периода восстановительного роста, зато ощутимо «просел» в 2012 г. В противоположность ему индекс развития карьеры является единственным показателем защищенности, демонстрирующим устойчивый повышательный тренд.

Социально-демографический профиль двух выделенных аспектов социальной защищенности также весьма различен. Так, если в аспекте самореализации не прослеживается явных гендерных различий, то уровень защищенности развития карьеры у мужчин явно выше, чем у женщин (0,54 и 0,51 соответственно).

В разрезе возрастных групп самый высокий уровень защищенности профессиональной самореализации демонстрируют работники, находящиеся в зрелом трудоспособном возрасте, в то время как индекс защищенности карьеры с возрастом устойчиво снижается. Относи-

тельно невысокие различия значений этого индекса для молодежи и работников среднего возраста связаны с завышенными притязаниями молодого поколения. По сравнению со средним поколением молодые работники в меньшей степени довольны имеющимися на их рабочих местах перспективами карьерного продвижения, хотя они чаще получали повышение или рассчитывают на повышение в ближайшем будущем.

Важнейшим аспектом социальной защищенности является безопасность условий труда. Изменение этого параметра происходит в отрыве от изменений социально-экономической конъюнктуры и отличается значительной инерционностью. Безопасность условий труда несколько снизилась в период восстановительного роста, но осталась на прежнем уровне между двумя последними раундами обследования. Индекс безопасности в сфере труда является наиболее гендерно чувствительным. Для женщин он значительно выше, чем для мужчин, для лиц среднего и старшего возраста выше, чем для молодежи.

Одним из наиболее тревожных выводов нашего исследования является резкое снижение уровня безопасности труда лиц, имеющих серьезные проблемы со здоровьем или инвалидность. Если в период с 2002 по 2007 г. снижение индекса безопасности условий труда произошло исключительно в результате снижения безопасности труда относительно здоровой части работающего населения, то в последующий период эта часть населения «отыграла» прежние позиции, тогда как условия труда работников, имеющих проблемы со здоровьем, ощутимо ухудшились (рис. 11).

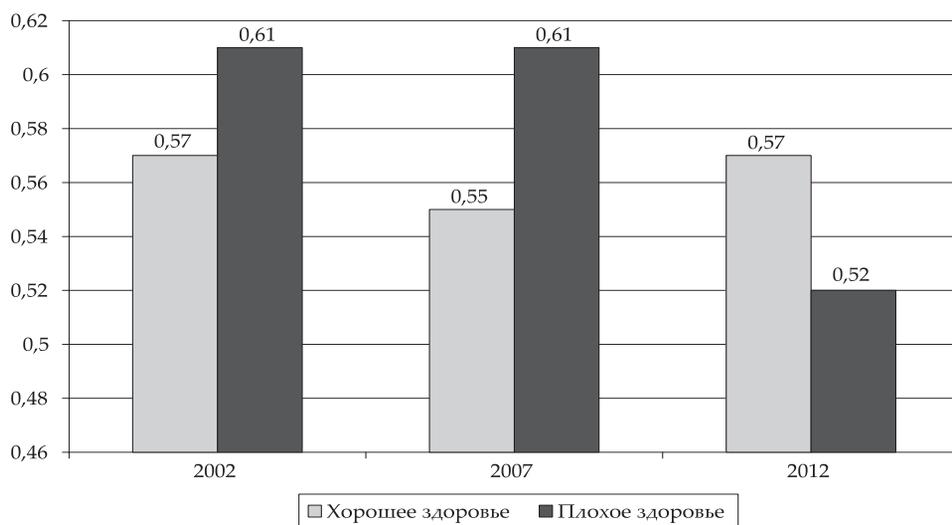


Рис. 11. Динамика индекса безопасности труда для работников, имеющих и не имеющих проблемы со здоровьем.

Индекс защищенности профессиональных навыков на протяжении последнего десятилетия демонстрировал не только одно из самых низких значений, но и тенденцию к снижению. В то же время его социально-демографический профиль претерпел некоторые изменения. Так, в гендерном разрезе падение индекса было несколько более медленным для женщин, которые в результате приобрели ощутимое преимущество по данному признаку (рис. 12). Возможно, это в какой-то мере связано с разработкой и внедрением специальных программ обучения и переподготовки для женщин, имеющих маленьких детей, которые делают обучение для этой весьма уязвимой категории более доступным.

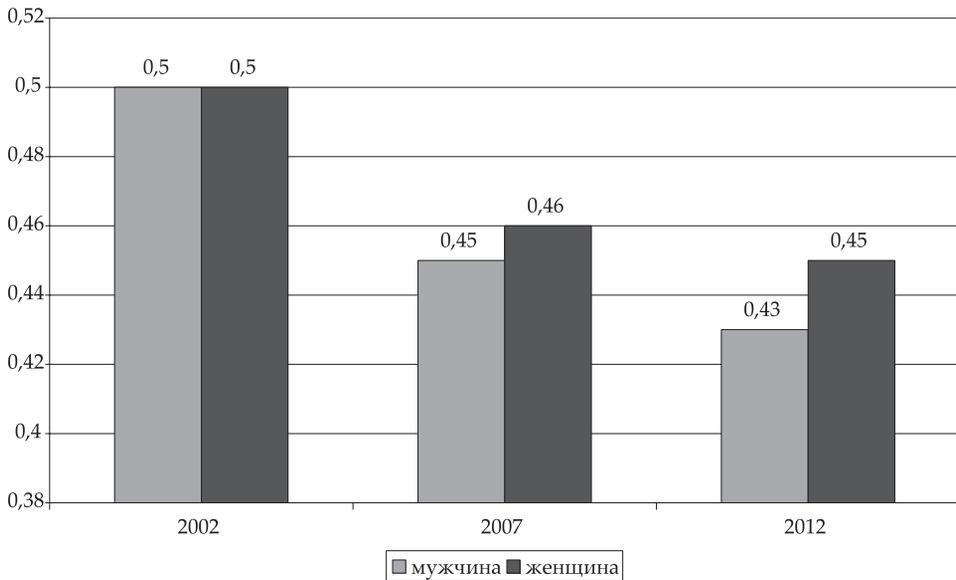


Рис. 12. Динамика индекса защищенности профессиональных навыков для мужчин и женщин.

В разрезе возрастных групп молодежь сумела восстановить часть утраченных ранее позиций (рис. 13). Это может быть связано и с устойчивым снижением качества формального образования и его адекватности требованиям современных производств. Такое развитие событий ставит работодателей в безвыходное положение, вынуждая их предоставлять хотя бы минимальное обучение на рабочем месте, чтобы сделать молодое поколение относительно пригодным к выполнению профессиональных обязанностей. О справедливости этого предположения свидетельствует более высокий уровень защищенности в сфере развития профессиональных навыков у обладателей высшего образования, среди которых высока доля молодежи.

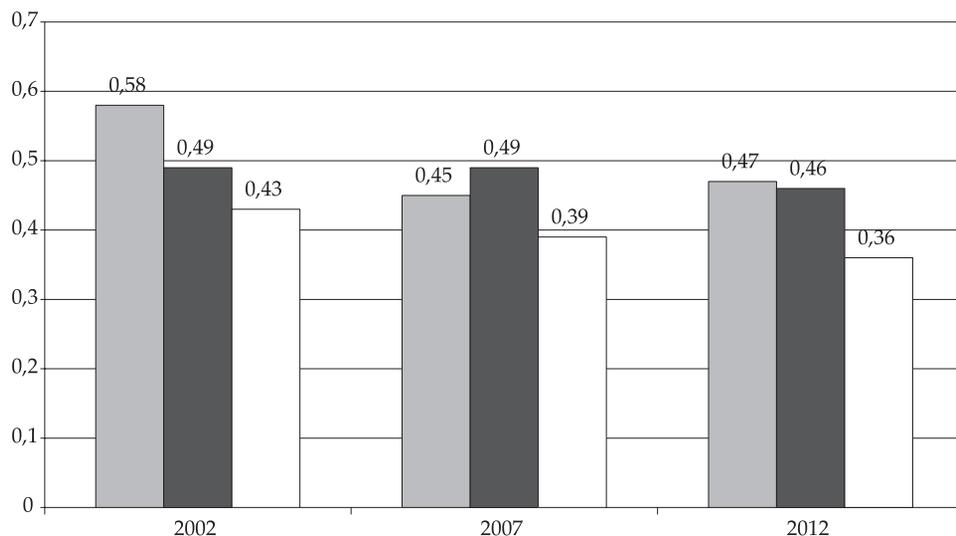


Рис. 13. Динамика индекса защищенности профессиональных навыков по возрастным группам.

Процесс снижения защищенности профессиональных навыков затрагивает как практически здоровых работников, так и испытывающих проблемы со здоровьем. Однако среди последних он идет более интенсивно (рис. 14). В результате еще более снижается их и без того низкая конкурентоспособность на рынке труда, что негативно сказывается на других компонентах профиля социальной защищенности.

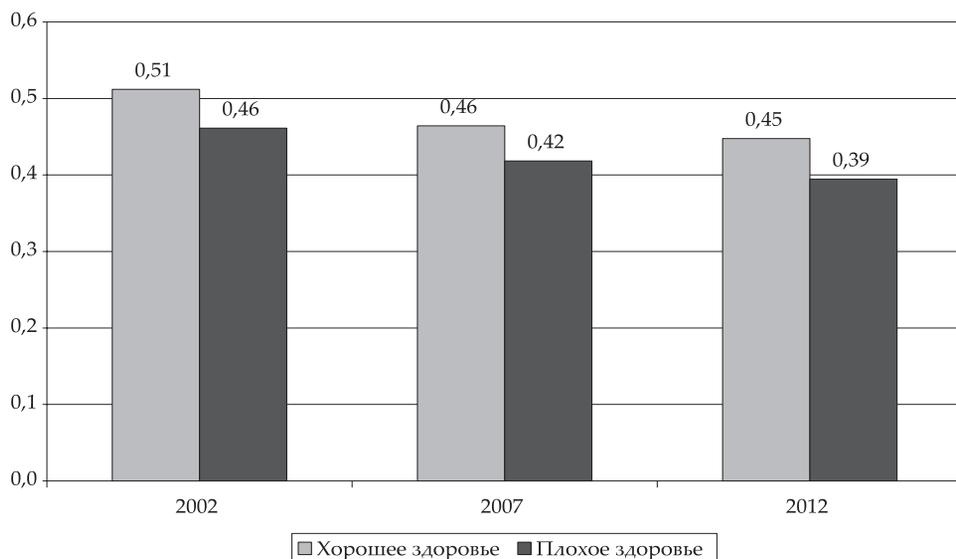


Рис. 14. Динамика индекса защищенности профессиональных навыков для работников, имеющих и не имеющих проблемы со здоровьем.

Одним из относительно благополучных аспектов социальной защищенности работающего населения, как это ни парадоксально, является защищенность дохода. В данном случае довольно высокие значения индекса связаны с тем, что уже к концу первого десятилетия реформ была в основном решена проблема задержек и невыплат заработной платы, т.е. регулярность дохода от занятости. В 2000-е гг. правительством был принят комплекс мер, направленных на повышение минимальных гарантий денежных доходов (в том числе минимальной заработной платы). Результатом стало расширение возможностей домохозяйств по удовлетворению базовых потребностей, наблюдавшееся на фоне продолжавшейся коммерциализации социальной сферы. Именно повышение денежных доходов, в том числе доходов от занятости, способствовало частичному демпфированию негативного эффекта замещения бесплатного удовлетворения социальных потребностей платным.

Несмотря на комплекс принимаемых государством мер по смягчению негативных социальных последствий кризиса, индекс защищенности дохода слегка снизился, вернувшись на позиции 2002 г. Это снижение было не очень сильным, как не был значительным и предшествующий ему рост. В то же время в социально-демографическом профиле уровня защищенности дохода от занятости наметились некоторые изменения. Традиционное превышение соответствующего индекса для мужчин сохранилось, но гендерный разрыв уменьшился. При этом, если женщины сохранили часть «привеса», накопленного в благополучный период, для мужчин индекс упал ниже уровня 2002 г. (рис. 15.)

Уже в 2007 г. пик возрастного профиля защищенности по доходу сместился от младшей возрастной группы к среднему поколению. В ходе нарастания экономической нестабильности именно молодые работники испытали наиболее резкое снижение защищенности дохода, вплотную приблизившись по этому показателю к работникам старших возрастов (рис. 16).

Одним из наиболее значимых негативных последствий ухудшения конъюнктуры стало глубокое падение индекса трудового дохода лиц, имеющих проблемы со здоровьем. Для этой категории индекс защищенности дохода от занятости оказался сверхволатильным. В то же время работники, не имеющие проблем со здоровьем, практически не ощутили падения защищенности трудового дохода (рис. 17).

На протяжении последнего десятилетия из всех аспектов защищенности в сфере труда самое значительное снижение испытала защищенность права на представительство, отражающая наличие действенных институтов защиты прав и выражения интересов работников. Основная часть падения индекса пришлась на период восстановительного

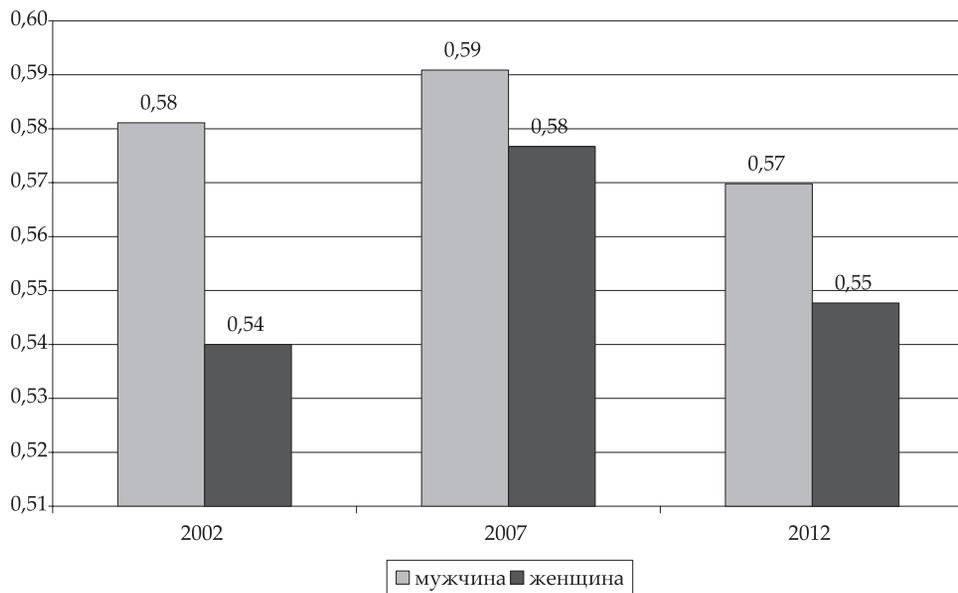


Рис. 15. Динамика индекса защищенности дохода от занятости для мужчин и женщин.

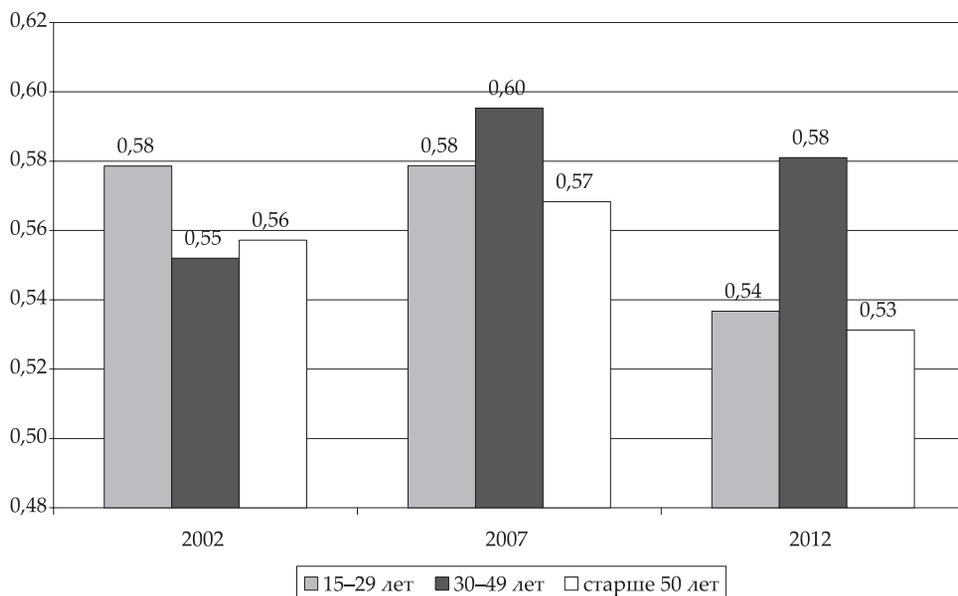


Рис. 16. Динамика индекса защищенности дохода от занятости по возрастным группам.

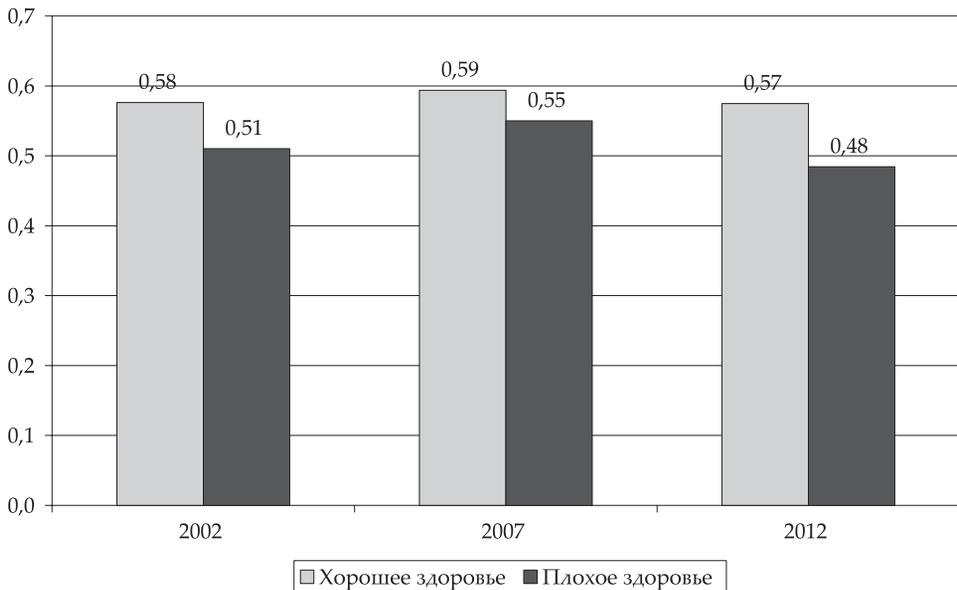


Рис. 17. Динамика индекса защищенности дохода от занятости для работников, имеющих и не имеющих проблемы со здоровьем.

роста. С наступлением кризисного спада, несмотря на заявления об активизации профсоюзного движения, эта тенденция сохранилась, хотя падение уже не было столь резким.

Устойчивое снижение защищенности права на представительство в каждом следующем раунде обследования было характерно для всех без исключения социально-демографических категорий работающего населения. Однако темпы этого снижения различались. В результате зоны наиболее высокого уровня защищенности по этому аспекту сместились в пользу лиц с высшим образованием и жителей крупных городов. Уровень защищенности права на представительство по-прежнему относительно выше для женщин, лиц старших возрастных групп и работников с ограниченными возможностями здоровья. Впрочем в большинстве случаев это не помогает последним улучшить уровень защищенности в сфере труда по другим аспектам.

В соответствии с методологией МОТ, от которой мы отталкивались при построении индексов социальной защищенности в сфере труда, оценка уровня защищенности права на представительство базируется на индикаторах, характеризующих распространенность и мощь профсоюзного движения. Можно, однако, предположить, что снижение влияния профсоюзов, отражаемое динамикой индекса, компенсировалось развитием альтернативных структур и механизмов представительской защиты интересов работников перед работодателями.

* * *

Исследование показало, что в целом показатели базовой защищенности оказались относительно устойчивы к кризису. В то же время ситуация в сфере базовой социальной защищенности населения складывается неоднозначно. С одной стороны, в последние пять лет, несмотря на пришедшийся на этот период кризисный спад экономики, наблюдается позитивное изменение четырех из пяти рассмотренных нами индексов базовой социальной защищенности. С другой стороны, повышение средних по массиву показателей базовой защищенности во многих случаях достигается за счет относительно благополучного контингента и не затрагивает ряд уязвимых категорий домохозяйств.

Уровень защищенности в сфере труда был значительно более чувствителен к колебаниям экономической конъюнктуры. Большинство индексов защищенности в сфере труда демонстрировали повышательную динамику в период восстановительного роста, но вернулись на уровень 2002 г. (или даже опустились еще ниже) после недавнего кризисного спада. Хуже всего дело обстоит с защищенностью права на представительство интересов работников и с защищенностью профессиональных навыков. Наиболее значимым фактором, влияющим на защищенность в сфере труда, является состояние здоровья. При этом негативное влияние плохого здоровья в связи с нарастанием экономической нестабильности существенно усилилось. Наибольший разрыв в индексах социальной защищенности между работниками с хорошим и плохим здоровьем зафиксирован по защищенности на рынке труда и возможностям развития карьеры. Одним из наиболее тревожных выводов нашего исследования является резкое снижение уровня безопасности труда лиц, имеющих серьезные проблемы со здоровьем или инвалидность.

Литература

1. *Барет-Рид П.* Неотъемлемые признаки достойного труда // Человек и труд. 2003. №3. С. 4–10.
2. *Bonnet F., Figueiredo J.B., Standing G.A.* Family of Decent Work Indexes // International Labour Review. Vol. 142. No 2. 2003. P. 213–238.
3. *Building Decent Societies: Rethinking the Role of Social Security in Development* / ed. by P. Townsend. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2009.
4. *Dusgupta S.* Organizing for Socio-Economic Security in India. SES paper. International Labour Office, Geneva. October 2002.
5. *Standing G.* Beyond the New Paternalism: Basic Security as Equality. London and New York: Verso. 2002.
6. *Van Ginneken W.* Social Security and the Global Socio-economic Floor: Towards a Human Rights-Based Approach // Global Social Policy. No 9. 2009. P. 228–245.

А. КУРТИН

кандидат экономических наук, профессор,
первый заместитель председателя Пенсионного фонда России

Г. КАЗИАХМЕДОВ

доктор экономических наук,
профессор Московского университета МВД России

Л. БУРОВА

соискатель Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова

ПАРАДИГМА ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РЫНКА ТРУДА

На основе сопоставления отечественного и зарубежного опыта излагается авторское видение парадигмы формирования институциональной структуры рынка труда. Раскрываются особенности функционирования рынка труда в России. Обосновывается необходимость реформирования трудового законодательства с учетом нового методологического подхода к формированию институциональной структуры рынка труда.

Ключевые слова: *труд, рынок труда, занятость, безработица, государство, профсоюзы, предприниматели, центры занятости.*

Классификация JEL: J000, J210, J230, J500.

Главный индикатор экономического роста и мощи любого государства – это уровень социального благополучия. Неудовлетворительный уровень материального положения трудоспособного населения угрожает стабильности в стране и требует от экономистов не просто констатации данного процесса, а новых рекомендаций, выработанных на основе глубоких исследований. Особенно в них нуждается «Национальный план по борьбе с бедностью». Состояние хронической бедности среди работающих – опасный порок российской экономики. Необходимы срочные и безотлагательные меры по усилению государственной социальной политики.

Основные «три кита», на которых стоит любая институциональная структура рынка труда, – это государство, работодатели и профсоюзы. Рассмотрим более подробно проблемы экономического исследования для каждого из вышеназванных составляющих.

В контексте проблем с эффективностью государственного воздействия прежде всего остановимся на экономической оценке регулирующего воздействия (ОРВ). Практика ОРВ существует более чем в 60 странах мира. По оценкам специалистов, только грамотное ее применение, в основе которого лежат научно обоснованные экономические исследования, позволяет повысить эффективность и снизить затраты на государственное регулирование экономики на 20–25% ВВП.

Применительно к институциональной структуре рынка труда, ОРВ через механизм госрегулирования рынка труда предполагает прежде всего экономически обоснованные расчеты себестоимости такого регулирования с оценкой затрат на правовую среду, начиная с Конституции РФ и заканчивая подзаконными актами, принимаемыми на уровне всех регионов страны. Подобное регулирование имеет определенную себестоимость, которую необходимо скалькулировать и экономически обосновать, что в России никто и никогда не делал. И никто не может в настоящее время сказать, сколько россияне платят за то, чтобы устанавливать и соблюдать эти правила. Например, никогда не подсчитывалась стоимость и эффективность содержания огромного, экономически не обоснованного количества чиновников, занятых в сфере ЖКХ, тарифы которого растут астрономическими темпами. Армия административных работников в четыре с половиной миллиона человек, не производящая никакого реального продукта, а лишь участвующая в его перераспределении, по своей численности равна всем занятым в обрабатывающих отраслях или в сельском хозяйстве.

Задача экономических исследований, направленных на создание институциональной структуры рынка труда, на наш взгляд, и должна состоять в оценке качества регулирования административных затрат, в том числе и в сфере ЖКХ. Так, по результатам исследований, проведенных в США, 1 доллар, затраченный на ОРВ, сокращает затраты на госрегулирование на 1 тыс. долл.

Как ни парадоксально, но в России с понятием занятости ассоциируются вообще все представления о рынке труда. К примеру, в нашей стране действует принятый 22 года тому назад закон о занятости¹. Абсурдность подобного положения вещей в России подтверждает всемирная практика, ведь вопросы, связанные с трудом, решает Международная Организация Труда (МОТ), а не международная организация занятости.

Давно назрела необходимость принятия закона о труде, включающего в себя порядок функционирования всей институциональной структуры рынка труда, новый Кодекс о труде (с упоминанием роли

¹ Закон РФ от 19 апреля 1991 г. № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).

государства, профсоюзов и предпринимателей), а также все остальные элементы рынка труда – воспроизводство рабочей силы, занятость, пенсионную систему и др.

Воспроизводство рабочей силы и трудовых ресурсов

В апреле 2012 г. газета «Комсомольская правда» опубликовала статью «На каждого программиста в России четыре охранника»², в которой, при отсутствии структурного баланса профессий по стране (который должен разрабатываться Росстатом), представила некую самостоятельную матрицу занятости по отраслям и специальностям. Но такой экономически грамотный баланс требуемых специалистов, определенных профессий и его прогноз, с обоснованием, в стране отсутствуют. Это долг экономической науки. Как ни странно, об этом почему-то никто не говорит.

По оценке Минэкономразвития, уже к 2030 г. трудовая армия страны недосчитается 8,5 млн человек. При этом за 20 лет количество работающих россиян сократилось на 2,8 млн человек. Простая констатация проблем воспроизводства рабочей силы приводится в подготовленной ФМС «Концепции государственной миграционной политики до 2025 года». Через 13 лет из-за старения населения количество работоспособных граждан снизится на 10 млн чел. Этот показатель – серьезный вызов, способный полностью девальвировать все программы по росту и реформированию экономики страны, что в настоящее время и происходит. Усугубляет проблемы воспроизводства рабочей силы полный развал профессионально-технической учебы (ПТУ), который обернулся кадровым голодом и дефицитом квалифицированных рабочих на заводах и фабриках в стране.

В отличие от российского бизнес многих стран постоянно вкладывает деньги в повышение квалификации сотрудников. Такие расходы возвращаются в качестве прибыли от высокотехнологичного производства. В России же только 30% отечественных компаний инвестируют средства в обучение персонала. Наши предприятия, набирая дешевую рабочую силу, не видят смысла в повышении ее квалификации. Следует отметить, что экономическая сущность воспроизводства рабочей силы включает не только подготовку и повышение квалификации, но и такие составляющие, как пенсионная система, уровень ВВП на душу населения, уровень покупательской способности, индекса цен и др.

Роль исследований в области воспроизводства рабочей силы очень важна еще и с точки зрения установления реального паритета между часовой заработной платой и производительностью труда.

² Комсомольская правда. 9 апреля 2012 г. С. 7.

Исследование сущности экономической категории «производительность труда» вообще предано забвению, не говоря уже о понятиях интенсивности и эффективности труда. Все понимание рынка труда в России сводится к занятости и безработице. Производительность труда, как важнейший фактор экономического роста и показатель развитости институциональной структуры рынка труда оказался в России вне поля зрения не только практиков, но и ученых. Для наглядности достаточно сказать, что для того чтобы заработать 1 млн долл. прироста ВВП страны, в России нужен 31 человек, в Германии с этой задачей справляется 15, во Франции – 13, в США – 11 человек.

Отсутствие обоснованных экономических исследований и учета на практике производительности труда в России ведет к полному абсурду в дифференциации оплаты труда не только по отдельным регионам, сферам, отраслям и профессиям. В сфере реального сектора (экономики) средняя заработная плата составляет 16–22 тыс. руб. у рабочих и 24–34 тыс. руб. у служащих. В то же самое время в сфере обслуживания она составляет соответственно 17–29 тыс. руб. у рабочих и 29–44 тыс. руб. у служащих. Таким образом, средняя зарплата рабочего составляет 19 тыс. руб., а средняя зарплата управленцев и менеджеров, численность которых равна 20 млн чел., т.е. почти половине от 42 млн чел, занятых производством товаров и услуг, составляет 31 тыс. руб.

Более того, в результате отсутствия какой-либо научно обоснованной системы дифференциации оплаты труда в зависимости от его производительности и эффективности разброс зарплаты в каждой отдельно взятой отрасли настолько широк, что становится причиной локальных социальных конфликтов. Например, зарплата рядового врача и зарплата руководителя больницы различаются в 4–5 раз. По подсчетам Росстата, средняя зарплата машиниста, который водит многотонные составы поездов, составляет около 38 тыс. руб., а сотрудник центрального аппарата РЖД, занимающийся составлением документов, получает более 100 тыс. руб.

Гипертрофированность рынка труда в России наиболее ярко выглядит в таком мегаполисе, как Москва, где сложился псевдоэкономический рынок труда, при котором москвичей не устраивает зарплата 15–20 тыс. руб., поскольку имеется возможность получения пособия по безработице или дополнительных доходов от сдачи в наем квартиры престарелого родственника за 20–40 тыс. руб. в месяц. Из 20 самых востребованных профессий на московском рынке труда наиболее предпочтительными являются менеджеры по продажам.

Один из парадоксов состоит в том, что ежегодный уровень увольнений на промышленных предприятиях составляет в среднем порядка 40%, в результате чего слабые предприятия не могут набирать или

удерживать квалифицированные кадры, а слишком крупные не могут освободиться от неквалифицированных гастарбайтеров.

Воспроизводство рабочей силы включает как процесс воспроизводства самой рабочей силы, так и трудовых ресурсов (мужчины 18–60 лет, женщины 18–55 лет). Однако в современной России этот процесс рассматривается только с позиции занятости и безработицы. Подобное тривиальное видение приводит к непониманию экономической сущности воспроизводства рабочей силы, которое касается не только трудовых ресурсов, но и всего трудоспособного населения страны. Законодательно установленные возрастные границы не могут быть экономическими критериями эффективности функционирования рабочей силы в экономике, здесь присутствует еще и социально-медицинский фактор (средняя продолжительность жизни и др.). В разных странах этот показатель различен: в России он не дотягивает и до 60 лет, а в западных странах колеблется от 65 до 70 лет (табл.).

Таблица

Соотношение пенсионного возраста и доли затрат государства на пенсионные выплаты к ВВП в ведущих европейских странах и в России

Страны	Доля пенсий от ВВП (% от ВВП)	Пенсионный возраст (лет)
Россия	14	60
Франция	12,3	65
Австрия	12,1	65
Греция	11,9	65
Португалия	10,8	65
Германия	10,6	65
Словения	9,6	63
Венгрия	9	62
Италия	14	65
Бельгия	8,8	65

Источник: «Комсомольская Правда». Специальное приложение «Личные деньги» №20 (419) от 03.07.2012. С. 13. По данным компании «Ренессанс Капитал».

Как видно из табл. 1, при отчислениях 11% от ВВП, когда пенсионный возраст составляет 60 лет (для мужчин) при средней продолжительности жизни всего в 63 года, ситуация становится весьма неблагоприятной для экономического роста, накоплений в национальном хозяйстве и для решения проблем ПФ России. Это ложится тяжелым грузом на бюджет страны, учитывая и то, что численность населения уменьшается ежегодно на 800 тыс. человек.

Как известно, в основе воспроизводства рабочей силы лежит прежде всего демографический рост. Согласно итогам переписи, проведенной в 2010 г., и опубликованным Росстатом в 2011 г. сведениям

по ним, в нашей стране проживает 142,9 млн человек. Население России за 8 лет (с момента предыдущей переписи 2002 г.) уменьшилось на 2,3 млн чел. (1,6%). Это очень тревожная и неблагоприятная, как с социальной, так и с экономической точки зрения, ситуация. Обстановка ухудшается еще и в связи с тем, что наибольшая концентрация населения наблюдается в Центральном (27%) и Приволжском федеральных округах, а лидерами по приросту численности населения стали Москва и Московская область. За 8 лет число столичных жителей, по данным Росстата, выросло более чем на 11% (до 11,5 млн чел.), а в Подмоскowie – на 7% (до 7,1 млн чел.).

Крайне негативная ситуация складывается в московском мегаполисе и с миграцией. По официальной статистике численность мигрантов – 18,6 млн чел., а неофициальная статистика называет приблизительно 30–40 млн чел., что составляет почти треть населения страны. Эта проблема требует своего немедленного решения и деформирует всю институциональную структуру рынка труда. При этом в прилегающих к московскому мегаполису областях наблюдается сокращение численности населения, а в таких регионах, как Магаданская и Мурманская области отток составляет порядка 15%.

В этой ситуации, в пылу дискуссии о целесообразности и нецелесообразности поднятия трудового стажа до 40 лет у женщин и 45 лет у мужчин, вообще забыли о необходимости экономического обоснования подобных решений. Некоторые чиновники из Минтруда вместо повышения пенсионного возраста предлагают увеличение стажа. При такой постановке вопроса необходимо будет начинать работать с 15 лет. Все это происходит в процессе предлагаемого в октябре рабочего варианта стратегии долгосрочного развития пенсионной системы до 2050 г. Подобные баталии разворачиваются в условиях дефицита бюджета самого Пенсионного фонда, уже составляющего более 1 трлн руб. в год. Совершенно очевидно, что если ничего не предпринимать, эта цифра будет только расти. А поскольку и «золотого дождя» нефтедолларов в ближайшие годы не предвидится, то дыра в бюджете будет увеличиваться и станет просто огромной. Учитывая, что в настоящее время на пенсионную систему расходуется 11% от ВВП, а доходы от нефти и газа составляют порядка 10%, получается, что весь доход от продажи нефти и газа уходит на пенсии. Это еще более усугубляет ситуацию ввиду того, что никто и никогда не проводил структурного изучения и обоснования контингента самой 40-миллионной армии пенсионеров.

К примеру, в России более 10 млн досрочных пенсионеров и примерно такое же количество «мертвых душ». Изучением этой латентной категории псевдопенсионеров экономическая наука не занимается. А такие фискальные меры, как увеличение социальных взносов

для работодателей с 26% до 34% без всякого экономического обоснования, привели к возврату системы зарплаты в «тень» и получения ее в конвертах в целях уклонения от уплаты налогов. Опыт удачного разрешения данной проблемы содержится в рекомендации МОТ. Согласно ее методике, для того чтобы заслужить 1 год пенсии, человек должен отработать 3 года. Только при таком соотношении можно обеспечить высокие пенсии без проблем для бюджета. В России этот показатель составляет 1 к 1,5.

Стратегической ошибкой является отсутствие научно обоснованной экономической оценки разумного соотношения между фондами потребления и накопления в национальном доходе России. Нужны вложения в экономический рост (строительство дорог, точечный рост промышленного производства, развитие титульных отраслей страны, снижение налогов, реальные реформы образования), а не проедание накопленного. Кроме того, нужна также дифференциация пенсий между реальными сферами (производство) и обслуживающими отраслями (услуги) экономики.

Вся современная шумная дискуссия вокруг пенсионной системы останется беспочвенной, бесперспективной и схоластической, если не будет разработана реальная, экономически обоснованная институциональная структура рынка труда, на основании которой должен быть немедленно подготовлен и принят новый гражданский кодекс (ГК).

Дифференциация труда в зависимости от его количества и качества

Система дифференциации оплаты и нормирования труда является важнейшей составляющей воспроизводства рабочей силы. Здесь прежде всего, необходимо научное обоснование нормирования труда и установление ставки первого разряда или величины минимального размера заработной платы как стартовой величины для дальнейшей дифференциации оплаты в зависимости от количества труда. Причем, с нашей точки зрения, этот минимум должен быть четко увязан с уровнем производительности труда, а не только с индексом цен в стране, как это происходит сейчас. Подобный подход привел к небывалому вздутию ценового и зарплатного «пузыря» в стране, а следовательно, и к полному дисбалансу между заработной платой, нормированием труда, уровнем производительности труда и индексом цен, что в условиях перманентных экономических кризисов приводит к дестабилизации всей финансовой системы и экономики страны в целом.

Выше мы рассматривали механизм дифференциации оплаты труда в зависимости от его количества. Однако другим, не менее важным фактором дифференциации оплаты служит качество труда. Под

качеством труда надо понимать не только квалификационную характеристику самой выполняемой работы, но и уровень квалификации работников.

К 1 сентября 2013 г. должен завершиться первый пятилетний этап аттестации рабочих мест по условиям труда. По новому проекту федерального закона предприятия, не прошедшие аттестацию, могут быть закрыты. К настоящему моменту ее прошли всего 0,7% предприятий РФ.

К сожалению, аттестация превратилась в формальную процедуру, на которой делают бизнес сторонние организации. Статья 212 Трудового кодекса РФ только оговаривает сроки ее проведения (не реже одного раза в пять лет, согласно приказу Минздравсоцразвития РФ от 26 апреля 2011 г. № 342н) и не предусматривает никакого экономического механизма, кроме угрозы лишения аккредитации для организации, сделавшей некорректную аттестацию.

Все это происходит по причине полного игнорирования научно обоснованного механизма тарифно-квалификационной системы и нормирования труда. Возникает вопрос, на чем основываются непонятные и ничем не обоснованные зарплаты у финансистов, составляющие в среднем 47 тыс. руб., что в 2 раза больше, чем в среднем по стране? У нефтяников и газовиков, «сидящих» на рентной «игле», средняя зарплата составляет 43 тыс. руб. в месяц, в то время как работники села получают 10 тыс. руб. Московский мегаполис, концентрирующий в своих руках 80% всей денежно-банковской системы страны, обеспечивает среднюю заработную плату порядка 40 тыс. руб., а в Центральной России заработки в 3,5 раза меньше московских.

Как известно, в рыночной системе западных стран пропорции дифференциации заработной платы устанавливаются в зависимости от индекса потребительских цен и производительности труда. Однако наши отечественные реформаторы абсолютно примитивно, не понимая механизма действия объективных экономических законов и экономической сущности такого фактора производства, как труд, утверждают, что сначала в рыночной экономике, в отличие от плановой, должна расти зарплата, а уже за ней – производительность труда. По мнению научного сотрудника НИИ труда и социального страхования Роберта Яковлева³, вопреки механизму действия объективного экономического закона расширенного воспроизводства, рост производительности труда первичен по отношению к заработной плате, что и есть чуждый рынку принцип социалистической модели. На его взгляд, необходимо вначале раздать деньги и кредиты, а потом думать об экономическом росте, производительности и эффективности труда.

³ Комсомольская правда. 5 апреля 2011 года. С. 15.

К чему приводит подобная политика, мы видим на примере Греции, Испании, Португалии и других стран.

Абсолютное игнорирование производительности и нормирования труда как рудиментов командно-административной социалистической модели привели к полному развалу всей тарифно-квалификационной системы, а соответственно, и к редкому падению эффективности нашей экономики. Далеко за примерами ходить не надо. На любом предприятии в России при 8-часовом рабочем дне, даже при поверхностном нормировании производительным служат всего 30% от трудового рабочего дня, а остальные 70% уходят на компьютерные игры, а также на кофе и чаепитие.

Подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров

В современной России система подготовки, переподготовки и повышения квалификации рабочей силы и трудовых ресурсов находится в весьма плачевном состоянии. Развалившаяся система образования и науки не просто не работает, но и превратилась в угрозу национальной и экономической безопасности страны. Только в 2011 г. Центральным Федеральным округом (ЦФО) был зарегистрирован 2471 несчастный случай на производстве, в результате которых погиб 801 работник (в 2010 г. – 695)⁴.

В 2008 г. Министерством здравоохранения и социального развития РФ был принят новый порядок проведения аттестации рабочих мест, который вступил в силу с 1 сентября 2008 г. Он обязателен для всех частных и государственных предприятий страны. Состояние качества труда в стране, представленное в виде оценки качества рабочих мест, оценивается как очень низкое. Около 61,1% рабочих мест можно квалифицировать как вредное и опасное производство. В некоторых регионах показатели значительно хуже среднероссийских. Например, в Ивановской области к вредным и опасным можно отнести 80% рабочих мест, в Ульяновской – 84%. Всей аттестацией занимаются частные компании. Но как только аттестация превратилась в бизнес, она потеряла смысл и стала формальной процедурой. Да и обходится она предприятиям недешево – приблизительно 2 тыс. руб. за рабочее место, хотя фонд социального страхования частично возмещает затраты и на аттестацию, и на улучшение условий труда работников. Компенсация составляет 20% от страховых взносов, начисленных за предыдущий год. Россия стала страной, в которой не разработана нормально функцио-

⁴ Комсомольская правда. 1 июня 2012. С. 12

нирующая тарифная система дифференциации заработной платы в зависимости от условий труда.

Забытый как учеными, так и практиками процесс воспроизводства рабочей силы в России не позволяет сформировать цивилизованную институциональную структуру рынка труда. Созданное в советское время жесткими тоталитарными методами образование было одним из передовых в мире. Но в ходе российских реформ вместо своей плавной эволюционной трансформации применительно к новым рыночным условиям разрушилось полностью и превратилось в абсолютно непригодную систему имитации обучения. Если в СССР вузов в стране насчитывалось порядка 300, то в России их количество сейчас достигает 2 900, что отнюдь не гарантирует качества обучения.

Состояние воспроизводства рабочей силы и подготовка специалистов рабочих профессий имеет характер общенационального бедствия, а ввиду отсутствия квалифицированных рабочих – токарей, слесарей, электриков, каменщиков, плотников, фрезеровщиков, плиточников, сантехников и др. – происходит вахтенный завоз этих специалистов из Белоруссии и других стран СНГ.

Более того, проблема усугубляется еще и тем, что уровень квалификации самих обучающихся не выдерживает никакой критики. При этом нет никакой мало-мальски понятной научно обоснованной программы выхода из этого тупика. Некогда существовавшая советская система профессионально-технической учебы рухнула в одночасье, ничего вразумительного, кроме абстрактных колледжей, на смену ей не пришло. Около полутора тысяч ПТУ и техникумов, названных колледжами и переданных в ведение местных региональных администраций, превратились в практически бесхозные и никому не нужные заведения. О рабочих профессиях и специальностях в стране вообще забыли. Никакого престижа, бренда, популяризации рабочих профессий в стране не происходит. Все средства массовой информации одержимы пропагандой красивой жизни олигархов, политиков, богемы и приближенных к ним лиц.

Катастрофичность ситуации заключается еще и в том, что невоспроизводящаяся рабочая сила и трудовые ресурсы (рабочие специальности) в настоящее время лишают экономику страны собственного фактора производства (труд), и ситуация становится губительной для национального хозяйства страны. Скоро некому в стране будет встать за станок, сеять, жать и т.д., а из 90% рабочей силы и трудовых ресурсов одна часть будут торговать и охранять товары, импортируемые в страну из других стран, а другая часть будет представлена менеджерами и программистами. Пример: в настоящее время весь оборонный заказ страны находится под угрозой срыва из-за нехватки квалифицированных специалистов в России. Доля молодежи на предприятиях

ВПК составляет не более 20%, в то время как средний возраст сотрудников не превышает 40 лет. Численность квалифицированных кадров, прошедших подготовку и переподготовку, составляет в США – 80%, в КНР – 45%, в Бразилии – 53%, в России – менее 5%⁵.

Кроме того, огромное количество выпускников с псевдодипломами о высшем образовании будут требовать от государства рабочих мест или пособия по безработице, вызывая удивление и непонимание во всем мире. Например, только один из десяти выпускников всех экономических вузов страны может «на тройку» претендовать на место начинающего бухгалтера. Настоящих инженеров катастрофически не хватает, потому что все отличники-абитуриенты по окончании школы идут учиться на экономистов и юристов, а двоечники и троечники – на инженеров. А о рабочих профессиях и вовсе никто не думает. Около 70% выпускников вузов не могут найти работу по профессии. Если анализировать процесс воспроизводства рабочей силы и трудовых ресурсов по квалификационной структуре, то картина становится совсем удручающей. Из около 70 млн работающих 15–20 млн – неквалифицированные рабочие. Еще более неблагоприятная ситуация с уменьшением доли молодежи, работающей в реальном секторе (экономики)⁶.

Другой важнейшей составляющей институциональной структуры рынка труда в России должны стать профсоюзы. Следовательно, экономическое обоснование деятельности этого института должно также, на наш взгляд, строиться исходя из интересов трудящихся, прежде всего с позиции социальной защиты и безопасности труда. Увы, к сожалению, деятельность этого института на рынке труда не видна. Мы, говоря выше о дифференциации по качеству труда, останавливались на проблемах современной аттестации рабочих мест и приводили примеры и цифры. Однако и в этой работе абсолютно не просматривается деятельность российских профсоюзов. При том, что 2,8 млн рабочих мест квалифицируются как вредные или опасные для здоровья сотрудников, профсоюзы устранились от важнейшей своей задачи – охраны труда. Даже в советское время профсоюзы уделяли значительное внимание вопросам эргономики и безопасности условий работы. В современных условиях все научно-исследовательские и учебные заведения профсоюзной системы сами коммерциализировались и превратились в структуры, занимающиеся социальной защитой и безопасностью собственных структур, что является полным абсурдом.

И наконец, остановимся на третьей институциональной составляющей рынка труда, имеющей чрезвычайно специфический характер, – работодателях. Ни в Гражданском кодексе РФ, ни в каких-либо законо-

⁵ Независимая газета. 5 октября 2013. С. 1–2.

⁶ Комсомольская правда. 9 апреля 2012. С. 7.

дательных актах не раскрывается ни экономическая, ни правовая сущность и понятие «работодатель». Еще при советской власти, в 1987 г., был принят закон о госпредприятии, и тем самым в стране был открыт доступ к рыночным отношениям. С тех пор и по сегодняшний день в России 90% зарегистрированных фирм – торговые, больше половины из них – интернет-магазины. Средняя рентабельность – не сотни процентов, как в перестройку, а в десятки раз меньше. Реальный бизнес в стране не развит, по-прежнему не сформировалось малое и среднее предпринимательство.

Подводя итоги нашего анализа становления институциональной структуры рынка труда, можно смело утверждать, что законодательные органы не ориентированы на проведение серьезных экономических исследований, необходимых для формирования ответственной социальной политики на рынке труда в России. К сожалению, действующий Гражданский кодекс подготовлен только юристами без участия экономистов. В этом и кроется причина того, что всякие попытки реформирования экономики и наращивания темпов экономического роста упираются в непреодолимую стену. Совершенно очевидно, что назрела необходимость разработки нового методологического подхода к формированию институциональной структуры рынка труда в условиях рецессивного развития современной российской экономики.

Литература

1. *Маслова И.С.* Эволюция системы и механизмов занятости (период 1970–2010 гг.) // М.: Институт экономики РАН. 2012.
2. *Маслова И.С.* Тенденции развития посреднических услуг в сфере спроса-предложения рабочей силы в 1995–2010 гг. / Вестник Института экономики РАН. 2012. № 1. С 62–75.
3. Министерство труда и социальной защиты. Официальный сайт. Структура. Программы и ключевые документы. Направления деятельности. <http://www.rosmintrud.ru/ministry/structure>.
4. Направления деятельности НП «Эксперты Рынка Труда» 2012–2013 гг. <http://www.lmexperts.ru/index.php/company/activity>.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

А. НАГОВИЦИН
доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник Института экономики РАН

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ СКВОЗЬ ПРИЗМУ СИСТЕМНОЙ КОРРУПЦИИ

Рассматриваются вопросы, связанные с формированием и развитием системной коррупции в России после распада Советского Союза. Анализируются основные механизмы возникновения системной коррупции: ваучерная и денежная приватизация, залоговые аукционы. Особое внимание уделено альянсу «нового чиновничьего сословия» с криминальным бизнесом, как главному фактору становления и укрепления «теневой экономики». Показаны и проанализированы ключевые ошибки в проведении приватизации, осуществление которой привело к возникновению рисков для экономической безопасности страны.

Ключевые слова: экономическая безопасность, приватизация государственной собственности, программы и варианты приватизации, ваучеризация страны, залоговые аукционы, системная коррупция, номенклатурно-криминальное чиновничество, «теневая экономика»

Классификация JEL: D600, E610, E690, O170.

Если бы в России строго выполнялись все законы и никто не брал взяток, жизнь в ней была бы совершенно невозможна.

А.И. Герцен

Вся сложность и противоречивость современного социально-экономического положения Российской Федерации связана с тем, что после распада СССР у реформаторов изначально отсутствовала сама концепция реформ, если не считать стихийный отпуск цен на все и вся и абсолютно неподготовленную и поспешно проведенную приватизацию принадлежащих всему обществу объектов национального богатства. Отсутствие концепции реформ привело к отсутствию стратегии, а если нет стратегии, то не может быть и тактики реализации реформ. В результате такой приватизации суммарные экономические потери

только за 1992–2003 гг., по расчетам экспертов, в 2,5 раза превысили потери СССР в годы Великой отечественной войны 1941–1945 гг.¹, и это следует рассматривать как экономическую катастрофу.

В настоящее время 100 (сто!) человек владеют 30% богатств страны², а по данным академика Е.Примакова, на долю 1% самых богатых россиян приходится 71% всех активов российских граждан, т.е. в 2 раза больше, чем в США, Европе, Китае, и в 4 раза больше, чем в Японии³. Таким образом, вместо десятков эффективных собственников, как полагали реформаторы, Россия получила 131 тыс. долларовых миллионера и более ста долларовых миллиардеров⁴, что явилось благодатной почвой для формирования «бастиона системной коррупции», создавшего возможность покупать «на корню» почти все чиновничье сословие. Массовое корпоративное мошенничество, равно как и «заразная болезнь алчности», буквально захлестнули все структуры исполнительной и законодательной ветвей власти, в том числе и силовые структуры. Громкие скандалы, связанные с «Оборонсервисом», с системой «Гланасс», незаконное строительство многомиллиардных объектов Минобороны РФ и т.д. только подтверждают данный вывод.

Для того чтобы понять, что же произошло в нашей стране за последние два десятилетия после распада СССР, следует провести объективный анализ процесса возникновения и укрепления системной коррупции как феномена современной России.

Формирование материально-технической базы системной коррупции

В соответствии с Программой приватизации⁵ предусматривались три основных варианта приватизации, которые различались набором льгот для работников предприятий. Причем один из предложенных вариантов должны были выбрать сами коллективы, причем «в пожарном порядке», т.е. до 1 октября 1992 г. Рассмотрим эти варианты.

Вариант 1. Работники предприятия получали следующие льготы:

– они имели право на привилегированные акции в объеме до 25% уставного капитала компании. Однако эти привилегирован-

¹ Валютное регулирование и валютный контроль. 2007. № 3. С. 89.

² Павловский Г. Кто почистит элиту? Справится ли власть с коррупцией и протестным духом // Аргументы и факты. 2013. № 5. С. 8.

³ Примаков Е. Современная Россия и либерализм // Российская газета. 17.12.2012. С. 5.

⁴ Валютное регулирование и валютный контроль. 2006. № 4. С. 45.

⁵ См.: Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 год // Экономика и жизнь. 1992. № 29.

ные акции не давали право голоса, поскольку их владельцы не могли голосовать на общих собраниях пайщиков. Но, с другой стороны, владельцы этих акций имели приоритетное право на дивиденды, в отличие от всех остальных акционеров. Если предприятие работало не слишком удачно, то дивиденды могли быть начислены лишь на часть акций (на привилегированные). В случае, если предприятие становилось банкротом и его имущество шло с молотка, то приоритетное право на получение своей доли получали данные пайщики;

- работники предприятия могли купить до 10% простых акций, дающих право голоса, на следующих льготных условиях: представлялась 30% скидка с номинальной стоимости; трехлетняя рассрочка по оплате акции при первоначальном взносе, составляющем 15% от номинальной стоимости; право использования приватизационных чеков при приобретении всех акций – привилегированных и простых;
- должностные лица, т.е. администрация предприятия, могли выбрать первый вариант, могли приобрести по номинальной стоимости и простые акции, которые давали право голоса на сумму, не превышающую 5% уставного капитала.

После того как работники и администрация предприятия определились, в какой степени они воспользуются своими привилегиями, остаток акций поступал в соответствующий фонд имущества, который продавал их частным лицам, компаниям и частным инвестиционным фондам. Предусматривалось также, что работники данного предприятия могли приобрести и большее количество акций, но без всяких льгот.

Вариант 2. Работники предприятия могли принять решение приобрести по закрытой подписке 51% акций т.е. контрольный пакет, но лишь в том случае, если за это проголосует $\frac{2}{3}$ трудового коллектива.

При данном варианте действовали следующие условия:

- до 50% стоимости акций выплачиваются приватизационными чеками;
- доплата должна была произведена в течение трех месяцев.

Работники, выбравшие данный вариант, предварительно должны были быть уверены в доходности своей компании и иметь разрешение Комитета по управлению государственным имуществом.

Вариант 3. Группа работников (не обязательно весь трудовой коллектив) могла заключить соглашение с соответствующим фондом имущества о реорганизации своего предприятия. Причем соглашение должно было быть одобрено не менее чем $\frac{2}{3}$ трудового коллектива. Данное соглашение действовало в течение одного года.

По условиям соглашения данная группа работников обязана была провести в течение года реорганизацию своего предприятия, вложив

не менее 200 минимальных зарплат, установленных на территории Российской Федерации на каждого члена группы. Данное обязательство было названо дополнительным обеспечением.

В случае выполнения условий соглашения члены группы получали право приобретения 20% простых акций по номинальной стоимости. Кроме этого, все работники предприятия данной группы могли приобрести дополнительно еще 20% акций на тех же условиях, что и в варианте 2.

Программа приватизации особо акцентировала внимание на то, что план приватизации, равно как устав и бланки, должны были быть заполнены и сданы в местные комитеты по управлению госимуществом до 1 октября 1992 г. Персональная ответственность за выполнение указанных требований закона и правил приватизации возлагалась на директора, руководителя предприятия. В случае, если до 1 октября 1992 г. выбор не был сделан $\frac{2}{3}$ голосов трудового коллектива, то предприятие должно было акционироваться по первому варианту.

Аналитики–исследователи данной проблемы отмечают, что «подавляющее число подлежащих акционированию предприятий акционировалось по второму варианту, хотя впоследствии во многих из них, теми или иными путями, акции концентрировались в руках руководства предприятий, предоставляя им таким образом реальную власть в управлении предприятиями при все большем оттеснении от нее самих рабочих – держателей акций»⁶.

Следует подчеркнуть, что это был один из решающих моментов становления и дальнейшего развития новой бюрократии, для которой стимулом стало получение прибыли любыми путями, а не формирование социально-рыночного общества, т.е. та цель, ради которой, в частности, осуществлялась перестройка конца 80-х–начала 90-х гг. Все названные варианты скоропалительной приватизации заведомо были невыполнимы для членов любого трудового коллектива, поскольку не было определено главного – конкретного и доступного для рядового труженика механизма их осуществления. Выдвинутые ограничители не позволяли уже с самого начала осуществлять приватизацию на добровольной основе для всех членов трудового коллектива.

Проведенный анализ нормативно-правовой базы приватизации позволяет вскрыть следующие грубейшие ошибки, недоработки и просто достойные юридического казуса нормы, которые напрямую повлияли на формирование новой бюрократии – субъекта будущей системной коррупции. Во-первых, стремление форсировать процесс приватизации «кавалерийской атакой», буквально в считан-

⁶ Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999. С. 610.

ные месяцы, с последующим его пролонгированием максимально в течение одного-двух лет, что уже само по себе не могло не привести массу неразрешимых проблем, искаживших цель и суть самой приватизации. В связи с этим известный немецкий профессор Ханс Хирш отмечал, что «нельзя уплотнять этапы приватизации в угоду политической конъюнктуре, вульгаризируя таким образом саму идею разгосударствления»⁷.

Во-вторых, в Программе приватизации не было сказано ни слова о том, кто будет управлять приватизированными предприятиями. Более того, в процессе приватизации государственной собственности потребовалось несколько сотен тысяч высококвалифицированных кадров, которых на самом деле неоткуда было взять. Реформаторы «забыли» одну из основополагающих основ теории и практики управления: качество руководства определяет и качество продукции, что в конечном счете определяет на мировом рынке конкурентоспособность того или иного производства (предприятия, фирмы).

Следует отметить, что классически процесс приватизации возможен исключительно в условиях уже сложившегося рынка, который в России только еще предстояло создать. Можно согласиться с профессором Х. Хиршем, что за приватизацию в России ухватились не с того конца «... поскольку в первую очередь надо было создать весьма развитую систему частного права». Россия взялась за приватизацию «...не создав предварительно широкой сети независимых организаций и учреждений финансово-экономического контроля. В Германии их тысячи. И представители их – ревизоры и фининспекторы – занимаются лишь одним: ездят от предприятия к предприятию, проверяют бухгалтерские книги и состояние финансовых дел в целом. С их помощью составляются так называемые «нулевые балансовые отчеты», необходимые каждому приватизируемому предприятию. Не ознакомившись с таким документом, ни один уважающий себя инвестор не поспешит вкладывать капитал»⁸. Отсутствие данного института финансового контроля имело роковые последствия для России.

В процессе приватизации не был учтен и пространственный фактор – он просто выпал из Закона о Государственной программе приватизации. Очевидно, что в такой огромной стране, как Россия, задачи приватизации невозможно было решить без выполнения соответствующих региональных программ, учитывающих экономико-географические особенности развития региона, на территории которого расположен приватизируемый объект.

⁷ Известия. 13.04.1992. С. 7.

⁸ Там же.

В результате того, что указанные параметры целостности были изначально проигнорированы, темпы приватизации во многих регионах России «захлебнулись» сразу же на первом витке.

И наконец, само организационное обеспечение процесса приватизации не выдерживает никакой критики. Главным здесь должно было выступать обеспечение доступа всех граждан к информации о приватизации, т.е. информационное обеспечение равного старта граждан в процессе приватизации путем предоставления достоверной, своевременной и достаточно полной для принятия экономических решений информации обо всех приватизируемых объектах.

Перечень таких объектов целесообразно было опубликовать вместе с программами приватизации в каждом регионе в общедоступном бюллетене и в специальных периодических изданиях. По каждому приватизируемому объекту должен был сообщаться стандартный перечень технико-экономических данных для принятия решения о вложении капитала. Этот перечень мог бы быть расширен для крупных уникальных предприятий либо сокращен для предприятий, приватизируемых в принудительном порядке или по упрощенной процедуре.

Особого внимания заслуживает проблема оценки стоимости объектов приватизации, методику которой правительство успело поменять несколько раз, что породило настоящий хаос во всех регионах и на всех предприятиях. Принятая методика не учитывала потенциальных возможностей основных средств, не отражала совокупного уровня имеющихся технологий. При приватизации необходимо учитывать не только стоимость зданий, сооружений, станков, приборов и аппаратов, которыми насыщены эти здания, но и ноу-хау, которыми располагает предприятие, потенциал и перспективы его развития.

Таким образом, проработанной и обоснованной концепции приватизации не было - реформаторы ее не представили. Главной задачей стала передача (как можно быстрее и любыми путями) общенародной собственности в частные руки, без анализа и оценки рисков возникающих последствий, в том числе развития системной коррупции.

Ваучеризация страны – источник формирования системной коррупции

В самом начале процесса приватизации (1992 г.) каждому гражданину РФ был выдан так называемый приватизационный чек, получивший название ваучер. Стоимость ваучера составляла 10 тыс. руб. Если посмотреть на оборотную сторону ваучера, то там была сделана такая запись: «Настоящий приватизационный чек является государственной ценной бумагой на предъявителя. Он может быть использован в качестве средства платежа в процессе приватизации в соответствии с

Государственной программой приватизации, а также законодательством РФ. Приватизационный чек действителен на всей территории Российской Федерации независимо от места выдачи». Срок действия ваучера был определен по 31 декабря 1993 г.

Между тем, народ в своем абсолютном большинстве не знал, куда с ваучером податься: новоявленных собственников, как оказалось, нигде не ждали. Более того, Правительство РФ не привело ни методологии расчета цены ваучера, ни порядка его реализации и обращения, получения прибыли. Была заявлена лишь цена приватизационного чека в самом общем виде, исходя из оценочной стоимости общих фондов примерно в 1,5 трлн руб., что составило 35% всей приватизируемой по федеральной программе собственности⁹. Именно на такую сумму были выпущены ваучеры.

Правительство не учло также то, что в условиях экономического кризиса рядовой труженик может стать собственником явно устаревшего имущества (здания, станки, коммуникации и т.д.). Например, в машиностроении в данный период лишь 16% оборудования соответствовало мировому уровню. В строительном комплексе – 11%, в металлургическом комплексе – 14%, в топливно-энергетическом – 15% (столько же в химико-лесном, в аграрно-промышленном комплексах), в социальном (в легкой промышленности) – 24%¹⁰. Во всех перечисленных народнохозяйственных комплексах требовалась модернизация более половины машин и оборудования. Возникает закономерный вопрос, каковы были реальные перспективы для рядового труженика начать предпринимательскую деятельность?

Более того, на фоне всеобщего обнищания народ рассматривал ваучеры как форму социальной помощи. В самом деле, на один ваучер в то время можно было приобрести 10 кг сырокопченой колбасы или три ящика водки.

Анализ процесса всеобщей ваучеризации показывает, что исполнительные власти были очень далеки от научно-практического обоснования этой акции. Главным для них было как можно быстрее раздать сами ваучеры, хотя механизм их выдачи и использования не был отработан. Что получилось в итоге?

Все ваучеры были одного достоинства – 10 тыс. руб. Их нельзя было разделить, например, на пять либо по три тысячи, в случае, если работник захотел купить акции разных предприятий. Действовали ограничения временного характера – срок действия ваучера был определен только до 31 декабря 1993 г. Фондового рынка не было, лишь только зарождались его первые признаки. Не было и синхронности выпуска

⁹ Наговицын А. Чего же нам ждать от ваучера? // Деловой мир. 1992. № 199. С. 4.

¹⁰ Экономика и жизнь. 1992. № 32. С. 15.

ваучеров с формированием необходимой рыночной инфраструктуры для их купли-продажи. При этом рядовой труженик был не в состоянии разобраться в сложнейших хитросплетениях операций на фондовой бирже, даже если бы она функционировала в полную силу. Этой ситуацией воспользовалась нарождающаяся криминальная буржуазия.

Совершенно катастрофично произошла ваучеризация в сельской местности, в деревнях и поселках городского типа, где проживало в то время примерно 50–60 млн человек. Возникал законный вопрос: собственником чего станет крестьянин, если, к примеру, на деревне имелась одна «кузня», да несколько сараев или, в лучшем случае один трактор. А по селам уже разъезжали агенты, которые переписывали стариков и старух, предлагая им в обмен на ваучер несколько сотен рублей, т.е. в сотни раз меньше его цены. Именно таким образом в процессе всеобщей ваучеризации в России стала создаваться криминальная среда – прародитель системной коррупции.

Следует также отметить, что не были разработаны ни местные, ни отраслевые программы приватизации. О каком выпуске акций приватизируемыми объектами могла идти речь, если сам процесс приватизации затянулся на многие годы? Поэтому ваучер повис в воздухе – на него просто нечего было приобрести. В таких условиях работник решался на немедленную продажу своего ваучера по любой цене. Таким образом, вместо миллионов собственников, как предполагали реформаторы, в стране стали появляться лжепредприниматели, занимающиеся скупкой, перекупкой ваучеров и акций, посредничеством, рейдерскими захватами и т.д.

В черед грубейших ошибок следует назвать и тот факт, что изначально не были определены пост приватизационные условия функционирования бывших государственных предприятий: как будут распределяться доходы; какими будут налоги; по каким ценам придется рассчитываться приватизированным предприятиям с поставщиками; какова будет арендная плата; насколько приемлемой станет процентная ставка за рассрочку платежей. В результате тысячи бывших государственных предприятий искусственно стали банкротами, а их основные и оборотные фонды, здания и сооружения, равно как и земля, на которой расположены были эти предприятия, фактически за бесценок перешли к нуворишам – нарождающемуся классу буржуазии.

Помимо криминальных структур, активно участвующих в данном процессе, от приватизации выиграли те российские чиновники, которые имели конвертируемую валюту и могли приобретать значительные объемы (в результате стремительного падения российской национальной валюты) российских рублей и далее относительно дешево приобрести госимущество.

Кроме того, в нормативных документах без всякого объяснения причин выпал из рассмотрения «именной приватизационный чек» – как противодействие безудержной скупке ваучеров «новыми русскими». Именно с этого момента, с нашей точки зрения, начинается формирование системной коррупции в России.

В октябре 2012 г. наша страна отметила 20-летний юбилей ваучеризации. Это «детище Чубайса» многие называют «великим обманом российского народа»¹¹. Стало известно, например, что большая часть россиян поменяла ваучер на наличность, цена которого бесконечно прыгала, в основном «вниз по лестнице». Так, в 1992 г., на момент появления ваучеров, за приватизационный чек давали 40 долл., затем его цена упала до 5 долл. Больше всего не повезло там, кто вложил свои приватизационные чеки в так называемые чековые инвестиционные фонды (ЧИФы). ЧИФы, собрали ваучеры более чем у 25 млн россиян¹² и затем исчезли бесследно..

Однако реформаторы пошли еще дальше. Поскольку ваучеризация не затронула главное богатство России – ее природные ресурсы, то чиновники – носители коррупционных схем – в целях своего дальнейшего обогащения придумали новый инструмент в виде залоговых аукционов.

Залоговые аукционы как инструмент укрепления системной коррупции

Под залоговым аукционом понимается продажа с публичных торгов предмета залога, предоставленного кредитору в качестве гарантии возмещения полученного кредита. Иначе говоря, залоговый аукцион представляет собой форму принудительной продажи имущества несостоятельного должника.

Именно после завершения процесса ваучеризации часть акций самых «лакомых сырьевых кусков» России, находящихся в государственной собственности, была продана на залоговых аукционах. Это означало, что в ходе залоговых аукционов государство отдавало свой пакет ценных бумаг под кредит в частные коммерческие банки. Но поскольку заем, как правило, не возвращался, то акции оставались «законным образом» в руках кредиторов.

Свое отношение по поводу программы приватизации самых рентабельных предприятий в России через залоговые аукционы высказал лауреат Нобелевской премии по экономике Дж. Стиглиц: «Частные банки оказались собственниками этих предприятий путем операции,

¹¹ Оберемко В. Кто куда ваучер дел? // Аргументы и факты. 2012. № 40. С. 16.

¹² Аргументы и факты. 2012. № 40. С. 16.

которая может рассматриваться как фиктивная продажа (хотя правительство осуществляло ее в замаскированном виде «аукционов»); в итоге несколько олигархов мгновенно стали миллиардерами. Эта приватизация была политически незаконной. И тот факт, что они не имели законных прав собственности, заставлял олигархов еще более поспешно выводить свои фонды за пределы страны, чтобы успеть до того, как придет к власти новое правительство, которое попытается оспорить приватизацию или подорвать их позиции»¹³.

В свою очередь, председатель Счетной палаты РФ С.Степашин признал: «Залоговые аукционы были просто полумошеннической схемой, когда люди брали кредит у банка, за бесценок покупали крупнейшие предприятия, иногда даже не возвращали кредит. В конечном счете приватизация большинства предприятий РФ привела к перераспределению валового внутреннего продукта в пользу крупных собственников, но никак не сказалась на функционировании малого и среднего бизнеса»¹⁴.

В подтверждение сложившейся ситуации приведем расчет специалистов, которые, взяв за основу ту стоимость, по которой государство отдавало свои акции в коммерческие банки, рассчитали возможную цену приватизации всего предприятия (100% акций) и сравнили эти цифры со стоимостью акций компании в настоящее время. Приведем данные по наиболее крупным, имеющим народнохозяйственное значение объектам приватизации государственной собственности¹⁵:

- «Сибнефть» (с 2012 г. – «Газпромнефть»): на залоговом аукционе продано 51% акций компании за 100,3 млн долл.; вероятная стоимость приватизации – 194 млн долл. В 2005 г. Р.Абрамович продал свой пакет акций группе «Газпром» за 13,1 млрд долл., т.е. в 130 раз дороже цены приобретения на залоговом аукционе;
- «Новолипецкий металлургический комбинат»: на залоговом аукционе было продано 14,84% акций всего за 30 млн долл.; вероятная полная стоимость приватизации – 200 млн долларов. Стоимость в 2011 г. – 18 млрд долл., т.е. в 90 раз дороже цены приобретения на залоговом аукционе;
- «ЛУКойл» – вторая после «Роснефти» нефтеперерабатывающая компания страны: на залоговом аукционе продано 5% акций компании за 35 млн долл.; вероятная полная стоимость приватизации – 21,6 млн долл.; стоимость в 2011 г. – 50 млрд долл., что дороже в 2300 раз;

¹³ Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М.: Мысль, 2003. С. 294.

¹⁴ Экономические науки. 2012. № 1. С. 7.

¹⁵ Аргументы и факты. 2012. № 18. С. 20.

- «Сургутнефтегаз» – крупнейшая из российских нефтяных и газодобывающих компаний: на залоговом аукционе продано 40,1% акций за 88,9 млн руб.; вероятная полная стоимость приватизации – 220 млн долл.; стоимость в 2011 г. – 30 млрд долл., т.е. в 136 раз дороже;
- «Норильский никель» – Норильский горно-металлургический комбинат и другие объекты, входящие в «Норникель»: на залоговом аукционе продано 38% акций за 170 млн долларов; вероятная полная стоимость приватизации – 447 млн долл.; стоимость в 2011 г. – 47 млрд долл., что дороже в 105 раз;
- Челябинский металлургический комбинат: на залоговом аукционе продано 15% акций за 5 млн долл.; вероятная полная стоимость приватизации – 33 млн долл.; стоимость в 2011 г. – 640 млн долл., т.е. дороже в 19 раз.

Данный перечень можно продолжить по всем крупным объектам приватизации бывшей государственной собственности – основы возникновения олигархов и, как следствие, базы системной коррупции в России. Заслуживает внимания выступление в Госдуме РФ по поводу приватизации и залоговых аукционов лауреата Нобелевской премии великого русского писателя А. Солженицина: «С огромной скоростью разделили наши благословенные недра, нефть, цветные металлы, уголь, производство. Ограбили Россию до нитки... Был референдум по этому поводу? Кого-нибудь спросили?... Нарастили из мусора, из ничего каких-то миллиардеров, которые вообще ничего для России не сделали»¹⁶.

Таким образом, возникает законный вопрос: насколько легитимными были залоговые аукционы, сами так называемые «новые русские», их многомиллионные и многомиллиардные состояния? Все это явилось благодатной почвой для криминализации самого бизнеса как такового и появлению как сословия номенклатурно-криминальной буржуазии.

Криминализация приватизации как форма переплетения интересов

По данным МВД Российской Федерации, за период с 1993 г. по 2003 г., т.е. в самый разгар приватизации, было выявлено почти 53 тыс. преступлений, связанных с приватизацией и залоговыми аукционами¹⁷. Особенно большое распространение получили в то время заказные

¹⁶ Аргументы и факты. 2005. № 23. С. 4.

¹⁷ Экономические науки. 2012. № 1. С. 14.

убийства. Вот как выглядит самая «скромная» кровавая хроника приватизации того времени¹⁸.

Таблица 1

«Хроника» приватизации периода 1990-х годов

Жертва	Когда убит	Кем был
Д. Зеншин	зарезан в 1993 г.	Директор «Куйбышевнефтеоргсинтеза»
Ф. Львов	застрелен в 1993 г.	российский управляющий фирмы ИОС (США), алюминий
Ю. Шебанов	застрелен в 1994 г.	замдиректора «НефСам» (Самара)
О. Кантор	зарезан в 1995 г.	Президент банка «Югорский»
В. Яфясов	убит в 1995 г.	вице-президент банка «Югорский»
А. Аполлонов	убит в 1995 г.	директор АО «Росика» (Карелия)
С. Журкин	убит в 1995 г.	Директор АОЗТ «АЗС-Сервис» (Москва)
М. Сулейманов	взорван в 1995 г.	директор АО «ЛУКОЙЛ-Кама»
П. Ратанин	убит в 1995 г.	председатель Леспромбанка (С.-Петербург)
В. Токарь	убит в 1996 г.	Директор завода цветных металлов (Каменск-Уральский)
А. Соснин	убит в 1996 г.	владелец нескольких уральских заводов
Д. Варварин	убит в 2000 г.	гендиректор концерна «Орими» (лесопереработка, Санкт-Петербург)
О. Белоненко	застрелен в 2000 г.	гендиректор ОАО «Уралмаш»

Характерны признания В. Полеванова, бывшего вице-премьера РФ, в 1994–1995 гг. – председателя Госкомимущества РФ: «Я остановил приватизацию алюминия, а только по одному Красноярскому заводу к этому времени уже убили 30 человек. Из них трое были моими знакомыми. Стреляли каждый квартал... Бойко, соратник Чубайса, возглавлял тогда российское отделение Международного фонда содействия приватизации, украл 130 млн долл., о чем его официально обвинил Сенат США»¹⁹.

В конце 90-х – начале 2000 гг. бурным цветом расцвела так называемая «долговая приватизация», когда «самые прибыльные и современные предприятия банкротились по сговору их администрации и олигархов. Затем банкроты перекупуали за долги»²⁰.

¹⁸ Аргументы и факты. 2004. № 49. С. 8.

¹⁹ Сиринов Л. Как разграбили СССР. Пир мародеров. М.: Яуза-Пресс, 2012. С. 198–199.

²⁰ Узланов А., Ежов Е. Чем взойшло семя ваучера? // Аргументы и факты. 2004. № 25. С. 4.

Устраняли с поля конкуренции всех, даже губернаторов России. Так, например, в самом центре Москвы на Новом Арбате днем произошло убийство губернатора Магаданской области В. Цветкова, которое до сих пор не раскрыто. Не избежали участи быть убитыми также депутаты законодательных органов. Самым громким считается убийство депутата Госдумы РФ в 2002 г. В. Головлева. Одна из версий убийства – участие депутата в незаконной приватизации Магнитогорского металлургического комбината.

Говоря о причинах подобного рода преступлений, связанных с приватизацией, нельзя не согласиться с точкой зрения, что приватизация в России «является самой крупной в истории человечества акцией по экспроприации – насильственному изъятию собственности у одного социального субъекта и передаче ее другому. При этом общественного диалога не было, власть не спрашивала согласия собственника на приватизацию...небольшой группе «частных собственников» была передана огромная промышленность, которая изначально была практически вся построена как единая государственная система. Это был производственный организм совершенно нового типа, не известного ни на Западе, ни в старой России»²¹.

Наконец, следует отметить, что продолжением процесса номенклатурно-криминальной приватизации в современной России стала так называемая приватизация власти. Истоки ее начала берут с середины 90-х гг. с момента появления первых миллиардеров и значительного числа долларовых миллионеров, сколотивших свои финансовые ресурсы в основном на базе приватизации топливно-сырьевых отраслей хозяйства. Все началось с покупки министров в правительстве РФ и заканчивалось делегированием «своих людей» в администрацию президента России.

Так, например, исследователи данной проблемы отмечают «...поначалу олигархические кланы пытались финансировать избрание в Госдуму и своих депутатов, но дешевле оказалось купить их уже в Думе. Покупались почти все – даже оппозиция. В итоге более 90% мест в правительстве, его аппарате, Думе и администрации президента к 2000 г. поделили между собой 7–8 финансовых групп. Этот «расклад» был зафиксирован ими в специальной таблице, где различными цветами помечалось, кто чей человек»²².

По данным Счетной палаты РФ за 2011–2012 гг., уголовному преследованию за коррупционные преступления подвергнуто 1568 крупных чиновников, обладающих «особым правовым статусом», из которых:

²¹ Кара-Мурза С.Г. Манипуляции продолжаются. Стратегия разрухи. М.: Алгоритм, 2011, С. 143.

²² См.: Уланов А., Ежов Е. Чем взойшло семя вавучера // Аргументы и факты, 2004, № 25. С. 4.

150 чел. – следователи органов внутренних дел; 21 – следователи наркоконтроля; 42 – прокуроры; 41 – члены избирательных комиссий; 509 – депутаты органов местного самоуправления; 589 – выбранные народом главы органов местного самоуправления; 34 – депутаты законодательных органов субъектов Российской Федерации; 116 – адвокаты; 11 – судьи»²³. Кроме того, за 2011–2012 гг. пресечена деятельность 85 организованных коррупционных преступных групп. Как говорится, комментарии излишни.

Помимо всего прочего, с помощью «чиновничьего предпринимательского сословия» в России в 90-х – начале 2000 гг. стали расти и набирать силу так называемые «финансовые пирамиды», число которых достигло примерно 2-х тыс.²⁴. Обманутыми оказались от 20 до 40 млн граждан России – точной цифры исполнительные органы власти не публикуют.

В целом, размер нанесенного ущерба от различных «финансовых пирамид» оценивается, по самым грубым подсчетам, в 20 млрд долл.

По нашему мнению, процесс приватизации в такой неподготовленной стране, как Россия (фактически скоропалительно произошел переход от одной общественно-экономической формации – социализма, в другую – капиталистическую систему) целесообразно было начинать на объектах, значение которых для экономики страны не столь велико. В частности, в первую очередь следовало отработать механизм малой приватизации: для объектов розничной торговли, сферы услуг, промышленности стройматериалов, для легкой и пищевой промышленности. Лишь после тщательной отладки механизма малой приватизации целесообразно приступать к крупномасштабному разгосударствлению с учетом накопившегося опыта, сделанных ошибок и недоработок. Тогда можно было бы проработать все альтернативные варианты приватизации для каждой конкретной отрасли хозяйства либо региона.

В результате приватизации Россия не получила главного – субъекта рыночных отношений, который бы сам от начала до конца отвечал за выпуск своего товара и его реализацию. Вместо этого сформировалась самая уродливая форма монополистического капитализма: вместо миллионов эффективных собственников со средним достатком страна получила 80% россиян за чертой бедности²⁵. Сбережения в настоящее время имеют всего 30% россиян²⁶.

²³ Российская газета. 15.01.2013. С. 6.

²⁴ Российская газета. 28.04.2006. С. 2.

²⁵ Аргументы и факты. 2011. № 24. С. 3.

²⁶ Российская газета. 15.01.2013. С. 1.

При этом формирование монопольного капитализма, особенно в сырьевых отраслях («Газпром», «ЛУКОЙЛ» и др.) стало экономической основой возникновения и расширения разветвленной сети коррупции в виде «чиновничьего предпринимательского клана». Сложившиеся на сегодня в России монополии характеризуются чрезвычайной закрытостью: обществу не известно, сколько и каких акционеров входит в состав этих монополий, сколько они получают прибыли и по каким принципам функционирует бизнес в этих отраслях, почему простой трудящийся не может стать акционером и войти в состав правления этих монополий и т.д. «Теневая экономика», вопреки декларируемым принципам о социально-рыночном хозяйстве, вместе с олигархическим капитализмом стали надежной платформой коррупции, поскольку «бешеные» деньги (быстрые и шальные, особенно «лихих» 90-х годов) позволили, в конечном счете, покупать чиновников на всех уровнях власти. Даже неофициально считавшийся идеологом администрации президента РФ В. Сурков был вынужден признать в 2007 г.: «Подменившая легитимную власть олигархия сопровождалась пандемией нищеты, коррупции и заказных убийств, настоящим коммерческим террором, самоистреблением за деньги»²⁷.

Следует также подчеркнуть, что приватизация, как одна из основных форм пополнения консолидированного бюджета страны, потерпела фиаско в период 1993–2003 гг.: удельный вес доходов от приватизации в бюджете субъектов РФ не превышал 1%²⁸. Более того, бюджет России в процессе приватизации получил меньше, чем бюджет такой маленькой страны, как Венгрия после приватизации²⁹. В этой связи представляется контрпродуктивным стремление российских властей продолжить приватизацию. На рубеже 2012–2013 гг. начался новый процесс приватизации (так называемая «Четвертая волна»). Под частный контроль переходит значительная часть акций «Роснефти», Сбербанка РФ, ВТБ, «РусГидро», «Совкомфлота», «Транснефти», «Россельхозбанка», «Росспиртпрома», «Объединенной зерновой компании» и ряда других значимых объектов.

На современном этапе экономика нашей страны остро нуждается в процессе деприватизации (национализации), в первую очередь, отраслей ТЭК. Доход от общественной собственности не должен находиться в руках частных лиц. «Вернуть народу ренту!» – вот главная задача на

²⁷ См.: *Кара-Мурза С.Г.* Угрозы России. Точка невозврата. М.: Эксмо, Алгоритм, 2012. С. 76.

²⁸ См. доклад председателя Счетной палаты РФ С. Степашина: Анализ процессов приватизации государственной собственности за период 1993–2003 гг. М.: Счетная палата, 2004. С. 161.

²⁹ *Сирип Л.* Как разграбили СССР. Пир мародеров. М.: Яуза-пресс, 2012. С. 198.

ближайшую перспективу³⁰. Именно так произошло в арабских странах, в Норвегии.

Кроме того, необходимо ввести за коррупцию соразмерное уголовное наказание с полной конфискацией всего имущества (включая членов семьи коррупционера), как это делается во всех цивилизованных странах мира. Если ничего радикального не предпринимать, а ограничиться штрафами за коррупцию (пусть и очень большими), то тогда системную коррупцию в России с полным правом можно будет рассматривать как составную часть ее производственных отношений. С точки зрения исторической парадигмы, Россия может потерять последний шанс стать высокоразвитой страной с социально-рыночным хозяйством, функционирующим в интересах всего общества, а не отдельных олигархов и тех, кто их обслуживает.

Литература

1. Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 год // Экономика и жизнь. 1992. № 29.
2. Доклад председателя Счетной палаты РФ С. Степашина: Анализ процессов приватизации государственной собственности за период 1993–2003 годы. М.: Счетная палата, 2004.
3. Кара-Мурза С.Г. Манипуляции продолжаются. Стратегия разрухи. М.: Алгоритм, 2011.
4. Кара-Мурза С.Г. Угрозы России. Точка невозврата. М.: ЭКСМО, Алгоритм, 2012.
5. Львов Д. Вернуть народу ренту. Резерв для бедных. М.: ЭКСМО, Алгоритм, 2004.
6. Наговицин А. Чего же нам ждать от ваучера? // Деловой мир. 1992. № 199.
7. Оберемко В. Кто куда ваучер дел? // Аргументы и факты. 2012. №40.
8. Примаков Е. Современная Россия и либерализм // Российская газета. 17.12.2012.
9. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М.: Мысль, 2003.
10. Сирин Л. Как разграбили СССР. Пир мародеров. М.: Яуза-Пресс, 2012.
11. Угланов А., Ежов Е. Чем вошло семя ваучера? // Аргументы и факты. 2004. № 25.
12. Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999.

³⁰ Об этом подробно писал еще в середине 2000-х годов академик РАН Д.С. Львов (См.: *Львов Д. Вернуть народу ренту. Резерв для бедных. М.: Эксмо, Алгоритм, 2004*).

В. МАЛОВ

доктор экономических наук, заведующий сектором
Института экономики и организации промышленного производства
СО РАН

Б. МЕЛЕТЬЕВ

доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики и организации промышленного производства
СО РАН

В. ИОНОВА

старший научный сотрудник
Института экономики и организации промышленного производства
СО РАН

ТРАНСПОРТНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: ОПЫТ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ОЦЕНОК¹

Рассматривается значение транспортного комплекса для экономической безопасности страны. На основе использования обширного статистического материала проанализирована взаимосвязь состояния транспортного комплекса России с развитием ее экономики, как в масштабах страны, так и в региональном аспекте. Дано детализированное представление транспортных отраслей. Исследуются современные тенденции в развитии транспортного комплекса страны. Предлагается аналитический подход к оценке крупных транспортных проектов стратегического значения.

Ключевые слова: *транспортный комплекс, экономическая безопасность, межотраслевое взаимодействие, народно-хозяйственная оценка проектов.*

Классификация JEL: L920, L950, C670.

Роль транспортного комплекса в экономике страны

Транспортный комплекс России и существующие на сегодняшний день проблемы транспортной безопасности рассматриваются нами в контексте обеспечения экономической безопасности страны в целом и понимаются как отсутствие опасностей (ограничений) в сфере оказания транспортных услуг для развития различных отраслей экономики. Среди основных причин возникновения таких опасностей можно выделить следующие:

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке проекта Президиума РАН № 31.3.

- отсутствие и (или) недостаточность провозной способности отдельных участков путей сообщения;
- неприемлемые условия транзита через третьи страны;
- отсутствие транспортных средств;
- недопустимо высокая величина тарифов;
- уязвимость надежности перевозок по определенным путям и направлениям.

В данной статье делается акцент на исследовании первой из выделенных выше причин, поскольку, по нашему мнению, именно она оказывает наиболее значительное влияние (по затратам времени и финансовых ресурсов) на экономику страны. Остальные причины в принципе могут быть устранены в сравнительно короткое время (что, конечно, не означает простоту мероприятий), например, путем покупки недостающих транспортных средств за рубежом, достижения соглашений с партнерами или волевым сокращением высоких тарифов внутри страны.

Исторически в нашей стране транспортный комплекс всегда играл более значительную роль, чем в других странах, что объясняется климатическими условиями и объективно «утяжеленной» структурой реального сектора экономики, а главное, – масштабами территории. Доля транспортной отрасли в ВВП страны составляет в последние годы около 5% и должна постепенно возрасти до 11–12% к 2030 г. Для отдельных субъектов Федерации (особенно сибирских) этот показатель будет превышать 20%. На транспорте работают около 4,2 млн чел., или более 6% общей численности занятых в экономике. Реальный объем транспортных услуг значительно выше регистрируемых статистикой показателей, поскольку последние не отражают высокий уровень внутриотраслевых связей.

Российский транспорт ориентирован преимущественно на обслуживании российских потребителей. Экспорт транспортных услуг (т.е. выполнение транспортной работы для перевозок грузов зарубежных клиентов) не превышает 10% от общего объема работ всех видов транспорта. На долю пассажирского транспорта в настоящее время приходится около 20% всей выручки, на долю грузового – около 80%. Более 90% суммарной выручки приходится на три вида транспорта – железнодорожный, трубопроводный и автомобильный. Почти половина выручки всех видов грузового транспорта обеспечивается за счет топливных грузов.

Участие отдельных видов транспорта в общем грузообороте РФ представлено в табл. 1.

В настоящее время среди российских экономистов популярна точка зрения, согласно которой в качестве агрегированного показателя «объема» экономики страны надо принимать показатель валового

Таблица 1

Удельный вес видов транспорта в общем грузообороте по РФ в 2011 г.

Грузооборот	Млрд т-км	%
Всего	4916	100,0
В том числе по видам транспорта:		
Железнодорожный	2128	43,3
Автомобильный	223	4,5
Морской	78	1,6
Нефтепроводный (нефть+нефтепродукты)	1121	22,8
Газопроводный	1302	26,5
Внутренний водный	59	1,2
Воздушный	5	0,1

Источник: Транспорт и связь в России. 2012. Стат. сборник / Росстат. М., 2012.

внутреннего продукта (ВВП), который включает все отрасли хозяйства, в том числе и такие, как здравоохранение, образование, различного вида услуги и т.п. Однако понятно, что отраслевая структура хозяйства России существенно отличается от отраслевой структуры других стран, поскольку и в прошлом и в перспективе Россия будет вынуждена ориентироваться преимущественно на добычу и использование собственных природных ресурсов. Трудно предположить, что в ближайшие полвека российская экономика сможет измениться так, что начнет экспортировать туристические или финансовые услуги, станет мировым центром образования или здравоохранения, а импортировать сможет нефть, газ, уголь и др. полезные ископаемые в массовом объеме. Мы придерживаемся той позиции, что при разработке прогнозов будущего страны целесообразнее ориентироваться не на *хрематистику*, в которой императивом деятельности народного хозяйства является прибыль и (или) капитализация бизнеса, а на *экономику*, где целью является обеспечение жизнедеятельности государства и его жителей², а упомянутые финансовые инструменты есть лишь средства регулирования.

Взаимосвязь состояния транспортного комплекса и развития экономики в пространственном разрезе анализируется авторами с использованием инструментария «Затраты-Выпуск»³, представ-

² Именно такое разделение понятий предложил в свое время Аристотель, явно показывая свое негативное отношение к *хрематистике* как форме ростовщической направленности хозяйственной деятельности.

³ Сулов В.И. и др. Модельно-программный комплекс прогнозирования укрупненных финансовых потоков по отраслям и регионам страны. Свидетельство о гос. регистрации программы для ЭВМ №2011617654 /М.: Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам... – зарегистрировано 30.09.2011.

ленного в форме оптимизационной межрайонной межотраслевой модели (ОМММ) с детализированным рассмотрением транспортных отраслей. Регионы Сибирского федерального округа (далее СФО) представлены по административным субъектам. Из Уральского ФО выделена Тюменская область (вместе с ЯНАО и ХМАО), а остальные ФО рассматриваются как «точки», без детализированного пространственного разреза.

Прогнозируемая динамика развития экономики РФ (по результатам модельных расчетов на основе ОМММ) показывает незначительный рост транспортоемкости валового выпуска продукции (см. табл. 2). Важно отметить, что данная тенденция наблюдается в условиях увеличения доли сферы услуг, которая является менее транспортоемкой, чем те отрасли промышленности, строительства и сельского хозяйства, которые составляют основу экономики России.

Рост транспортоемкости экономики, в частности, отражает усиление внутривнутрироссийских интеграционных связей между регионами и отраслями, что вызывает увеличение потребности в развитии разнообразных видов транспорта. Специфика современной российской экономики требует ускоренного роста отраслей транспорта по отношению к другим отраслям. Например, для достижения среднегодовых темпов прироста экономики в период 2010–2030 гг. на 3,9–4,0% необходимо опережающее развитие практически всех видов транспорта (на уровне 7,9%).

Результаты расчетов, представленные в табл. 3, отражают прогноз изменения объемов производства (для транспорта – услуг) некоторых из грузоемких отраслей РФ.

Отдельно следует проанализировать показатели грузоемкости экономики по натуральным показателям работы транспорта, выраженной в тонно-километрах⁴. В ретроспективе, начиная с 1970 г. и по 2010 г., в РФ грузоемкость промышленного производства практически не менялась и оставалась на уровне 0,71–0,76 т-км на руб. промышленной продукции (см. табл. 4).

Отметим, что грузоемкость российской экономики по отношению к показателю ВВП начиная с 2000 г. устойчиво снижается: с 0,47 т-км на руб. ВВП до 0,4 т-км на руб. ВВП в 2010 г. В значительной мере это объясняется резким ростом платной сферы услуг, финансового

⁴ Показательно, что наши прогнозы грузоемкости отечественной экономики, сделанные при разработке транспортной стратегии России в 2003 г. (для Минтранса РФ), оказались достаточно близки к реальности, по крайней мере для 2010 г.. Так, по железнодорожному и автотранспорту ошибка не превысила 4%, а по нефтепроводному – 3%. Был существенно преувеличен показатель работы газопроводов: в реальности многие газопроводы, намечавшиеся к созданию до 2010 г., так и не были введены в число действующих.

Таблица 2

Транспортноемкость валового продукта РФ (в ценах 2007 г.)

Показатели	2010	2020	2030	2030 к 2010, раз
Объем транспортных услуг, млрд руб.	3351	6267	9076	2,7
ВВП, млрд руб.	58670	92388	127288	2,2
Транспортноемкость ВВП, руб.	5,7	6,8	7,1	1,24

Источник: по расчетам авторов.

Таблица 3

Объемы производства (добычи, оказания услуг) важнейших продуктов в отраслях РФ, млрд руб.

Добыча\Производство\Отрасль	2010	2020	2030	2030 к 2010, раз
Уголь	299	365	441	1,48
Нефть	2686	2105	2210	0,82
Газ	332	643	582	1,75
Железные руды	124	105	106	0,85
Руды цветных металлов	166	167	204	1,23
Древесина, изделия	329	413	590	1,79
Целлюлоза, бумага	305	442	615	2,02
Нефтепродукты	1826	1967	2137	1,17
Черные металлы	1543	1430	1635	1,06
Цветные металлы	999	1345	2060	2,06
Машиностроение	5848	6983	8418	1,44
Электроэнергия	1758	2140	2013	1,15
Строительство	4921	12958	21971	4,46

Источник: по расчетам авторов – минимальный вариант прогноза по результатам решений задач по ОМММ (цены 2007 г.).

сектора экономики, которые в большей степени требуют развития отрасли «Связь». Рост доходов населения и увеличение в нем удельного веса «среднего слоя» позволяет прогнозировать опережающий рост мобильности населения, что выражается в росте пассажироперевозок по сравнению с грузовыми. Кроме того, увеличение потребности в личных транспортных средствах требует ускоренного создания соответствующей дорожной сети, особенно в районах Сибири и Дальнего Востока.

Таблица 4

Изменения показателей грузоемкости промышленного производства в РФ

Годы	Грузооборот транспорта общего пользования, млрд т-км	Валовое промышленное производство в ценах 2000 г., млрд руб.	Грузоемкость валового промышленного производства, т-км на 1 руб. продукции
1960	1450	1663,4	0,87
1970	2607	3555,7	0,73
1980	4408	6223,0	0,71
1990	6122	8364,8	0,73
2000	3638	4759,3	0,76
2010	4751	6300,5	0,75

Источник: по расчетам авторов.

Транспортная составляющая основных отраслей экономики

Вычисление транспортоемкости и грузоемкости по отношению к валовому продукту (ВП) или валовому внутреннему продукту (ВВП) далеко не всегда отражает истинное значение транспорта в жизни страны. Например, для Швейцарии (где основу экономики составляет банковский сектор, точное машиностроение, туризм и иные услуги) роль грузового транспорта всегда будет незначительна. Сокращать грузоемкость, конечно, надо, но не всегда удастся это сделать путем структурных изменений. В частности, для страны, хозяйство которой исторически всегда охватывало все сферы производства начиная от добычи природных ресурсов и до конечных стадий их переработки, сократить долю тяжелой промышленности в пользу, скажем, здравоохранения, образования или других сфер услуг, которые также формируют показатель ВВП, вряд ли возможно даже в далекой перспективе.

В нашей стране тенденция роста грузоемкости тяжелой индустрии – объективный факт, связанный с необходимостью выхода в новые, восточные и северные районы за ресурсами и, конечно, крайне замедленным внедрением результатов научно-технического прогресса в реальный сектор экономики. Поэтому неудивительно, что наиболее быстрые темпы роста грузоемкости наблюдаются в регионах Сибири и Дальнего Востока, так как именно здесь намечаются наиболее транспортыемкие ресурсные проекты. У российских компаний есть серьез-

ные намерения продолжать освоение новых ресурсных баз в азиатской части страны, что неизбежно вызовет дальнейший рост потребности в перевозках и, соответственно, приведет к возрастанию значения всего транспортного комплекса. Следует отметить, что грузооборот трубопроводного транспорта к 2030 г. (по результатам авторских расчетов) будет составлять более 50% от суммарного по всем видам транспорта. Это определяется ролью огромной нефтегазового комплекса в российской экономике: значительными объемами экспорта; необходимостью обеспечения энергоресурсами многих электростанций и промышленных предприятий.

Суровость природно-климатических условий севера России всегда была мощным естественным ограничением для быстрого распространения хозяйственной деятельности. Поэтому промышленное развитие Сибири и Дальнего Востока шло преимущественно южным направлением вдоль транспортных магистралей: сначала колесного тракта, затем – Транссиба. Стимулировалась политика заселения этих далеких от центра окраин крестьянами, служилым людом, вольнонаемными и пр. В настоящее время суровость климата не является непреодолимым препятствием, поэтому активизировался иностранный капитал, проявляя интерес к Северу, в том числе российскому. В этих условиях необходима разработка и реализация комплекса мер по реанимации наших северных широтных транспортных коридоров – Северного морского пути (далее СМП) и задуманной еще в начале прошлого века Северо-Сибирской железнодорожной магистрали (Севсиба). Завершение Севсиба, как продолжения БАМа с выходом через Урал в европейские районы, содействовало бы политике хозяйственного укрепления Севера⁵. При этом Россия вынуждена укреплять и собственное военное присутствие на севере. Очевидно, что созданные транспортная, социальная и энергетическая инфраструктуры могли бы иметь двойное назначение, облегчая ведение экономической деятельности в этих регионах.

Проведенные исследования показывают, что при сокращении финансирования транспортного комплекса (особенно железной дороги и морского транспорта) показатель конечного потребления, определяющий ВВП, резко сокращается, так как отсутствие транспортных услуг сказывается на функционировании базовых отраслей экономики. Поэтому стратегия развития регионов страны должна предусматривать опережающее развитие транспортного комплекса, в том числе и с точки зрения обеспечения экономической безопасно-

⁵ Легко заметить аналогию с прошлым постепенным хозяйственным освоением юга Сибири.

сти⁶. Транспортная составляющая является одним из важнейших элементов экономической безопасности России, особенно в регионах ее азиатской части.

Проектный подход к оценке перспектив развития транспортного комплекса

По сравнению с прогнозами Минэкономразвития РФ оценка перспектив развития транспортного комплекса проводилась нами в соответствии с принятой гипотезой о существенно возрастающей роли СМП. В этой связи в наших расчетах специально был завышен грузооборот морского транспорта (помимо общего, в разы от показателей роста отечественного судостроения и портовых мощностей для реализации программ развития международной торговли и транзита). По пессимистическому прогнозу, сделанному учеными Заполярья, грузопотоки в западном секторе СМП уже к 2025 г. могут достигнуть 65 млн т, а по оптимистическому – до 86 млн т в год. В восточном секторе СМП этот показатель может составить 11 и 17 млн т соответственно, в т.ч. до 5 млн т транзита, даже без учета возможного появления новых стратегических перевозчиков, таких, как Китай⁷.

Таблица 5

Объемы грузооборота транспортного комплекса РФ на 2030 г.
(млрд т-км)

Виды транспорта	Объем грузооборота в 2030 г.		Прирост в СФО к 2030 г. по сравнению с 2010 г.
	РФ	в т.ч. СФО	
Железнодорожный	3521	675	210
Трубопроводный	4741	512	357
Автомобильный	346	38	10
Внутренний водный	112	36	15
Морской	232	2,1	2
Авиационный	9	0,9	0,5
<i>Итого</i>	<i>9100</i>	<i>1263</i>	<i>594,5</i>

Источник: таблица составлена на основе результатов решений задач по ОМММ по определению грузооборота на период до 2030 г

⁶ Еще раз подчеркнем, что выход к новым ресурсным базам внутри страны не означает их автоматического перевода в стадию эксплуатации. Представляется, что такая «угроза» использования Россией новых ресурсных баз позволит сделать зарубежных поставщиков аналогичных ресурсов в большей степени склонных к компромиссам в деле договоров о приемлемых ценах и условиях поставок.

⁷ Российская бизнес-газета. 25.04.2013. № 15. С. 5.

Следующим этапом «натурализации» является разложение показателей прироста грузооборота (последний столбец табл. 5) по перспективным транспортным проектам, которые, в свою очередь, являются необходимым условием реализации проектов промышленного производства (табл. 6).

Выделенные проекты суммарно определяют более 75% совокупного прироста грузооборота СФО, следовательно, эти проекты целесообразны с народно-хозяйственной точки зрения. Более того, ряд проектов транспортного строительства позволяют снять существующие ограничения для развития экономики страны в целом и обеспечивают комплексное решение проблем транспортной безопасности. Например, создают условия для безопасного транзита по линии Азия – Европа, снабжения наших северных поселений, в том числе имеющих военно-стратегическое значение (Хатанга, Тикси, Певек и др).

Северо-Сибирская магистраль как ключевой элемент обеспечения транспортной безопасности

В 2003 г. Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН выполнил работу по экономическому обоснованию ряда разделов «Транспортной стратегии России» для Минтранса РФ. При этом была обоснована исключительно важная роль Севсиба в развитии экономики России в первой четверти XXI в.

Существует несколько вариантов транспортных связей азиатской и европейской частей России. Одним из них является Северный морской путь (СМП), но как альтернатива железнодорожному он может рассматриваться только для части грузов в хозяйственных комплексах регионов, тяготеющих к морским портам. Однако этот вариант имеет принципиальные ограничения, как на объем доставки, так и на сезонность. Показатели деятельности СМП даже в конце 1989-го г. не достигали 7 млн т перевозимых грузов, а в настоящее время работает фактически только западное крыло: Мурманск – Дудинка. Восточнее полуострова Таймыр большинство портов, равно как и сама трасса, практически не функционируют⁸. Транзитных грузов по линии Владивосток – Мурманск практически нет, хотя, по нашим расчетам здесь возможна транспортировка крупногабаритной продукции машиностроения. Кроме того, речь идет о грузах, формирующихся в основном в континентальной части Азиатской России: уголь, лесные грузы, минерально-сырьевые ресурсы. Специфика видов грузов не позволяет

⁸ Строящийся на полуострове Ямал порт Сабетта ориентирован прежде всего (если не исключительно) на перспективный поток сжиженного природного газа который будет поставляться на мировой рынок.

Проекты, определяющие прирост работы транспортного комплекса по СФО на период до 2030 г.

Транспортный проект	Цель реализации	Прирост грузооборота, млрд т-км
Железнодорожный транспорт		
<i>Транссибирская магистраль:</i> модернизация, дополнительные вставки участков дорог для увеличения их провозной способности, обходы крупных железнодорожных узлов (обходы: 430 км, 82–87 млрд руб.; участки – 310 км)	Прирост объемов перевозок за счет роста восточных международных связей (контейнеры, уголь, углеводороды, лесопродукция и др.)	39,0
<i>Новое строительство</i>		
Северо-Сибирская магистраль: 2002 км, 225–250 млрд руб.	Формирование второго широтного пояса экономического развития страны, освоение крупных запасов минерального сырья Нижнего Приангарья	55,0
Кызыл – Курагино: 460 км, 90–100 млрд руб.	Освоение месторождений Элегестского коксующегося угля (на экспорт, порт Ванино) и близлежащих месторождений	27,0
Нарын – Лугокан: 375 км, 40–42 млрд руб.	Освоение Быстринских руд цветных и черных металлов (на уральские заводы)	9,0
Новая Чара – Чина: 30 км, 20–2,5 млрд руб.	Освоение Чинейских ванадийсодержащих титано-магнетитовых руд (экспорт, порт Ванино)	8,0
	Освоение Удоканского месторождения медных руд (на уральские заводы)	1,3
Новая Чара – Апсатская: 40 км, 5,0–5,5 млрд руб.	Освоение Апсатских коксующихся углей (экспорт на Китай)	2,4
Приаргунск – Березовское: 125 км, 13–15 млрд руб.	Освоение Березовских железных руд (экспорт в Китай)	0,6
Лена – Непа – Ленск: 1100 км, 110–120 млрд руб.	Освоение нефтегазоконденсатных месторождений и лесных ресурсов	1,0

Транспортный проект	Цель реализации	Прирост грузооборота, млрд т-км
Могзон – Новый Уоян: 700 км, 115–120 млрд руб.	Соединение Транссиба с БАМом с учетом освоения прилетающих месторождений	2,0
Русское – Игарка – Норильск: 770 км, 105–115 млрд руб.	Соединение Транссиба с БАМом с учетом освоения прилетающих месторождений	1,0
Дополнительная неучтенная нагрузка на новые железнодорожные линии (оборудование, технологические и строительные материалы)	Освоение месторождений черных и цветных металлов, нефтяных и газовых месторождений и наращивание добычи на существующих объектах: строительство новых ГОКов и перерабатывающих предприятий, осуществление жилищного и социального строительства	24,0
	Итого	170,3
Трубопроводный транспорт		
Нефтепроводы		
«Восточная Сибирь – Тихий океан»: 4188 км, 80 млн т, 390 млрд руб.	Выход нефтяных ресурсов Сибири на мировые рынки стран АТР	150,0
«Ванкор – Пурпе»: 543 км, 43 млрд руб.	Выход на существующие европейские сети страны	16,3
«Куюмба – Нижняя Пойма – Тайшет»: 760 км, 38–40 млрд руб.	Транспортировка нефти для собственных нужд и подключение к системе «ВСТО»	20,5
Газопроводы		
Отдельные нитки с месторождений Южной Эвенкии на Богучаны: 750 км, 40–45 млрд руб.	На Богучанский ГХК и для выхода в системообразующий газопровод	21,5
«Богучаны – Нижняя Пойма – Тайшет»: 250 км	Газификация регионов Сибири и выход на страны АТР	60,0
«Ковыкта – Дальний Восток»: 1000 км, 135 млрд руб.	Газификация регионов Сибири и Дальнего Востока и выход на страны АТР	30,0
	Итого	298,3

Источник: Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 г. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 5 июля 2010 г. № 1120-р.; Стратегия развития железнодорожного транспорта в РФ до 2030 г. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 17.06.2008 г. № 77-р.

рассматривать в качестве основного автомобильный вид транспорта. Более того, автодороги в принципе не предназначены для массовых перевозок таких грузов, что ничуть не умаляет значимости, например, создания сквозной автомагистрали Санкт-Петербург – Владивосток или необходимости создания сети автомобильных дорог для насыщения грузами железнодорожного транспорта и тем более для удовлетворения потребностей населения.

Надежное транспортное соединение азиатской и европейской частей страны, по нашему мнению, может обеспечить Северо-Российская Евразийская магистраль – от порта Ванино на Тихом океане – до порта Индига (как вариант – новый порт около Архангельска) на Баренцевом море. Восточный участок этой магистрали уже создан – БАМ. Срединный участок обычно называют Северо-Сибирской магистралью (Севсиб или Северосиб): от Усть-Илимска – до Нижневартовска. Западный участок – от Сургута через Уральский хребет и до порта Индига известен как Баренцкомур⁹.

При реализации программы развития страны даже по пессимистическому (минимальному) варианту, суммарная нагрузка на направлении «Сибирь – Урал» к 2030 г. только по 10 основным видам грузов может превысить 150 млн т. Резерв Транссиба, даже после его реконструкции, к 2020 г. будет исчерпан. Требования национальной безопасности не позволяют рассчитывать только на широтные магистрали Казахстана¹⁰, требующие коренной реконструкции. Строительство третьего пути Транссиба также не решает проблему безопасности. В этой связи представляется необходимым строительство и развитие Северо-Сибирской магистрали (Севсиба).

В процессе исследования значимость Севсиба оценивалась по результатам решения задачи народно-хозяйственного уровня в вариантах «С Севсибом» и «Без Севсиба» (табл. 7).

При расчете варианта «С Севсибом», например, угольная промышленность европейской части страны практически не наращивает

⁹ Одним из возможных вариантов выхода Севсиба на побережье Северного Ледовитого океана является «сопряжение» Белкомура и Баренцкомура: после соединения Севсиба с магистралью на Воркуту направление меняется на юго-западное (по уже существующей линии Воркута – Котлас) и в районе Микуня «вливается» в Белкомур и далее в новый Архангельский порт. См.: Проблемы региона ресурсного типа: программы, проекты и транспортные коридоры / Под ред. М.К. Бандмана и В.Ю. Малова. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2000.

¹⁰ Не случайно, ориентируясь на свои собственные национальные интересы, Казахстан уже построил железнодорожные линии, направленные в обход российской территории: Павлодар – Семипалатинск и Кустанай – Актюбинск. Известен и факт неожиданного увеличения тарифов на электроэнергию в районе Южного Урала, что заставило РЖД частично заменить электровозы на тепловозы.

**Среднегодовые темпы прироста валового выпуска продукции
за период 2010–2030 гг. (%)**

Регионы	Без Севсиба	С Севсибом
Российская Федерация	3,9	4,05
Европейская часть России	3,94	4,01
Азиатская часть России	3,52	4,15

Источник: по расчетам авторов.

производство, а новые потребности покрываются углями из Кузбасса и КАТЭКа. В варианте «Без Севсиба» повышаются издержки производства по наращиванию добычи угля в Европейской части страны (Печорский бассейн) и ограничиваются возможности роста всех других основных базовых отраслей промышленности. Ограничение поставок других видов сырья и полупродуктов из Азиатской России усугубляют негативные последствия.

В варианте «С Севсибом», вследствие относительного выигрыша из-за сокращения дальности поставок, ресурсы европейской части страны направляются для роста более эффективных в этом регионе отраслей – машиностроения, легкой промышленности, черной металлургии. Одновременно в Азиатской части России появляется возможность использовать эффект масштаба – организовать добычу на новых крупных месторождениях. В создании Севсиба в большей степени заинтересованы перерабатывающие комплексы европейской части страны, именно они получают устойчивую ресурсную базу азиатской части России.

Если в качестве одного из критериев безопасности принять долю поставок углей из Сибири в Европейскую часть России только по железным дорогам РФ, то без Севсиба 100%-ный уровень безопасности достигается при потере объемов конечного потребления в 200 млрд руб. (на 2030 г.). По мере отказа от достижения 100% безопасности (в смысле перевозок только по внутрироссийским дорогам) и по мере дополнительных вложений в реконструкцию казахстанских железных дорог растет показатель конечного потребления. А варианты в 50% и 25% безопасности позволяют даже превысить уровень конечного потребления к 2030 г. на 20 и 45 млрд руб. соответственно. Однако если учесть, что Севсиб необходим не только для перевозок углей, но (может быть даже в большей степени) и продукции лесного комплекса, руд и концентратов цветных и черных металлов из Сибири и Дальнего Востока, то значимость новой широтной магистрали существенно возрастет. Не говоря уже о геополитической значимости соединения новой магистралью побережья двух океанов российского пространства.

Проведенные расчеты с использованием межотраслевого инструментария позволили сделать следующие основные выводы. В первую очередь следует отметить, что в современных условиях транспортная безопасность для России выступает одним из ключевых элементов национальной безопасности. Для стабилизации и устойчивого развития экономики нашей страны темпы развития ее транспортного комплекса должны в 1,8–2 раза опережать темпы развития других базовых отраслей, прежде всего связанных с добычей природных ресурсов.

К приоритетным задачам по обеспечению внутренних транспортно-экономических связей следует отнести завершение сооружения Севсиба как «дублера» Транссиба. Без этой магистрали трудно решить задачи организации надежного снабжения Урала и Европейской части страны за счет месторождений Сибири, организации контейнерного моста «Азия – Европа», способного перевозить 1 млн контейнеров.

В свою очередь, Северный морской путь является не столько конкурентом для сухопутных коридоров, сколько их дополнением. Создание новых поколений транспортных средств (судов ледового класса, экранопланов, и т.п.) может обеспечить технический аспект решения проблем выхода части грузоемкой продукции сибирских территорий на мировые рынки через СМП. Эффективная работа федеральной транспортной сети в целом невозможна без ее сопряжения с формированием региональных транспортных сетей и соответствующих региональных центров приема, переработки и отправления грузов, что создаст условия для стимулирования развития региональной экономики. Это особенно важно для восточных регионов страны, где велика доля транспортной составляющей в цене конечного продукта.

Литература

1. Азиатская часть России: Новый этап освоения северных и восточных регионов страны. Новосибирск: ИЭОПП, 2008.
2. Бакланов П.Я., Романов М.Т. Экономико-географическое и геополитическое положение Тихоокеанской России. Владивосток: Дальнаука, 2009.
3. Безруков Л.А. Континентально-океаническая дихотомия в международном и региональном развитии. Новосибирск: Академическое изд-во «Гео», 2008.
4. Гольц Г.А., Филина В.Н. Пути развития транспорта России // Проблемы прогнозирования. 1998. № 3. С. 74–86.
5. Проблемные региона ресурсного типа: программы, проекты и транспортные коридоры. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН. 2000.
6. Проблемы Северного морского пути. СОПС. М.: Наука, 2006.
7. Траектории проектов в высоких широтах. Новосибирск: Наука, 2011.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

А. САРАЛИДЗЕ

кандидат экономических наук,
ректор Владимирского государственного университета
им. А.Г. и Н.Г. Столетовых

О. ДОНИЧЕВ

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой
Владимирского государственного университета
им. А.Г. и Н.Г. Столетовых

СОЦИАЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ БИЗНЕСА КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В статье исследуется процесс становления в российской общественной жизни понятия «социальная ответственность бизнеса», которое последовательно трансформируется и дополняется новым смысловым содержанием в виде социальной инновационной функции бизнеса, включающей: инновационное развитие экономики и осуществление социальных преобразований в обществе. Авторы обосновывают, что в результате взаимодействия бизнеса и государства в реализации задач повседневного обеспечения потребностей населения возникает социальный синергетический эффект.

Ключевые слова: социальная функция бизнеса, межрегиональная инновационная интеграция, социальный синергетический эффект.

Классификация JEL: M140, L210, O320.

В условиях затянувшихся процессов преодоления последствий глобального финансово-экономического кризиса обострились социально-экономические проблемы. Это вызвано, помимо иных причин, также и незавершенностью структурных, институциональных и социальных реформ и потребует новых организационных действий и политических решений. Среди важнейших мер, которые позволили бы ускорить выход экономики из кризисного состояния, ведущие ученые называют идею внедрения инструментов и механизмов долго-

срочного индикативного планирования. Ее реализация поможет снизить воздействие неблагоприятных внешних факторов на социально-экономическое развитие государства¹.

Государственно-частное сотрудничество

Вышеозначенные проблемы находятся в числе важнейших для решения воспроизводственных задач страны, поскольку внедрение элементов долгосрочного индикативного планирования позволит целенаправленно предусматривать необходимые инвестиции, позволяющие обеспечивать развитие государства, формировать продуманное функционирование его отраслевых, финансовых и социальных составляющих.

К этому следовало бы присовокупить необходимость объединения достижений науки и предпринимательской инициативы, которое в рамках социального партнерства, (при соблюдении требований добросовестного поведения и социальной ответственности бизнеса при организующей и финансово-регулирующей роли государства и непосредственном участии и влиянии гражданского общества) смогло бы привести к получению значительных результатов. Данное обстоятельство приобретает особое значение именно с позиций создания условий для осуществления инновационной модернизации социально-экономических направлений государственного развития.

При этом становится очевидным, что в современных условиях особая роль отводится именно бизнес-структурам, которые совершенно добровольно и осознанно во главу угла будут ставить не свои первоочередные эгоистические интересы, а задачи общегосударственного значения, решение которых в обозримой перспективе принесет дивиденды всему обществу, в том числе и предпринимательским ассоциациям. Другими словами, речь идет о совершенно новой роли и предназначении бизнес-сообщества в вопросах модернизации экономики России.

Вместе с тем от бизнеса требуется всего лишь соблюдение давно принятых во всем мире кодексов добропорядочной практики, позволяющих строить деловые отношения коммерческих организаций с персоналом и внешними сторонами. Придерживаясь политики партнерства и социальной ответственности, организация получает определенные конкурентные преимущества: формируется ее более привлекательный образ в обществе, возрастает доверие к ней со сто-

¹ Гринберг Р.С. Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора. М.: Магистр: Инфра-М. 2012. С. 235

роны широкого круга заинтересованных лиц, появляется возможность получать выгодные заказы, добиваться снижения местных налогов².

Нужно заметить, что понятие социальной ответственности организации сложилось не сразу, а формировалось на протяжении длительного времени и сколько-нибудь осязаемо и приемлемо стало употребляться в конце 90-х гг. прошлого века. Основные вопросы, связанные с ролью бизнеса в развитии общества, представлены в концепциях так называемой социальной ответственности бизнеса (или корпоративной социальной ответственности), получивших свою интерпретацию в трех основных направлениях. Первая трактовка соответствует монетаристским воззрениям – на этой основе были сформированы принципы «корпоративного эгоизма». Другой трактовкой является концепция «корпоративного альтруизма». Третья версия интерпретации социальной ответственности бизнеса нашла свое отражение в концепции «разумного эгоизма»³.

Принято выделять также и три других, хотя и несколько схожих по значению, уровня социальной ответственности бизнеса. Первый – это уровень сделки, на котором основной целью бизнеса служит решение собственных задач исключительно в своих интересах. Второй – это уровень признания; здесь характерен баланс между правами и обязанностями. Третий – уровень перемен, на котором ценности общества становятся главными при организации работы⁴.

Совершенно очевидно, что третий уровень в наибольшей степени соответствует нынешнему объективному пониманию социальной ответственности бизнеса. Поэтому на сегодняшний день категория социальной ответственности – вполне сформировавшееся понятие. Под ней в международной практике принято понимать ответственность организации за влияние ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое согласуется с устойчивым развитием и благосостоянием общества, учитывает ожидания заинтересованных сторон, соответствует международным нормам поведения, введено во всей организации.

² Поддубный А., Собко Е. Социальное партнерство и социальная ответственность как факторы, обеспечивающие конкурентоспособность вуза // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 9. С. 85.

³ Ситковский Д.А. Социальная ответственность бизнеса и региональное развитие // Управление экономическими системами. 2010. № 3. <http://www.uecs.ru/uecs-23-232010/item/193-2011-03-09-41-27>.

⁴ Куярова Л.А., Габриэлян Р.А. Туристический бизнес и социальная ответственность // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 6. С. 48–49.

Социальная ответственность российских предприятий

Сейчас принято считать, что все эти термины призваны обозначить одну и ту же сущность, т.е. способ анализа взаимозависимых отношений, существующих между бизнесом вместе с экономическими системами в целом и обществом, в котором они взаимодействуют, или определение меры ответственности бизнеса перед обществом. Кроме того, это средство, с помощью которого можно обнаружить позитивные последствия для бизнеса, не отказывающегося от этой ответственности⁵.

Вместе с тем в современных российских условиях формирование и развитие социальной ответственности бизнеса приобретает императивное значение, поскольку до сих пор не изжиты отрицательные последствия не всегда удачных и справедливых реформ 90-х гг. прошлого века, что не позволяет говорить об осознанной и добровольной настройке бизнеса на достижение общественной пользы. В действительности интересы частного бизнеса, заботящегося прежде всего о максимизации своих прибылей, и государства, представляющего интересы всего общества и всех групп населения страны, в чем-то расходятся. Конечно, иногда бизнес может проявлять социальную ответственность и сдерживать свои потребности ради общего интереса. Но, с другой стороны, коррумпированная государственная бюрократия способна действовать с ним заодно, и отнюдь не к общему благу. С такими реалиями сталкивается российская экономика⁶.

Особого внимания в этой связи заслуживает информационная политика крупных предпринимательских структур, до определенной степени раскрывающая их истинные намерения. Общая тенденция здесь такова, что все чаще с их подачи в языке прессы присутствуют такие термины, как социальная ответственность, благотворительность, филантропия. Данный процесс, по мнению специалистов, следует рассматривать как естественный результат стремления крупных российских компаний «оставить» за чертой новой эпохи негатив, связанный с историей приватизации и строительства крупных российских корпораций⁷.

Однако и по настоящее время это не мешает обществу совершенно обоснованно задаваться вопросом: почему не была достигнута главная цель, поставленная в Государственной программе привати-

⁵ Корпоративная ответственность и устойчивое развитие // Сайт агентства социальной информации. <http://www/soc-otvet.ru/asi/socialresponsibiliti>. 28.03.2013.

⁶ Богомолов О. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российская практика // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 5. С. 23.

⁷ Никулин С., Соколова М. Социальная ответственность бизнеса // Научно-культурологический журнал. 2013. № 4 (260). <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tqu>.

зации 1990-х гг. – создание социально ориентированной рыночной экономики и эффективного собственника. Видимо, потому, что в процессе приватизации был нарушен принцип социальной справедливости и, как следствие, эффективность приватизации оказалась крайне низкой⁸.

Как показывают исследования, непредоставление общественных благ со стороны владельцев предприятий, ставших частными, в случае имевших место крупных нарушений при приватизации, даже при эффективном функционировании, у 69% опрошенных вызывают негативную реакцию и желание пересмотра итогов приватизации в судебном порядке. Когда же предприятие работает неэффективно, то за его деприватизацию выступает 71,8% респондентов. При этом предоставление собственником актива общественных благ является хотя и значимым, но не определяющим фактором легитимности полученной собственности.

Поэтому надежды многих российских экспертов на то, что пост-приватизационная структура собственности может обрести искомую легитимность за счет усиления «социальной ответственности» бизнеса, в значительной степени иллюзорны⁹. Следует отметить, что около 40% компаний в России не имеют стратегии в области корпоративной ответственности (КО) и устойчивого развития, – таковы результаты исследования Grayling PULSE. В тройку приоритетных направлений (КО) России входят: корпоративная ответственность и работа с местными сообществами; спонсорская помощь и участие в финансировании проектов в области искусства, спорта или образования; филантропическая деятельность и волонтерство. При этом эксперты отмечают, что в мировой практике такой показатель, как спонсорство, в этом списке отсутствует, а вторую позицию обычно занимает утилизация и переработка отходов, поэтому концентрация на спонсорских и филантропических программах – это «облегченный тип» КО¹⁰.

Как показало изучение данных Российской ассоциации менеджеров, в 29% случаев побудительным мотивом благотворительных мероприятий оказывается создание взаимовыгодных отношений с властями разных уровней, часто благотворительная акция становится залогом невмешательства властей в реализацию того или иного бизнес-про-

⁸ Зельднер А.Г., Ширяева Р.И. Приватизация в России: новый этап, неучтенный опыт и возможная альтернатива // Экономические науки. 2012. № 1. С. 7.

⁹ Капелюшников Р.А. Собственность без легитимности // Вопросы экономики. 2008. № 3. С. 92, 105.

¹⁰ Российские компании в основном придерживаются корпоративной ответственности «облегченного типа». 18.03.2013 // Сайт агентства по социальной информации. <http://www.soc-otvet.ru/>.

екта¹¹. Между тем это обстоятельство не мешает особо выделить тот факт, что в современных условиях бизнес функционирует как бы в двух ипостасях: с одной стороны, он действует в конкурентной, коммерческой среде, совершенствуя свое производство и качество выпускаемой продукции, а также добиваясь преимущественного положения в сфере своей деятельности; с другой стороны, бизнес начинает функционировать в неконкурентной – социальной – среде, деятельность в которой присуща в большей мере государству, которое как бы делегирует эту функцию бизнесу, сознавая ограниченность своих управленческих возможностей и понимая, что может одновременно решать далеко не все проблемы, значимые для общества.

Государство концентрируется только на ключевых, с его точки зрения, проблемах, отдавая решение остальных на своего рода аутсорсинг «социально ответственному» бизнесу¹².

В этих условиях особенностью эффективной деятельности наших предприятий должен стать принцип достижения синергетического эффекта от взаимодействия бизнеса с государственной и муниципальной властью, отражающий специфику российской социально-экономической среды и управленческих традиций¹³. Этому также должно способствовать осмысление исторической традиции социальной ответственности предпринимательства в России, гармоничного устройства отношений различных групп и слоев общества, отдельных его граждан на основе согласования их интересов и потребностей – духовных, нравственных, материальных, которые и сегодня могут находиться в числе базовых положений формирования социально ответственной экономики, условием стабильности развития российского общества¹⁴.

Сложность нынешней социальной ситуации, в значительной мере обострившейся в период кризиса, состоит также и в том, что работающая, активная часть населения порой не в состоянии обеспечить себе необходимые условия жизни. Такое состояние дел нельзя признать нормальным, и оно, безусловно, требует исправления. Формирование достойного материального уровня жизни населения должно вызвать озабоченность как властей, так и крупного бизнеса, и повлечь за собой

¹¹ Веревкин А.П. Социальная ответственность бизнеса.//Мониторинг общественного мнения: экономические социальные перемены. 2010. № 1 (95). <http://www.rfcor.ru/press/news657/>.

¹² Социальная ответственность бизнеса и государства. апрель 2012. <http://www.sharovalov.org/news/2012-04-14-1863/>.

¹³ Суханова К.Л. Социальная ответственность бизнеса в условиях модернизации российского общества / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук. М., 2010. С. 14.

¹⁴ Дьячкова С. Социальная ответственность как национальная духовная традиция российского предпринимательства // Вестник института экономики РАН. 2012. № 6. С. 162.

исправление допущенной социальной несправедливости – качественное развитие социальной среды должно становиться условием развития бизнеса.

Уместно заметить, что в российской действительности, в условиях необходимости решения задач инновационной модернизации народного хозяйства, среди представителей бизнеса проявляется стремление к патронированию и поддержке важнейших инновационных проектов. Нельзя с полной уверенностью утверждать, что бизнес делает это вполне бескорыстно и полностью по доброй воле. Скорее всего, имеет место определенное принуждение со стороны центральной власти, но некоторые результаты уже есть.

По своей тематике инновационные проекты, реализуемые крупным бизнесом, соответствуют следующим пяти направлениям, определенным в качестве приоритетных Советом по модернизации экономики и инновационному развитию России: энергоэффективность и энергосбережение, в том числе разработка новых видов топлива, ядерные, космические, медицинские, стратегические информационные технологии.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», за 2009–2011 гг. 44 крупнейших российских компаний уже реализовали или продолжают реализацию 144-х инновационных проектов (из них 67 выполнено, 77 в стадии выполнения) в 12-ти важнейших отраслях народного хозяйства. При этом на мировом рынке 26 из них превосходят лучшие мировые образцы, 99 соответствуют лучшим аналогам, 29 – не уступают им по показателям, но имеют более низкую цену¹⁵. В данных действиях бизнес-структур материализуется новое качество участия предпринимательства в процессе становления инновационного общества, которое проявляется и как инновационная функция бизнеса.

Это означает, что социальная функция бизнеса начинает развиваться и трансформироваться в условиях соединения инновационной составляющей основной деятельности и общественных требований реализации задачи социальной ответственности, что в конечном итоге проявляется еще и в совершенно ином образе, который можно обозначить как социальную инновационную функцию бизнеса.

В целом исследование проблем усиления социальной функции бизнеса в процессе формирования межрегиональной научно-технологической интеграции позволяет нам выделить ряд положений:

- сущность социальной инновационной функции бизнеса проявляется как своего рода социально-экономический феномен, который, с одной стороны, оказывает воздействие на конкурентную и

¹⁵ Инновационная активность крупного бизнеса // Эксперт-Инновации. <http://raexpert.ru/researches/expert-inno/part1/2013/>.

производственно-коммерческую деятельность, с другой стороны, побуждает бизнес активно функционировать в социальной области, которая в большей мере характерна для государства, а государство передает решение этих вопросов на аутсорсинг предпринимательским структурам;

- в ходе подобного сотрудничества возникает явление синергетического эффекта, направленного на сглаживание социальных противоречий в обществе;
- в условиях усиления межрегиональной инновационной интеграции все более отчетливо проявляется новое качество в содержательной деятельности бизнес-сообщества, которое выражается в формировании таких экономических категорий, как социальное партнерство, социальное патронирование и интеграция с институтами науки и гражданского общества при координирующей роли государства.

Данные категории материализуются в инновационное общество, обеспечивающее модернизацию всех сфер жизни государства и способствующее его ускоренному социально-экономическому развитию.

Литература

1. Гринберг Р.С. Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора. М.: ИНФРА-М. 2012.
2. Дьячкова С. Социальная ответственность как национальная духовная традиция российского предпринимательства. // Вестник института экономики РАН. 2012. №6. С. 152–162.
3. Инновационная активность крупного бизнеса / Эксперт-Инновации. <http://raexpert.ru/researches/expert-inno/part1/2013/>.
4. Капелюшников Р.А. Собственность без легитимности // Вопросы экономики 2008. №3. С. 92–105.
5. Корпоративная ответственность и устойчивое развитие // Сайт агентства социальной информации (<http://www.soc-otvet.ru/asi/socialresponsibiliti>). 28.03.2013.
6. Российские компании в основном придерживаются корпоративной ответственности «облегченного типа». Сайт агентства социальной информации (<http://www.soc-otvet.ru>). 18.03.2013
7. Ситковский Д.А. Социальная ответственность бизнеса и региональное развитие // Управление экономическими системами. 2010. № 3. <http://www.uecs.ru/uecs-23-232010/item/193-2011-03-09-41-27>.
8. Социальная ответственность бизнеса и государства. Апрель 2012. <http://www.shapovalov.org./news/2012-04-14-1863/>.

А. АЙРИЕВ
аспирант Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Исследуются возможности привлечения вложений потенциальных инвесторов в предприятия агропромышленного комплекса Ростовской области во взаимосвязи с особенностями социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: региональное развитие, агропромышленный комплекс, инвестиции, государственная поддержка.

Классификация JEL: O130 O018 Q100 R100 R580.

В современной России одной из актуальных задач региональной политики выступает формирование благоприятной среды для привлечения внутренних и внешних инвестиций в агропромышленный комплекс страны. Сейчас это особенно важно, так как условия вступления России в ВТО предполагают строгую регламентацию размеров государственной поддержки сельскохозяйственной отрасли. Напомним, что размер разрешенных субсидий на 2012 г. составил 9 млрд долл., в 2013 г. предполагается такой же объем (далее он будет постепенно снижаться к 2018 г. до 4,4 млрд долл. в год). Но фактически из-за недостатка средств в российском госбюджете в 2013 г. на эти цели будет выделено лишь 5,7 млрд долл. Аналогичный размер государственной поддержки планируется на период до 2015 г¹.

В Ростовской области, несмотря на то что в целом наблюдается положительная динамика развития инвестиционных процессов, выявлены и факторы, отрицательно влияющие на возможности привлечения инвестиций в экономику региона, в частности, в его агропромыш-

¹ Девкин Г.Ю. Проблемы сельского хозяйства в связи с вступлением России в ВТО // Материалы 14-го Всероссийского Симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». 9–10 апреля 2013, г. Москва. Секция 4. Стратегическое планирование на мезоэкономическом (региональном и отраслевом) уровне. М., 2013. С. 61–63.

ленный комплекс. Данный субъект Федерации большей своей частью находится в благоприятных природно-климатических условиях, что играет важнейшую роль в обеспечении продовольственной безопасности Российской Федерации. Здесь сосредоточена почти одна шестая часть всех посевных площадей страны, на которых выращивается около четверти общероссийского валового сбора зерновых культур, половина всего сбора семян подсолнечника, почти пятая часть урожая овощей. Доля АПК в структуре ВРП области в разы превышает среднероссийский показатель и составляет 13%, в то время как по всей стране в 2011 г. она составила 8%. Таким образом, исходные условия позволяют назвать область одним из привлекательных в инвестиционном отношении регионов ЮФО и России.

Наиболее явным преимуществом для развития АПК области является ее приграничное положение, близость к экономически развитым регионам России и Украины, удобная транспортная инфраструктура и наличие 14 современных терминалов, расположенных вдоль побережья Азовского моря и в дельте Дона, благодаря которым обеспечивается экспорт зерно-масличных культур.

Ростовская область занимает ведущее место по производству отдельных видов сельскохозяйственной продукции (сборы подсолнечника, производство подсолнечного масла, выращивание прудовой рыбы, производство табачной продукции). Соответственно, конкурентным преимуществом региона выступает богатая сырьевая база для перерабатывающей промышленности. Мощности действующих предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности области позволяют обеспечить ее население основными видами продуктов питания. В регионе сформирована нормативно-правовая база, направленная на создание благоприятных условий для развития конкурентоспособного бизнеса, ориентированного на требования мирового рынка, поддержку реального сектора экономики (в том числе развитие сельского хозяйства), малого предпринимательства, инновационной составляющей в развитии производственной сферы, привлечение внешних инвестиций.

В целях увеличения притока инвестиций в АПК Ростовской области сформирован перечень, состоящий из 25 инвестиционных проектов, имеющих различную стадию реализации с объемом инвестиций 102,5 млрд руб. и 13 инвестиционных идей, для реализации которых планируется привлечь 62,5 млрд руб.

Объем привлеченных в экономику региона инвестиционных ресурсов является критерием состояния регионального инвестиционного климата. Общий объем инвестиций, направленных в основной капитал на развитие экономической и социальной сферы Ростовской области в 2012 г., составил более 198 млрд руб. (по полному кругу органи-

заций, в фактически действующих ценах, табл. 1). По удельному весу инвестиций в основной капитал Ростовская область занимает второе место в ЮФО (19,1%) после Краснодарского края.

Таблица 1

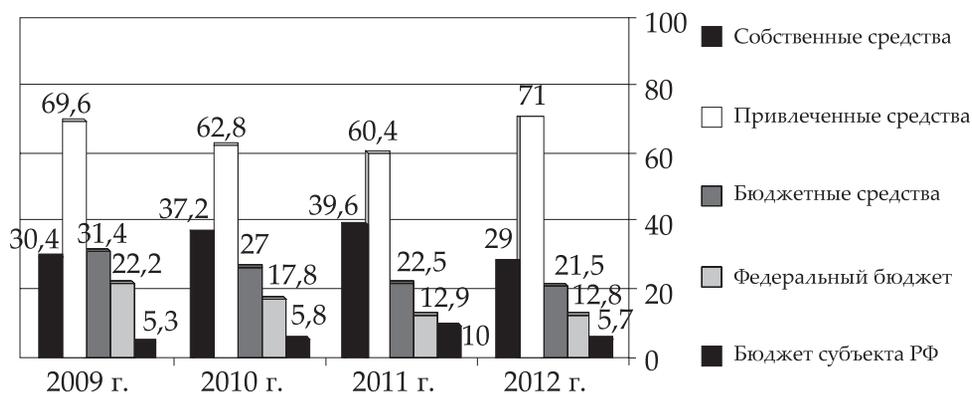
Динамика инвестиций в основной капитал в Ростовской области

Показатели	Единица измерения	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Объем инвестиций (в основной капитал) за счет всех источников финансирования	млн руб.	170845,3	152116,2	154913,9	198207,9
Индекс физического объема	% к предыдущему году в сопоставимых ценах	85,6	84,1	90,3	113,7

Источник: официальный портала Правительства Ростовской области: <http://donland.ru>.

Из приведенной таблицы видно, что основные показатели в 2012 г. превысили объем инвестиций, привлеченных в кризисном 2009 г., а по сравнению с 2011 г. объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования существенно увеличился (на 43 294,0 млн руб.).

Приток инвестиций в основной капитал в 2012 г. обеспечивался при участии собственного капитала – 41,5% и привлеченных средств – 58,5%, включая средства федерального (8,4 %) и областного (3,4%) бюджетов, а также кредиты банков – 12,3% (рис.).



Источник: данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области за 2013 г.

Рис. Структура инвестиций в основной капитал Ростовской области по источникам финансирования (в процентах).

Анализ структуры инвестиций в основной капитал по источникам финансирования показывает, что в Ростовской области капитальные вложения осуществляются преимущественно за счет привлеченных средств.

Увеличение объема инвестиций в основной капитал в 2012 г. связано с «потеплением» инвестиционного климата в сфере промышленного и аграрного производства. Это обстоятельство может способствовать развитию приоритетных направлений агропромышленного комплекса Ростовской области.

Несмотря на то, что общий объем инвестиций, направленных в основной капитал на развитие экономической и социальной сферы Ростовской области, в 2012 г. заметно увеличился, индекс производства продукции сельского хозяйства в 2012 г. снизился до 93% (табл.2).

Таблица 2

Индекс производства продукции сельского хозяйства в Ростовской области

Показатель	Единица измерения	2009	2010	2011	2012
Индекс производства продукции сельского хозяйства	% по отношению к аналогичному периоду предыдущего года	87,6	86,2	115,8	93

Источник: официальный портала Правительства Ростовской области: <http://donland.ru>.

Что касается иностранных инвестиций, то они поступают более чем из 30 стран мира. В настоящее время на территории Ростовской области зарегистрировано свыше 200 совместных предприятий с участием иностранных инвесторов. В качестве зарубежных партнеров чаще других выступают представители дальнего зарубежья: Швейцарии, Великобритании, Кипра, Нидерландов, а также стран СНГ – Казахстана и Украины. Объем иностранных инвестиций в Ростовскую область в годы, предшествующие мировому финансовому кризису, имел устойчивую положительную динамику.

Но, несмотря на видимые успехи и достижения, в Ростовской области существуют проблемы инвестиционного развития ее агропромышленного комплекса. Темпы притока инвестиций в эту сферу экономики недостаточны. Это объясняется тем, что процесс инвестирования связан с рисками. В то же время снижение уровня рисков в сельском хозяйстве весьма затруднено.

Кроме природно-климатической нестабильности к основным проблемам региона следует также отнести: устаревшую и обновляемую низкими темпами инженерную и логистическую инфраструктуру агропромышленного комплекса; нестабильные цены на сельхозпродукцию; относительный дефицит кадров всех уровней образования,

необходимых для успешного функционирования АПК. При существующем уровне волатильности инвесторам очень сложно прогнозировать сроки окупаемости проектов, составлять реалистичные бизнес-планы и привлекать заемные ресурсы банков. Все перечисленные проблемы значительно увеличивают отраслевые риски и до 10–12 лет удлиняют сроки окупаемости инвестиционных проектов.

Вместе с тем можно выделить ряд условий, характеризующих ситуацию в Ростовской области, благодаря которым потенциальные инвесторы могли бы принять положительное решение о вложениях своих средств в ее развитие: выгодное географическое положение; активная внешнеэкономическая деятельность; развитая и доступная инфраструктура; высокоразвитый промышленный потенциал; активно развивающийся рынок жилищного строительства и развитая индустрия стройматериалов; высокий инновационный и образовательный потенциал; позитивный опыт реализации инвестиционных проектов; прогрессивное инвестиционное законодательство; поддержка инвестиционной деятельности со стороны региональных властей; социальная и политическая стабильность в регионе. Для увеличения притока инвестиций в АПК региона, в том числе и иностранных, планируется создавать новое и дорабатывать существующее инвестиционное законодательство, которое предусматривает для инвесторов целый набор преференций – от предоставления льгот по налогам до государственных гарантий.

Инвестиционный климат региона должен позиционироваться как стабильный и в то же время как ориентированный на динамичное структурное преобразование формируемых в регионе ресурсов – управленческих, научно-технических и предпринимательских. В целях обеспечения баланса интересов инвесторов и инвестируемой социально-экономической системы необходимо учитывать не только объем привлеченных инвестиций, но и социально-экономические и экологические последствия от их реализации. Очевидно, необходимы и меры финансовой поддержки малых и средних форм предпринимательства, в частности, фермерских хозяйств, так как это не вступает в противоречие с требованиями ВТО.

Литература

1. *Зубаревич Н.В.* Регионы России: неравенство, кризис, модернизация. М., Независимый институт социальной политики. 2010.
2. *Семенова Н.Н.* Проблемы финансового обеспечения сельского хозяйства в регионе // Экономика и финансы = Economics & finances. М., 2012. № 23. С. 45–49.
3. *Раевский С.В.* Инвестиционная активность в регионе // М.: ЗАО «Издательство «Экономика». 2006.

К. КАРПОВ
соискатель ФГБОУ ВПО
Государственный университет управления (ГУУ)

БАНКРОТСТВО НЕКРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматриваются вопросы банкротства некредитных организаций, анализируются проблемные активы банков, раскрывается экономическая природа банкротства как института развития. Показан механизм эффективного взаимодействия банка и заемщика в процессе банкротства, а также инновации банков в их работе с проблемными активами.

Ключевые слова: *банкротство, заемщик, проблемные активы, коммерческий банк.*

Классификация JEL: G210, G290.

В процессе ведения банковской деятельности возникает проблема возврата суммы выданного ранее кредита в полном объеме. Главным образом, это связано с невозможностью заемщиком банка погасить полученный кредит из наличных денежных средств на расчетном счете, рефинансировать долг в другом банке, рефинансировать кредит в банке, выдавшем кредит, так как заемщик имеет отрицательный операционный денежный поток. Целесообразность возврата долга требует от банка инициирование процедур взыскания задолженности в форме изъятия и реализации залогового обеспечения, что, в зависимости от вовлеченности объекта залога в бизнес-процессы заемщика, может привести к остановке текущей деятельности не кредитной организации и даже к ее банкротству. Разумеется, это не является конечной целью коммерческого банка, хотя и может привести к таким печальным последствиям.

ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26 октября 2002 г. определяет, что несостоятельность (банкротство) (далее банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Из теории развития рыночных отношений известно, что банкротство участников рынка является естественным неотъемлемым атрибутом избавления от неэффективных предприятий и очи-

щения от них рыночной конкурентной среды. То есть, если предприятие находится в кризисной ситуации, то это является результатом конкурентной борьбы, при прочих равных условиях. А если трудное финансовое положение предприятия связано с кризисом в отрасли или экономики в целом, то о чем это будет свидетельствовать?!

Представляется, что в таком случае следует разделять трудное финансовое положение, связанное с проблемами руководства бизнесом предприятия со стороны топ-менеджмента и сотрудников, и трудное финансовое положение отрасли, связанное с ухудшением экономической ситуации в стране и мире. В обоих случаях по факту имеется предприятие в трудном финансовом положении. Однако подходы к выходу его из кризисного положения могут быть разными, а следовательно, и работа с кредиторами может быть выстроена по-разному. Исходя из этого соответственно должна выстраиваться работа коммерческих банков при управлении проблемными активами.

Постановление Правительства РФ от 30 октября 1997 г. № 1373 «О реформе предприятий и иных коммерческих организаций» к числу наиболее характерных для предприятий проблем, по-прежнему актуальных и препятствующих их эффективному функционированию в условиях сложившихся рыночных отношений, относит:

1. Неэффективность системы управления предприятием, обусловленную:

- отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб среднесрочным и долгосрочным;
- недостаточным знанием конъюнктуры рынка;
- низким уровнем квалификации менеджеров и персонала, отсутствием трудовой мотивации работников, падением престижа рабочих и инженерно-технических профессий;
- неэффективностью финансового менеджмента и управления издержками производства.

2. Низкий уровень ответственности руководителей предприятий перед участниками (учредителями) за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты деятельности предприятия.

3. Низкие размеры уставного капитала акционерных обществ.

4. Отсутствие эффективного механизма исполнения решений судов, особенно в части обращения взыскания на имущество должника.

5. Необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса, что снижает его инвестиционную привлекательность.

6. Высокие расходы на содержание объектов социально-культурного назначения и жилищно-коммунального хозяйства.

7. Практика перекрестного субсидирования и деформированная структура издержек производства вследствие дифференциации (по потребителям) цен и тарифов на товары и услуги естественных монополий, оказывающих существенное влияние на конкурентоспособность продукции российских предприятий.

8. Отсутствие достоверной информации о финансово-экономическом состоянии предприятия для акционеров (участников), руководителей предприятия, потенциальных инвесторов и кредиторов, а также для органов исполнительной власти.

Для нашей страны на протяжении почти двух последних десятилетий остаются характерными проблемы, связанные с трудностями реализации механизма банкротства как инструмента повышения эффективности социально-экономической системы и института развития:

- неэффективная система восстановления бизнеса;
- высокий удельный вес убыточных предприятий при том, что значительную долю из них составляют крупные организации, сформированные еще в советское время, процедура признания банкротства которых проводится на особых, смягченных условиях;
- низкая раскрываемость корпоративных захватов и криминальных банкротств;
- отсутствие современных норм о трансграничной несостоятельности, банкротстве групп компаний и физических лиц.

Российское законодательство предполагает возможность проведения двух реорганизационных процедур, совокупный срок которых не может превышать 2 года, – финансового оздоровления и внешнего управления. К сожалению, статистические данные свидетельствуют о чрезвычайно низкой, по сравнению с другими странами, эффективности российской системы несостоятельности в части антикризисного управления проблемными предприятиями (табл.).

Несмотря на незначительный рост числа процедур финансового оздоровления, оно по-прежнему составляет малую часть всех дел о банкротстве (в 2010 г. – 0,54%). Объем реабилитационных процедур определяется за счет внешнего управления. Однако статистика свидетельствует, что количество дел, по которым открывается внешнее управление, сокращается в абсолютном и относительном выражении: в 2008–2009 гг. число таких дел минимально за 10-летие, за последние 5 лет оно сократилось на 75% по сравнению с 1999–2003 гг. В процедурах банкротства преобладает конкурсное производство. На протяжении последних 6 лет его доля составляет в среднем 94%.

Возможность введения процедуры финансового оздоровления ограничивается жесткими условиями – обязательным предоставлением обеспечения исполнения обязательств должника в соответствии с графиком погашения задолженности, размер которого должен пре-

Динамика количества процедур банкротства и их соотношение в 2000–2010 гг.

	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2010
Финансовое оздоровление			29	39	48	53	91
Внешнее управление	3051	2696	1369	947	579	604	908
Конкурсное производство	15143	82341	9390	76447	13916	15473	16009
Мировое соглашение	747	403	150	106	126	127	255
Ликвидационные процедуры (конкурсное производство), %	80	96	86	99	95	95	93
Реабилитационные процедуры, %, в т.ч.:	20	4	14	1	5	5	6,5
<i>финансовое оздоровление, %</i>			<i>0,27</i>	<i>0,05</i>	<i>0,33</i>	<i>0,33</i>	<i>0,54</i>
<i>внешнее управление, %</i>	16	3	12,5	1	4	3,7	5
<i>мировое соглашение, %</i>	4	0,5	0,6	0	1	1	1,5

Источник: Данные Высшего арбитражного суда РФ. <http://www.arbitr.ru/> (18.01.2012).

вышать размер обязательств не менее чем на 20%¹. При этом исполнение должником обязательств в ходе финансового оздоровления может быть обеспечено залогом, банковской гарантией, государственной или муниципальной гарантией, поручительством². Получается, что условия для введения процедуры финансового оздоровления даже более жесткие, чем условия погашения обязательств перед кредиторами в рамках плана оздоровления и графика погашения задолженности. Требование обеспечения само по себе закрывает возможности применения данной процедуры для многих кризисных компаний.

В результате у фирмы, находящейся на грани банкротства, практически нет реальных шансов на разрешение дела во внесудебном порядке, равно как и на запуск процедуры финансового оздоровления, поскольку средства на нее должны быть заранее заложены в бюджете. Учитывая, что лишь немногие предприятия заблаговременно занимаются прогнозированием своего будущего положения, а также невысокую точность таких прогнозов в условиях быстро меняющейся среды,

¹ Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (действующая редакция – с учетом изменений, внесенных Федеральным законом от 21.11.2011 № 327-ФЗ, вступивших в силу с 1 января 2012 г.). Ст. 75 п. 2. <http://www.consultant.ru/popular/bankrupt/#info>.

² Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Ст. 79.

применение финансового оздоровления как инструмента выхода из кризиса едва ли возможно.

Эффективной реализации процедуры финансового оздоровления препятствует также низкая компетенция менеджеров, часто не способных разработать комплексную систему мер по выводу фирмы из кризиса. Препятствует этому также и отсутствие у большинства компаний стратегии финансового оздоровления. Главным же препятствием на пути к эффективному финансовому оздоровлению фирмы является, по нашему мнению, узость, по сравнению с зарубежной практикой, набора финансово-экономических инструментов, направленных на оздоровление бизнеса.

В результате многие коммерческие банки, которые сталкиваются с неплатежеспособностью заемщиков, вынуждены либо изымать залог и выставлять его на продажу, приводя тем самым заемщика к банкротству и всем процедурам, которые с этим связаны, либо начинать управлять предприятием заемщика как активом. В этом случае коммерческий банк становится практически главным акционером или собственником предприятия-заемщика. Банк вводит своих представителей в совет директоров и руководство предприятия, разрабатывает антикризисную стратегию и пытается ее реализовать. Проблемные активы кредитного портфеля банка трансформируются в этой ситуации в непрофильные банковские активы. Заметим, что по такому пути пошли крупные банки с государственным участием в период острой фазы кризиса 2008–2009 гг.

Подчеркнем, что в основном банки берут непрофильные активы на свой баланс от безысходности, поскольку речь идет о взыскании залога по ранее выданным кредитам. Позиция банка заключается в том, чтобы как можно быстрее избавиться от такого имущества по ликвидационной стоимости, так как признавать убыток никому не хочется. Например, у банка «Санкт-Петербург» появилось на балансе здание, которое было ему передано в качестве залога по кредиту. Менеджмент банка был бы рад избавиться от такого актива, но этот процесс может занять не меньше года.

Когда заемщик не может расплатиться с банком по кредиту, он, в обмен на погашение кредита, передает банку право на заложенное имущество – акции, станки, здания, оборудование, автопарк. Если банки идут на это, то они рассчитывают реализовать данный актив с прибылью, либо поддержать его до лучшей конъюнктуры и тогда продать. Часто это бывает от безвыходности ситуации, когда заемщику просто нечем расплатиться с банком. Единственное преимущество банк может получить в ситуации, когда заложенное имущество переоценивается по более высокой стоимости. Банк в этом случае может создавать виртуальную прибыль.

Коммерческий банк всегда ориентируется на возврат кредита и не заинтересован в увеличении объема непрофильных активов. В некоторых случаях это является оправданным, в некоторых случаях – нет. В период острой фазы кризиса банки начали активно пользоваться этим инструментом, а не пытались изъять залоговое обеспечение или реализовать его третьим лицам, что могло привести бизнес к различным позитивным или негативным последствиям. При этом институт банкротства (несостоятельности) действует как очистительный механизм социально-экономической системы. Неплатежеспособность заемщика приводит к смене собственников и акционеров предприятия. В краткосрочной или долгосрочной перспективе данная ситуация может расцениваться как новый импульс для развития.

Литература

1. Башлыков М. Найти баланс между рисками и доходностью // Банковское обозрение. № 9. 2013.
2. Сытин Ф.М., Каяшева Е.В. Организация процесса работа с проблемными активами в коммерческом банке. Мониторинг кредитных рисков // Управление финансовыми рисками. № 4. 2009.
3. Хасанова С. Типовой набор параметров и критерии оценки заемщика, используемые при создании скоринговой карты // Банковское обозрение. № 8. 2013.
4. Усоскин В.М., Белоусова В.Ю., Клинцева М.В. Базель III: влияние на экономический рост (обзор эмпирических исследований) // Деньги и кредит. № 9. 2013.

РОССИЯ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Н. РЕЗНИКОВА

кандидат экономических наук, доцент,
старший научный сотрудник Института Экономики РАН

КОЛЛИЗИИ ПРИСУТСТВИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Привлечение иностранного капитала при переходе России к инновационной экономике требует глубокой проработки концептуальных подходов к его регулированию, установки четких приоритетов проводимой экономической политики и учета не только позитивных, но и негативных последствий иностранных инвестиций. В статье представлен анализ структуры и функционирования иностранного капитала в российской экономике.

Ключевые слова: структура иностранных инвестиций, синергетический эффект, национальные интересы, экономический и политический суверенитет страны.

Классификация JEL: F210, O190.

Многие страны мира, успешно развиваясь с помощью прямых иностранных инвестиций, комбинируя национальные преимущества и преимущества иностранного инвестирования, достигли мощного синергетического эффекта и в короткие сроки создали конкурентоспособные экономики. В России иностранный капитал может сыграть позитивную роль в переходе к инновационной экономике. Однако это требует глубокой проработки концептуальных подходов к его регулированию и к установке четких приоритетов экономической политики. Необходимо учитывать не только позитивные, но и негативные последствия привлечения иностранных инвестиций, придерживаясь известного рационализма в политике государства.

Роль иностранных инвестиций в российской экономике должна оцениваться с позиции того, в какой мере они способствуют модернизации, повышению ее эффективности и технологического уровня, а также возможности ведения конкурентной борьбы на внешнем и внутреннем рынках. Необходимо сознательно противодействовать нега-

тивными аспектам привлечения иностранного капитала, противопоставлять им активную политику укрепления национального капитала, способного на равных не только конкурировать, но и сотрудничать с иностранными инвесторами.

Главной проблемой в оценке роли иностранного капитала остается экономический и политический суверенитет страны. Как показывает мировой опыт, страны-реципиенты иностранного капитала не равны по своей экономической мощи странам-инвесторам, что существенно снижает возможность защиты их национальных интересов. Поэтому необходимо сформировать конструктивную модель паритетного взаимодействия национального и иностранного капитала, предполагающую, с одной стороны, политику активной государственной защиты позиций национального капитала, а с другой стороны, не столько количественный рост иностранного капитала, сколько его качество. Необходимо привлекать иностранный капитал в высокотехнологичные отрасли российской экономики. При этом иностранные инвесторы должны способствовать востребованности продукции национального инновационного сектора, а не создавать для него уничтожающую конкуренцию.

Надо понимать, что иностранный капитал всегда избирательно относится к возможностям инвестирования и дифференцирует сферу своих интересов, особенно в условиях глобализации и интернационализации мировой экономики. Поэтому рассчитывать на широкомасштабное привлечение иностранного капитала можно лишь при условии достигнутой высокой инвестиционной активности национального капитала, понимая, что иностранный капитал никогда не пойдет на риски инвестирования в экономику, в которой национальный капитал используется лишь частично. Иностранному капиталу, только органично соединяясь с национальным капиталом, дает высокий кумулятивный эффект на основе применения прогрессивных технологий, повышения квалификации персонала и использования современных систем управления.

При оценке эффективности воздействия иностранного капитала на экономику принимающей страны в качестве основного индикатора, характеризующего уровень интернационализации экономики, рассматривается объем ввезенных и вывезенных инвестиций. Как следует из табл. 1, в 2009 г. превышение объема инвестиций, вывезенных из России за рубеж, составило 101,2% от совокупного объема привлеченных иностранных инвестиций, то есть вывоз российского капитала за рубеж превалировал над ввозом иностранного капитала в страну. Только в 2010–2011 гг. совокупный объем ввезенных в страну иностранных инвестиций превысил объем вывезенного капитала и составил соответственно 83,8 и 79,6% от ввезенного иностранного капитала. Сальдо стало положительным.

Таблица 1

Объем иностранных инвестиций, ввезенных в Россию и вывезенных из России в зарубежные страны в 2001–2011 гг. (млрд долл.)

Виды инвестиций	2001	2003	2005	2007	2009	2010	2011
В Россию							
Всего ИИ	14,3	29,7	53,6	120,9	81,9	114,8	190,6
Прямые	4,0	6,8	13,1	27,8	15,9	13,8	18,4
Портфельные	0,5	0,4	0,5	4,2	0,9	1,1	0,8
Прочие	9,8	22,5	40,0	88,9	65,1	99,9	171,4
Из России							
Всего	16,8	23,3	31,1	74,6	82,9	96,2	151,7
Прямые	0,5	0,3	0,6	9,2	17,5	10,3	67,2
Портфельные	–	–	0,4	2,3	2,4	0,8	3,2
Прочие	16,3	23,0	30,1	63,1	63,0	85,1	81,3
Сальдо							
Всего	–2,5	6,4	22,3	46,3	–1	18,6	38,9
Прямые	3,5	6,5	12,5	18,6	–1,6	3,5	–48,8
Портфельные	0,5	0,4	0,1	1,9	–1,5	0,3	–2,4
Прочие	–6,5	–0,5	9,9	25,8	2,1	14,8	90,1

Источник: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>.

Согласно статистическим данным, происходит рост объемов иностранных инвестиций в Россию и рост объемов российских инвестиций за рубеж. Объем иностранного капитала в России в 2011 г. увеличился по сравнению в 2010 г. в 1,66 раза, а объем российских инвестиций за рубеж за этот же период увеличился 1,57 раза. Поэтому говорить о каком-либо эффективном воздействии иностранных инвестиций на российскую экономику сложно, когда объем ввезенных и вывезенных инвестиций почти идентичен.

В общей структуре привлеченных иностранных инвестиций и зарубежных российских инвестиций содержатся также прочие инвестиции, к которым относятся всевозможные кредиты, осуществляемые на возвратной основе. Объем прочих иностранных инвестиций в 2010 г. увеличился в 2,1 раза и в 2011 г. составил 171,4 млрд долл. С одной стороны, это говорит о дополнительном финансировании инвестиционных проектов российских компаний. С другой стороны, эти инвестиции приходят в страну ненадолго, и деятельность российских компаний сводится не к получению прибыли и уплате налогов в бюджет, а к возвращению и уплате процентов по все новым иностранным кредитам, так как ставки внутри страны значительно превышают ставки за рубежом.

Прочие инвестиции также занимают значительное место в объеме российских инвестиций, направляемых за рубеж. Это – банковские вклады и кредиты российских инвесторов, которые идут на развитие зарубежных стран. В 2009–2011 гг. прочие инвестиции, вывезенные за рубеж, составили соответственно 96,8, 85,2 и 47,4% от прочих иностранных инвестиций, ввезенных в Россию. Миллиарды долларов, полученные от продажи природных ресурсов, практически не вкладывались в развитие национальной экономики, уходили за рубеж в виде банковских вкладов и кредитов. Государство создавало благоприятный инвестиционный климат для привлечения иностранных инвестиций, не заинтересованных в решении наших национальных задач.

Существенный рост прочих инвестиций приводит к снижению объема прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в общем объеме привлеченного иностранного капитала. России нужны прямые иностранные инвестиции в сфере инноваций, которые открывают доступ к западным передовым промышленным и управленческим технологиям, способствуют переходу промышленности на новый уровень корпоративной культуры.

За период 2000–2011 гг. объем иностранного капитала увеличился в 17,4 раза, в том числе доля ПИИ увеличилась в 4,2 раза. Необходимо отметить, что несмотря на рост абсолютных значений привлеченных ПИИ в Россию за указанный период, их доля в общем объеме иностранных инвестиций снизилась с 40,4 до 9,7%. Это значит, что доля ПИИ в притоке иностранного капитала как инструмента формирования экономики инновационного типа недостаточна. Динамика иностранных инвестиций представлена в табл. 2.

Объем прямых инвестиций, вывезенных из России в 2009 г., превысил объем ввезенных иностранных инвестиций в 1,1 раза. В 2010 г. он составил 74,6% от ввезенных ПИИ, а в 2011 г. вывезенные ПИИ превысили ввезенные в 3,7 раза. (см. табл.1). Это говорит о расширении инвестиционного сотрудничества с зарубежными странами. Очевидно, что основными российскими инвесторами являются корпорации, экспортирующие нефть, газ, сталь, цветные металлы.

Более реальным показателем, отражающим роль иностранного капитала в экономике страны-реципиента, является объем накопленных иностранных инвестиций. В 2010 г. общий объем накопленного иностранного капитала составил 300,1 млрд долл., в том числе ПИИ в общем накопленном объеме – 116,2 млрд долл. (38,7%). Прочие инвестиции составили 175 млрд долл. (58,3%). В 2011 г. общий объем накопленного иностранного капитала увеличился в 1,16 раза и составил 347,2 млрд долл., в том числе объем ПИИ увеличился в 1,2 раза и составил 139,2 млрд долл. (40,1%). Объем прочих инвестиций увеличился в 1,1 раза и составил 198,1 млрд долл. (57,0%).

Таблица 2

Динамика иностранных инвестиций в России в 2000–2011 гг. (млн долл.)

Годы	Всего иностранных инвестиций (ИИ)	Прямые иностранные инвестиции (ПИИ)	Портфельные иностранные инвестиции	Прочие иностранные инвестиции	Доля ПИИ в % от ИИ
2000	10958	4429	145	6384	40,4
2001	14258	3980	451	9827	27,9
2002	19780	4002	472	15306	20,2
2003	29699	6781	401	22517	22,8
2004	40509	9420	333	30756	23,3
2005	53651	13072	453	40126	24,4
2006	55109	13678	3182	38249	24,8
2007	120941	27797	4194	88950	23,0
2008	103769	27027	1415	75327	26,0
2009	81927	15906	882	65139	19,4
2010	114746	13810	1076	99860	12,1
2011.	190643	18415	805	171423	9,7

Источник: <http://gks.ru>

Накопленный объем инвестиций, ввезенных (347,2 млрд долл.) и вывезенных из России (106,7 млрд долл.) на конец 2011 г., приходится в том числе на такие страны, как Нидерланды (накопленный объем ввезенных в Россию инвестиций 49,1 млрд долл. и 27,0 млрд долл. соответственно), Кипр (78,2 млрд долл. и 26,2 млрд долл.), Виргинские острова (12,8 млрд долл. и 5,6 млрд долл.), Люксембург (36,95 млрд долл. и 2,5 млрд долл.)¹.

Среди основных стран-инвесторов по объему иностранных инвестиций в российскую экономику в 2011 г. находятся Кипр, (объем ввезенного капитала составляет 20,27 млрд долл., а объем вывезенного капитала из России составляет 19,95 млрд долл.), Нидерланды (16,82 млрд долл. и 10,77 млрд долл. соответственно), Виргинские острова (2,08 млрд долл. и 3,44 млрд долл.).

Анализируя приведенные данные по ввезенному и вывезенному из России капиталу, можно сделать вывод о двустороннем движении капитала из России и обратно. Сотни миллиардов долларов, ушедших из российской экономики, вкладываются в развитие крохотных

¹ Россия в цифрах. 2012 г. / М.: Росстат, 2012.

иностранных островов, а также в развитие и без того высокоразвитых Нидерландов, Великобритании, Швейцарии, Люксембурга. Россия лидирует в мире по доле ввезенного из оффшоров в общем объеме привлеченного капитала. Основные страны-инвесторы в российскую экономику и страны, в которые вывозится российский капитал, представлены в табл. 4.

Таблица 4

Основные страны-инвесторы в российскую экономику и страны, в которые инвестируется российский капитал в 2009–2011 гг. (млрд долл.)

Страны	Объем иностранных инвестиций в Россию			Объем российский инвестиций за рубеж		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Люксембург	11,72	5,374	4,68	0,42	0,357	1,79
Нидерланды	11,64	10,7	16,82	10,72	7,76	10,77
Великобритания	6,42	40,77	13,0	1,78	4,82	7,04
Кипр	8,29	9,0	20,27	5,96	7,15	19,95
Германия	7,37	10,43	10,26	1,13	н/д	н/д
Швейцария	3,59	4,68	91,83	34,88	40,76	49,35
США	н/д	н/д	н/д	1,51	0,69	1,46
Франция	2,49	3,7	4,35	н/д	н/д	н/д
Виргинские о-ва	1,79	2,38	2,08	1,1	3,21	3,44
Австрия	н/д	н/д	2,31	10,72	13,81	21,27
Япония	3,02	н/д	1,24	н/д	н/д	н/д
Ирландия	н/д	2,38	2,03	н/д	н/д	н/д
Китай	9,76	7,63	1,89	н/д	н/д	н/д
Всего	81,93	114,75	190,64	82,9	96,2	151,7

Источник: Россия в цифрах. 2012. М.: Росстат, 2012.

По видам экономической деятельности наибольший объем иностранных инвестиций в 2011 г. пришелся на финансовую деятельность – 86,89 млрд долл. (45,6% всего объема инвестиций). При этом доля ПИИ составила 1,3%, портфельных инвестиций – 0,2%, прочих инвестиций – 98,5%. Накопленный объем инвестиций составил 24,85 млрд долл. (7,2% от всего накопленного объема инвестиций), в том числе доля ПИИ – 75,6%, портфельных инвестиций – 2,1%, прочих инвестиций – 22,3%. Основными странами-инвесторами в финансовую деятельность являются Швейцария (95,7%), Кипр (1,7%), Люксембург (0,8%).

Далее следуют обрабатывающие производства – 41,09 млрд долл. (21,6% всего объема инвестиций). Доля ПИИ составляет в них 11,4%, портфельных инвестиций – 0,3%, прочих инвестиций – 88,3%. Накопленный объем инвестиций равен 110,0 млрд долл. (31,7% всего нако-

пленного объема). Доля ПИИ составляет 40,7%, портфельных инвестиций – 5,5%, прочих инвестиций – 53,8%. Основными странами-инвесторами в обрабатывающие производства являются Великобритания (19%), Кипр (18,4%), Швейцария (15,5%).

Оптовая и розничная торговля – 24,5 млрд долл. (12,8%). Доля ПИИ составляет 7,4%, портфельных инвестиций – 0,1%, прочих инвестиций – 92,5%. Накопленный объем инвестиций – 59,58 млрд долл. (17,1%), в том числе доля ПИИ – 20,3%, портфельных инвестиций – 0,1%, прочих инвестиций – 79,6%. Основными странами инвесторами в оптовую и розничную торговлю являются Нидерланды (21,7%), Кипр (19,1%), Люксембург (10,8%).

Добыча полезных ископаемых – 18,63 млрд долл. (9,8%), в том числе доля ПИИ – 24,8%, портфельных инвестиций – 0,7%, прочих инвестиций – 74,5%. Накопленный объем инвестиций – 56,44 млрд долл. (16,3%), в том числе доля ПИИ – 35,8%, портфельных инвестиций – 0,9%, прочих инвестиций – 63,3%. Основными странами-инвесторами в добычу полезных ископаемых являются Нидерланды (35,8%), Германия (10,9%), Великобритания (9,2%).

Операции с недвижимым имуществом – 9,24 млрд долл. (4,9%), в том числе доля ПИИ – 35,2%, портфельных инвестиций – 0,7%, прочих инвестиций – 64,1%. Накопленный объем инвестиций – 38,1 млрд долл. (11,0%), в том числе доля ПИИ – 56,5%, портфельных инвестиций – 0,6%, прочих инвестиций – 42,9%. Основными странами-инвесторами в операции с недвижимым имуществом являются Кипр (33,7%), Великобритания (16,6%), Франция (15,1%).

Транспорт и связь – 5,94 млрд долл. (3,1%), в том числе доля ПИИ – 7,4%, портфельных инвестиций – 0,2%, прочих инвестиций – 92,4%. Накопленный объем инвестиций – 31,1 млрд долл. (9,0%), в том числе доля ПИИ – 15,2%, портфельных инвестиций – 2,4%, прочих инвестиций – 82,4%. Основными странами-инвесторами являются Ирландия (29,4%), Нидерланды (26,9%), Китай (15%).

Строительство – 1,96 млрд долл. (1,0%), в том числе доля ПИИ – 83,2%, портфельных инвестиций – 0,1%, прочих инвестиций – 16,7%. Накопленный объем инвестиций – 13,8 млрд долл. (3,9%), в том числе доля ПИИ – 74,7%, портфельных инвестиций – 11%, прочих инвестиций – 14,3%. Основными странами-инвесторами являются Виргинские острова (57,7%), Кипр (20,7%)².

Российские компании занимают лидирующие позиции по размерам взаимных инвестиций со странами СНГ. Основными направлениями российских инвестиций являются высокотехнологичные отрасли экономик этих стран. Лидирующие позиции среди этих стран зани-

² <http://www.gks.ru>.

мает Украина (38% российских ПИИ). Она значительно опережает страны, входящие в Таможенный союз и ЕврАзЭС³. Далее идут Казахстан (25,3%) и Белоруссия (15,6%). Из небольших стран выделяется Армения (5,9%)⁴. Общая динамика взаимного инвестирования экономик России и стран СНГ представлена в табл. 5.

Таблица 5

Инвестиции из России в экономику стран СНГ и из стран СНГ в российскую экономику в 2010–2011 гг. (млн долл.)

	Инвестиции из России в страны СНГ		Инвестиции из стран СНГ в Россию	
	2010	2011	2010	2011
Всего инвестиций, том числе:	7497,9	12835,97	4714,3	7139,7
Азербайджан	39,7	49,3	91,1	115,9
Армения	108,4	33,1	73,96	46,2
Беларусь	4125,4	9231,9	1939,1	3093,5
Казахстан	1205,9	1926,0	1495,0	2408,5
Кыргызстан	210,2	249,98	404,3	512,9
Республика Молдова	26,6	38,5	42,0	78,9
Таджикистан	182,8	240,2	36,2	157,4
Туркменистан	1,6	2,3	4,6	8,9
Узбекистан	204,0	254,9	48,9	45,2
Украина	1393,1	809,9	578,2	672,3

Источник: Россия в цифрах. 2012 г. М.: Росстат, 2012.

Согласно данным табл. 5, происходил рост объемов инвестиций в Россию в 2011 г. по сравнению с 2010 г. в 1,5 раза. Рост объемов инвестиций из России в страны СНГ за этот же период составил 1,7 раза. Динамика взаимного инвестирования между Россией и странами СНГ, таким образом, увеличивается. Однако объем ввезенных и вывезенных из России инвестиций имел отрицательное сальдо (табл. 1). Сальдо взаимных инвестиций России и стран СНГ имело отрицательную величину в 2010 г. (2783,6 млн долл.) и в 2011 г. (5696,27 млн долл.)

³ Таможенный союз – единая таможенная территория, в пределах которой применяется единый таможенный тариф и единые меры торговли с третьими странами (Россия, Белоруссия, Казахстан). В состав ЕврАзЭС входят Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан, а также страны наблюдатели – Армения, Молдова, Украина.

⁴ Экономика и жизнь. 2012, № 40.

Динамика взаимных инвестиций российских ТНК и отдельных стран СНГ также является нестабильной. Приток инвестиций может возрасти под влиянием крупных сделок или межправительственных соглашений, а затем вернуться на прежний уровень. Поскольку Россия является единственной страной СНГ, имеющей полноценные ТНК, то она занимает лидирующие позиции по объему вывоза прямых инвестиций в страны СНГ (табл. 6).

Таблица 6

Ведущие российские ТНК в странах СНГ

Российские компании	Специализация компании	ПИИ в СНГ в млрд долл.	Основная страна СНГ – получатель российских ПИИ
Газпром	Нефтегаз	7,45	Беларусь
ЛУКОЙЛ	Нефтегаз	6,51	Казахстан
Вымпелком	Телекоммуникации	5,90	Украина
МТС	Телекоммуникации	4,63	Украина
Евраз	Черная металлургия	2,15	Украина
Атомредметзолото	Атомная энергетика	2,14	Казахстан
ВЭБ	Банковское дело	1,73	Украина
РУСАЛ	Цветная металлургия	1,34	Казахстан
Интер РАО ЕЭС	Электроэнергетика	1,31	Таджикистан
Мечел	Черная металлургия	1,30	Казахстан
ТНК-ВР	Нефтегаз	0,99	Украина
Северсталь	Черная металлургия	0,05	Украина

Источник: База данных «Мониторинга взаимных инвестиций в странах СНГ».

Иностранные инвестиции играют значительную роль в финансовом обеспечении и технологическом развитии нефтяной промышленности России. Значительная часть реализованных в отрасли инвестиционных проектов финансируется за счет иностранных кредитов. Основной объем иностранных инвестиций поступает из Люксембурга, Нидерландов, Кипра, Великобритании, Германии, Китая⁵. Российские компании при взаимодействии с иностранными партнерами заинтересованы в привлечении инвестиций и технологий, в увеличении возможности выхода на внешние рынки. Интересы иностранных инвесторов состоят в получении доступа к ресурсной базе и в организации экспортных поставок (табл. 7).

⁵ Бурение и нефть. 2010. № 10.

Участие иностранных компаний в капитале СП и дочерних подразделений вертикально-интегрированных нефтяных компаний России

Компания в России	Акционеры	Структура собственности
Полярное сияние	СonocoPhilips/Роснефть	50% / 50%
Нарьянмарнефтегаз	СonocoPhilips/Лукойл	30% / 70%
Удмуртнефть	Sinorec/Роснефть	49% / 51%
Венинефть	Sinorec/Роснефть	25,1% / 74,9%
Восток-Энерджи	ОНРО/Роснефть	49% / 51%

Источник: Бурение и нефть. 2010. №10. С. 9–10.

Иностранные инвестиции являются важным, но не определяющим фактором развития нефтегазовой отрасли. Можно выделить наиболее распространенные формы вхождения иностранного капитала в российский нефтегазовый бизнес:

- покупка пакета акций крупной российской нефтяной компании, либо совместное финансирование деятельности (участие в капитале и управлении);
- создание СП и консорциумов с российскими предприятиями;
- вхождение в нефтегазовые проекты на условиях СРП;
- покупка либо регистрация на территории РФ небольших нефтяных компаний и финансирование их деятельности;
- участие в подрядных работах и заключение сервисных контрактов;
- квазииностранные инвестиции при регистрации российскими предприятиями компаний в оффшорных зонах или в странах с либеральным налоговым режимом.

В качестве стратегических партнеров предпочтительно привлечение мультинациональных компаний, обладающих передовыми технологиями разведки, добычи и переработки нефти и газа. Целесообразно стимулирование деятельности зарубежных и международных компаний в части размещения на территории России перерабатывающих и нефтегазохимических производств и мощностей по производству нефтегазового оборудования, не имеющих аналогов в России.

Анализ структуры иностранных инвестиций в экономику России позволяет сделать вывод, что подлинного интереса у зарубежных инвесторов к вложениям в российскую экономику пока нет. Основную долю иностранных инвестиций в динамике и в накопленном объеме иностранного капитала в основном занимают прочие инвестиции. Большая часть иностранных инвестиций приходит через офшоры –

Кипр, Виргинские острова и Нидерланды. Именно через эти страны возвращается ранее вывезенный из России капитал, но уже как иностранные инвестиции и, к сожалению, как прочие инвестиции. Часть инвестиций стран СНГ в российскую экономику осуществляется также через третьи страны, главным образом через Кипр.

На основе анализа ситуации, сложившейся в сфере иностранных инвестиций, можно сделать ряд выводов о характере воздействия иностранного капитала на российскую экономику.

На протяжении рассматриваемого периода происходил абсолютный рост объема иностранных инвестиций в российскую экономику, но при этом благоприятной динамики структуры иностранного капитала не наблюдалось. Существенный рост абсолютного объема прочих инвестиций приводит к снижению объема ПИИ и уменьшает интенсивность накопления иностранного капитала, в отличие от роста объема ПИИ, которые увеличивают интенсивность его накопления. В притоке иностранных инвестиций недостаточна доля ПИИ, связанных с позитивной ролью иностранного капитала как инструмента формирования инновационной экономики.

Не сохраняется баланс между притоком иностранного капитала и оттоком российского и иностранного капитала, так как превышающий отток российского и иностранного капитала над его притоком затягивает процесс финансовой стабильности российской экономики, отодвигает начало возобновления экономического роста, усиливает зависимость от иностранных кредитов и создает угрозу нарастания величины внешнего долга.

Государство стремится привлечь на российский рынок информационных технологий и наукоемких разработок ведущие западные компании и венчурные фирмы, но иностранные инвесторы по-прежнему очень осторожно относятся к вложениям в реальный сектор российской экономики, так как отдача от инвестиций в России несоизмерима с рисками. Поэтому иностранные инвесторы предпочитают инвестировать в те отрасли экономики, где не требуется первоначальных масштабных вложений и где вложенный капитал быстро окупается.

Помимо объема иностранного инвестирования, большое значение имеет его отраслевая структура, которая может быть как прогрессивной, так и регрессивной, может как способствовать динамичному развитию страны, так и сдерживать его. Поэтому необходимо учитывать то влияние, которое оказывает иностранный капитал на структуру российской экономики, не допуская ее деформации. Иностранный капитал не должен быть определяющим фактором при формировании и развитии национальных отраслей, не должен определять судьбу страны, не должен доминировать в российской экономике.

Роль продуманной политики по привлечению иностранных инвесторов в реальный сектор экономики возрастает в соответствии с задачей построения в России инновационной экономики. Однако методологически неверным представляется утверждение, что для перехода российской экономики на инновационный путь развития необходимо увеличение абсолютного объема иностранных инвестиций. Иностранные инвестиции нужны, но не сами по себе, а в реальном секторе экономики. Там они дают отдачу, создают новые производства товаров и услуг на инновационной основе, имеющих спрос на внутреннем и внешнем рынках. Экономическое развитие должно финансироваться главным образом за счет сбережений, созданных внутри страны, поэтому необходимо повысить качество работы финансовой системы с тем, чтобы внутренние накопления превращались в национальные инвестиции.

Литература

1. Международные процессы, 2005. №3 (9). С. 107–115.
2. Балацкий Е. Иностранный сектор в экономике России // Капитал страны. Федеральное интернет-издание. 25.04.2011.
3. Белоус Т. Прямые иностранные инвестиции в России: плюсы и минусы. // Мировая экономика и международные отношения, 2003. №9. С. 60–66.
4. Караваев В. Инвестиции поданы // Прямые инвестиции, 2007. №3 (59). С. 20–21.
5. Кукла М. О влиянии прямых иностранных инвестиций на реальный сектор национальной экономики // Российское предпринимательство, 2008. №5. С. 50–55.
6. Орешкин В. Иностранные инвестиции в России как фактор экономического развития: реалии, проблемы, перспективы // Инвестиции в России, 2002. №10. С. 11–15.
7. Пискунов М. Прямые иностранные инвестиции как фактор конкурентоспособности и интересы России, 2002. №10. С. 16–20.
8. Хейфец Б. Пути активизации экономического взаимодействия России со странами БРИКС. М: ИЭ РАН, 2013.
9. Российский статистический ежегодник. Федеральная служба государственной статистики. 2010; 2011; 2012.
10. Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. ФСГС, М., 2011; 2012.

А. ПЫЛИН
кандидат экономических наук,
научный сотрудник Института экономики РАН

СПЕЦИФИКА ВНЕШНЕТОРГОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИИ СО СТРАНАМИ «ПОЯСА СОСЕДСТВА» В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД¹

В статье проводится сравнительный анализ внешнеторгового взаимодействия России со странами-соседями с учетом динамики и структуры их взаимной торговли за период 2008–2012 гг. На основе разработанного автором коэффициента торгово-экономической связанности устанавливается степень «притяжения» России и стран «пояса соседства» как с учетом всей товарной номенклатуры их взаимной торговли, так и без учета топливно-энергетических товаров.

Ключевые слова: *внешнеторговое взаимодействие России, «пояс соседства», международная торговля, коэффициент торгово-экономической связанности, торговля неэнергетическими товарами, региональная экономическая интеграция, СНГ, Таможенный союз.*

Классификация JEL: F14, F15.

Динамика и структура внешней торговли России со странами-соседями

Динамика и структурные особенности торговых потоков России во многом формируются под влиянием соседних стран и регионов, которые (с учетом уникального географического положения страны) играют ключевую роль. Именно широкий «пояс соседства» России²

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта № 11-32-00390а2 «Разработка системы интеграционных проектов России в «поясе соседства» в посткризисный период».

² К «поясу соседства» России (термин введен и используется исследователями Отделения международных экономических и политических исследований Института экономики РАН) относят не только соседей первого порядка (граничащие с Россией государства), но и страны, вовлеченные в орбиту ее экономических интересов. В данной статье в рамках «пояса соседства» рассматриваются: регион СНГ (страны, входящие в Содружество Независимых Государств, и Грузия); ядро евразийской интеграции – Таможенный союз и Единое экономическое пространство России, Беларуси и Казахстана (ТС-ЕЭП); страны – члены Европейского союза (ЕС-27), страны Восточной Азии (Китай, Япония, Республика Корея, КНДР и Монголия), а также некоторые другие государства (США, Норвегия, Турция, Иран).

позволяет ей активно развивать многовекторные и многообразные внешнеторговые связи с соседними странами и регионами. Во внешней торговле России на долю стран, регионов и субрегионов «пояса соседства» устойчиво приходится почти 90% совокупного товарооборота страны.

В рамках «пояса соседства» четко выделяются три основных направления внешнеторгового взаимодействия России (см. табл. 1): европейское (ЕС-27), постсоветское (регион СНГ) и азиатское (субрегион Восточная Азия). Так, к началу мирового финансово-экономического кризиса во внешней торговле России доминирующие позиции занимали страны ЕС (52,1% внешнеторгового оборота России в 2008 г.). За ними следовали страны СНГ (14,5%), существенно ухудшившие свои позиции в 2000-е гг., главным образом за счет резкого сокращения доли региона в российском импорте, основу которого составляет готовая продукция (в том числе машиностроительная). Вместе с тем существенно увеличилась доля внешнеторгового оборота со странами Восточной Азии, которая практически сравнялась со странами СНГ (14,2%).

В докризисный период внешнеторговые связи России с быстро растущими восточно-азиатскими соседями развивались самыми высокими темпами. Стремительно растущий импорт России из восточно-азиатских стран и ЕС во многом компенсировал более низкую динамику импорта из стран СНГ, которые чаще всего были не в состоянии предложить высококачественные инвестиционные и потребительские товары, одновременно достигнув насыщения как источник спроса на российский экспорт в его существующей структуре³.

В условиях мирового кризиса 2008–2009 гг. произошел значительный спад во внешней торговле России, который во многом был результатом сильного сокращения внешнего спроса на российские углеводороды и металлы со стороны ЕС и падения цен на них. При этом своеобразным амортизатором торговых шоков для России оказался Китай и отчасти страны СНГ (прежде всего партнеры по Таможенному союзу). В 2011 г. негативные последствия мирового кризиса во внешней торговле России были преодолены – показатели экспорта и импорта товаров впервые превысили пиковые докризисные значения.

В посткризисный период внешнеторговое взаимодействие России со странами-соседями имело свою специфику как по структуре, так и по динамике развития.

Европейский союз остается главным внешнеторговым партнером России, хотя его значение снизилось по сравнению с докризисными показателями (табл. 1). Причиной тому являются низкие темпы роста

³ Пылин А. Внешнеторговые связи России со странами «пояса соседства» // Россия и новые государства Евразии. 2012. № 1. С. 5–15.

европейской экономики на фоне долговых проблем. Тем не менее в 2012 г. внешнеторговый оборот России со странами ЕС составил более 410 млрд долл., что на 7,4% выше докризисных значений. Во внешне-торговом обмене преобладает традиционная модель: вывоз углеводородов и металлов в обмен на продукцию машиностроения, химической промышленности и продовольствие.

Таблица 1

Внешняя торговля России с основными странами «пояса соседства» в 2008–2012 гг., % к итогу

Страны и регионы		2008	2009	2010	2011	2012	2013*
ЕС-27	экспорт	56,9	53,3	53,3	51,6	52,9	54,4
	импорт	43,6	45,1	41,7	41,7	42,2	41,8
	оборот	52,1	50,4	49,0	47,9	48,9	49,7
СНГ и Грузия	экспорт	14,9	15,5	15,1	15,4	14,9	13,7
	импорт	13,7	13,0	13,9	14,7	13,3	13,2
	оборот	14,5	14,7	14,6	15,1	14,3	13,5
ТС-ЕЭП	экспорт	7,9	8,6	7,2	7,6	7,5	7,1
	импорт	6,3	6,2	6,3	6,9	6,5	7,3
	оборот	7,3	7,7	6,9	7,3	7,2	7,2
Украина	экспорт	5,0	4,6	5,8	5,9	5,2	4,2
	импорт	6,1	5,5	6,1	6,6	5,7	5,1
	оборот	5,4	4,9	5,9	6,2	5,4	4,5
Восточная Азия	экспорт	8,7	10,0	11,2	12,5	12,8	...
	импорт	24,0	20,9	24,7	24,5	25,0	...
	оборот	14,2	13,9	16,2	17,0	17,4	...
Китай	экспорт	4,5	5,5	5,1	6,8	6,8	6,8
	импорт	13,0	13,6	17,0	15,8	16,5	16,7
	оборот	7,6	8,4	9,5	10,1	10,4	10,5
Япония	экспорт	2,2	2,4	3,2	2,8	3,0	3,5
	импорт	7,0	4,3	4,5	4,9	5,0	4,6
	оборот	3,9	3,1	3,7	3,6	3,7	3,9
Турция	экспорт	5,9	5,4	5,1	4,9	5,2	4,8
	импорт	2,3	1,9	2,1	2,1	2,2	2,2
	оборот	4,6	4,2	4,0	3,9	4,1	3,8
«Пояс соседства»	экспорт	90,9	89,2	89,4	89,1	89,2	...
	импорт	89,7	87,5	88,5	88,9	88,7	...
	оборот	90,5	88,6	89,1	89,0	89,0	...

* данные за январь – август.

Источники: составлено и рассчитано автором по данным ФТС РФ.

Доминирование европейского направления объясняется не только большой емкостью рынка ЕС и его близостью к России, но и разветвленной транспортной сетью, включая газо- и нефтепроводы, идущие в Европу. ЕС – крупнейший потребитель российских энергоресурсов, на которого приходится около 63% экспорта нефти и 65% экспорта газа из России. При этом Россия является крупнейшим внешним поставщиком нефти, на которого приходится 20% от общего импорта нефти в ЕС (или 27% от общего потребления), а также обеспечивает 44% от общего объема импорта газа (или около 24% потребления) в ЕС. В 2008–2012 гг. в товарной структуре российского экспорта в ЕС устойчиво доминировали минеральные продукты (83–84%), металлы и изделия из них (7–8%) и продукция химической промышленности (3,5–4%)⁴.

В товарной структуре российского импорта из ЕС более половины занимает разнообразная машиностроительная продукция (хотя ее доля несколько снизилась – с 55,7% в 2008 г. до 52,6% в 2012 г.), в том числе машины и оборудование (29,8%), автомобили и комплектующие к ним (16,4%); возросла доля продукции химической промышленности (с 18,5 до 21,2%) и продовольствия (с 9,6 до 10,8%). Благодаря доминированию углеводородов в российском экспорте в торговле с ЕС характерно устойчивое положительное сальдо в пользу России, которое в 2012 г. составило более 145 млрд долл.

За рассматриваемый период торговля со *странами СНГ и Грузией* оставалась на относительно стабильном уровне. Хотя в 2012 г. произошел небольшой спад во внешней торговле со странами данного региона (на 3,5% к предыдущему году) в основном за счет снижения российского импорта из Беларуси, Украины и Узбекистана. Тем не менее, в 2012 г. товарооборот России со странами СНГ и Грузией составил свыше 120 млрд долл., что на 13,1% выше докризисных значений.

Российский экспорт в страны СНГ носит более диверсифицированный характер по сравнению с экспортом в другие страны «пояса соседства», однако после кризиса степень его диверсификации снизилась. Так, в 2008–2012 гг. доля машин, оборудования и транспортных средств в структуре российского экспорта в страны Содружества сократилась с 16,4 до 13,3%, металлов и изделий из них – с 13,0 до 9,2%, продовольствия – с 6,3 до 5,3%, а доля минеральных продуктов, наоборот, возросла с 48,2 до 56,6%⁵.

⁴ Здесь и далее (если не указано иначе) приведены расчеты автора по данным ФТС России.

⁵ Так, например, если до кризиса Россия реализовывала на рынках стран СНГ более половины всей своей машиностроительной продукции (50,3% в 2008 г.), то после кризиса – уже менее 40% (39,2% в 2012 г.).

В то же время в структуре российского импорта из стран СНГ возросла доля машиностроительной продукции (с 32,3 до 37,8%)⁶, текстильных изделий и обуви (с 4,5 до 6,8%), но сократилась доля металлов и изделий из них (с 18,4 до 16,1%) и продовольствия (с 14,8 до 11,8%). Тем не менее преобладание российских энергоресурсов в торговле со странами СНГ обеспечивает устойчивое положительное сальдо в пользу России, которое в 2012 г. достигло почти 37 млрд долл.

Однако после кризиса баланс торговли неэнергетическими товарами существенно изменился в пользу региона СНГ. Так, в случае исключения топливно-энергетических товаров в торговле России со странами СНГ появился дефицит: в этом случае коэффициент покрытия импорта экспортом в 2011–2012 гг. составлял 0,88–0,90 (для сравнения: в 2008–2009 гг. он был 1,09–1,14). Это было связано с опережающим ростом российского импорта из региона СНГ, прежде всего из стран ТС.

Начало функционирования Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана (ТС) появились некоторые позитивные эффекты для внешней торговли России. Так, в 2011 г. российский экспорт в страны ТС рос опережающими темпами – на 35,7% (против общего прироста на 30,1%). В 2012 г. в структуре российского экспорта в ТС немного увеличилась доля машин, оборудования и транспортных средств – до 13,5% (против 12,8% годом ранее), в основном за счет роста вывоза российских автомобилей в Казахстан. Однако для достижения более существенных торговых эффектов потребуются дальнейшее углубление интеграции трех стран и налаживание горизонтальных производственных связей.

Наиболее динамичным направлением внешнеторговых связей России как и в 2000-е гг. остаются *страны Восточной Азии*. Однако если ранее это было обусловлено исключительно высокими темпами роста российского импорта из стран данного региона, то в посткризисный период – более высокой динамикой российского экспорта, которая почти в три раза опережала прирост импорта. В результате товарооборот России со странами Восточной Азии превысил соответствующий показатель со странами СНГ и в 2012 г. достиг более 145 млрд долл., что на 39,4% выше докризисных значений.

Активизация российского экспорта в Восточно Азиатский регион стала результатом создания новой системы нефте- и газопроводов в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. В последние годы были сданы первая и вторая очереди нефтепровода Восточная Сибирь –

⁶ В посткризисный период странам СНГ, наоборот, удалось увеличить свою долю машин, оборудования и транспортных средств на российском рынке импортной машиностроительной продукции с 8,4% в 2008 г. до 10,0% в 2012 г.

Тихий океан (ВСТО)⁷. Ранее были реализованы проекты «Сахалин-1» и «Сахалин-2» по добыче и транспортировке сырой нефти и сжиженного природного газа (СПГ) в Японию⁸. В среднесрочной перспективе ожидается дальнейший рост экспорта российских углеводородов за счет расширения трубопровода ВСТО, строительства газопровода «Сила Сибири» (Якутия – Хабаровск – Владивосток) и второго комплекса по производству СПГ во Владивостоке (данное соглашение было подписано между Россией и Японией в сентябре 2012 г.).

Основным внешнеторговым партнером России не только в данном регионе, но и среди всех стран является *Китай* (в 2010 г. он впервые занял первое место среди внешнеторговых партнеров РФ, опередив Нидерланды). В 2012 г. товарооборот России с КНР составил около 88 млрд долл., увеличившись по сравнению с 2008 г. на 56,6%, в том числе экспорт – 36 млрд (на 69,0%), импорт – 52 млрд долл. (на 49,1%).

За рассматриваемый период в структуре российского экспорта в Китай резко возросла доля минеральных продуктов – с 5,4 до 75,7% и продовольствия – с 0,7 до 2,9%, но сильно сократилась доля металлов и изделий из них (с 5,3 до 1,0%), а также древесины и целлюлозно-бумажных изделий (с 15,5 до 8,0%). Снизилась относительная доля продукции химической промышленности (с 13,9 до 8,6%), машин, оборудования и транспортных средств (с 4,2 до 3,2%). Снижение доли неэнергетических товаров в российском экспорте во многом связано с быстрым наращиванием производства аналогичных товаров в самом Китае.

В структуре российского импорта из КНР преобладают товары массового потребления и технологически сложная продукция. В 2008–2012 гг. 51–54% китайских поставок в Россию составляла машинно-техническая продукция, около 15–16% – одежда и обувь, по 8% приходилось на металлы и химию, 6% – на игрушки и мебель.

Несмотря на существенный рост российского экспорта в последние годы, в торговле России с Китаем сохраняется устойчивый дефицит: коэффициент покрытия импорта экспортом в 2008–2012 гг. колебался в пределах 0,52–0,73. Дальнейшее развитие трубопроводной

⁷ Первая очередь (ВСТО-1) была запущена в декабре 2009 г. – трубопровод Тайшет–Сковородино (далее прокачанная нефть отправляется по железной дороге в конечную точку нефтепровода – порт Козьмино), и началась подача восточно-сибирской нефти в Китай (15 млн т в год). С 1 января 2011 г. после запуска отвода от ВСТО-1 (ветка Сковородино–Дацин) объем экспорта увеличился вдвое. В декабре 2012 г. сдана в эксплуатацию вторая очередь трубопроводной системы (ВСТО-2).

⁸ С октября 2006 г. в рамках проекта «Сахалин-1» начался экспорт российской сырой нефти в Японию (через терминал Де-Кастри). В декабре 2008 г., по завершении транс-сахалинского нефтепровода, через терминал «Пригородное» начался экспорт нефти, добываемой в рамках проекта «Сахалин-2». Кроме того, в марте 2009 г. начался экспорт СПГ (проект «Сахалин-2»).

инфраструктуры и наращивание экспорта российских углеводородов должно впоследствии сбалансировать взаимную торговлю двух стран.

Вторым по значимости торговым партнером России в восточно-азиатском направлении является Япония. В 2012 г. российский экспорт в Японию составил более 15 млрд долл., что в 1,5 раза выше докризисных значений. Это было связано с ростом поставок российских углеводородов, на долю которых приходилось уже 81,9%. При этом импорт России из Японии так и не достиг докризисных значений, и в 2012 г. он составлял менее 16 млрд долл., что на 15,7% ниже докризисных значений.

Специфика российского импорта из Японии состоит в том, что в нем доминируют инвестиционные высокотехнологичные товары, хотя после мирового кризиса их доля существенно снизилась. В 2012 г. в структуре импорта России из Японии 85,7% составляла машиностроительная продукция, в том числе 57,0% – автомобили и комплектующие к ним (в 2008 г. – 67,9%) и 23,1% – машины и оборудование. В итоге взаимная торговля двух стран стала более сбалансированной, с точки зрения внешнеторгового сальдо: коэффициент покрытия импорта экспортом увеличился с 0,56 в 2008 г. до 0,99 в 2012 г.

Взаимное «притяжение» России и стран «пояса соседства»

Для определения интенсивности торговых связей России со странами «пояса соседства» использовался коэффициент *торгово-экономической связанности (КТЭС)*, который определялся как отношение стоимостных объемов взаимной торговли (суммы экспорта и импорта) к суммарному ВВП (ППС) взаимодействующих стран и умножения полученной величины на 100. Данный показатель отчасти является аналогом гравитационной модели (модели «притяжения») ⁹. Расчеты были проведены для всех 53 стран «пояса соседства» (кроме КНДР) за последние пять лет (2008–2012 гг.).

Интенсивность взаимной торговли зависит не только от размеров экономик взаимодействующих стран, но и от их «расстояния», в более широком смысле слова: от уровня развития трансграничной инфраструктуры, существующего режима взаимной торговли (характера формальной интеграции), национальных предпочтений при выборе

⁹ В соответствии с моделью «притяжения» интенсивность внешнеторговых связей (объем экспорта и импорта товаров) находится в прямой зависимости от экономической «массы» (ВВП) взаимодействующих стран, но в обратной – от разделяющих их расстояний. См.: Вардомский Л.Б. Регионализация постсоветского пространства: факторы, особенности, тенденции (научный доклад). М.: ИЭ РАН, 2008. С. 6–7; Иваненко В. Россия: гравитация и интеграция // Россия в глобальной политике. 2007. № 3.

торговых партнеров и т.д. Однако страны, показывающие более высокий объем взаимной торговли, скорректированный на величину их экономик, находятся в более тесных отношениях между собой (более интегрированы), чем с другими странами.

Проведенные расчеты (табл. 2) показывают важность трех векторов внешнеторгового взаимодействия России, а тест на оценку интенсивности торговли дает дополнительную информацию. Так, относительно высокий уровень взаимного притяжения обнаруживается в торговле России с крупными европейскими государствами (Нидерланды, Германия, Италия) и Турцией – основными потребителями российских энергоресурсов. Четко выделяется ядро постсоветской группы – Украина, Беларусь и Казахстан. При этом страны Восточной Азии занимают достаточно скромные позиции, находясь лишь во втором десятке.

Таблица 2

Коэффициент торгово-экономической связанности (КТЭС) России со странами «пояса соседства», %*

Все коды ТН ВЭД ТС

№	Страны и регионы	2008	2009	2010	2011	2012	Ср. ариф. значение за 5 лет
1	Нидерланды	2,09	1,44	2,00	2,22	2,57	2,06
2	Украина	1,52	0,95	1,46	1,86	1,59	1,48
3	Беларусь	1,42	1,05	1,18	1,56	1,37	1,32
4	Германия	1,29	0,81	1,01	1,31	1,29	1,14
5	Италия	1,29	0,85	0,93	1,09	1,06	1,04
6	Турция	1,06	0,65	0,78	0,92	0,94	0,87
7	Польша	0,92	0,60	0,70	0,89	0,83	0,79
8	Казахстан	0,80	0,56	0,62	0,79	0,86	0,73
9	Финляндия	0,91	0,57	0,69	0,73	0,63	0,71
10	Франция	0,51	0,41	0,51	0,61	0,51	0,51
11	Китай	0,53	0,35	0,48	0,61	0,59	0,51
12	Респ. Корея	0,51	0,30	0,48	0,63	0,60	0,50
13	Великобритания	0,50	0,30	0,36	0,45	0,48	0,42
14	Венгрия	0,52	0,28	0,35	0,43	0,36	0,39
15	Япония	0,44	0,23	0,35	0,43	0,44	0,38
<i>Для сравнения:</i>							
	СНГ и Грузия	3,35	2,31	2,89	3,67	3,37	3,12
	ЕС-27	2,18	1,40	1,75	2,16	2,21	1,94
	Все страны	1,01	0,65	0,81	1,01	0,98	0,89

* Первые пятнадцать стран, обнаруживающих взаимное «притяжение» с Россией.

Источники: расчеты автора по данным ФТС РФ; IMF. World Economic Outlook Database, April 2013.

Россия не в полном объеме реализует свой нынешний потенциал внешне-торгового взаимодействия. Так, например, КТЭС в паре США – Канада в 2012 г. составил 3,61, а в паре Германия – Австрия (аналог России и Украины по объемам ВВП) 3,42, что в 1,5–2 раза выше самых высоких показателей в случае с Россией. Совершенно очевидно, что Россия недостаточно использует свой торговый потенциал, прежде всего со странами Восточной Азии (особенно с Китаем, Японией и Республикой Корея). Проведенные ранее Всемирным банком подобные исследования¹⁰ во многом подтверждаются полученными нами результатами.

Еще интереснее то, что число стран, с которыми Россия ведет недостаточно активную торговлю, существенно увеличивается в случае исключения из расчетов нефтегазовой отрасли: в этом случае общий КТЭС сокращается почти в 2 раза – с 0,9 до 0,5 п.п. (табл. 2, 3). При этом меняется также порядок стран. Абсолютными лидерами по интенсивности торговли с Россией становятся постсоветские государства – Украина, Беларусь и Казахстан. Усиливаются позиции восточно-азиатских стран – Китай и Республика Корея перемещаются в первую десятку. При этом позиции Германии, Нидерландов, Италии и Турции остаются относительно стабильными.

За последние пять лет интенсивность взаимной торговли России неэнергетическими товарами увеличилась в основном со странами ЕС, но сократилась в торговле со странами СНГ (особенно в 2012 г.). Среди основных стран рост интенсивности торговли неэнергетическими товарами с Россией продемонстрировали Казахстан, Нидерланды и Италия, а спад – Украина, Беларусь (в 2012 г.), Турция, Финляндия и Япония. Интенсивность неэнергетической торговли с Германией, Китаем и Республикой Корея осталась практически без изменений.

Для укрепления позиций России в международной торговле товарами крайне необходимо наиболее полно использовать потенциал внешнеторгового взаимодействия со странами «пояса соседства». В среднесрочной перспективе *европейское направление* по-прежнему будет преобладать во внешнеторговых связях России, хотя его значение, скорее всего, будет оставаться на относительно стабильном уровне. Динамика торговли с *постсоветскими странами* будет определяться эффективностью региональной экономической интеграции в рамках ТС-ЕЭП и ЗСТ СНГ. При этом возможное подписание соглашения о ЗСТ между Украиной и ЕС с большой вероятностью приведет к снижению внешнеторгового взаимодействия России с Украиной, что в целом негативно скажется на торговле с СНГ в целом. Рост внешней торговли со *странами Восточной Азии* во многом будет определяться наращиванием поставок российских углеводородов (и, возможно, зерна) в этот регион.

¹⁰ Russian Federation. Export Diversification through Competition and Innovation: Overview. The World Bank. April, 2012. P. 3; Доклад об экономике России № 25. Всемирный банк, 2011. С. 18–19.

**Коэффициент торгово-экономической связанности (КТЭС) России
со странами «пояса соседства», %***

Без учета кода 27 ТН ВЭД ТС, топливно-энергетические товары

№	Страны и регионы	2008	2009	2010	2011	2012	Ср. арифм. значение за 5 лет
1	Украина	1,03	0,57	0,81	1,01	0,95	0,87
2	Беларусь	0,84	0,55	0,74	0,90	0,70	0,75
3	Германия	0,77	0,50	0,61	0,79	0,77	0,69
4	Казахстан	0,54	0,40	0,45	0,57	0,65	0,52
5	Нидерланды	0,42	0,32	0,42	0,44	0,47	0,41
6	Китай	0,43	0,29	0,40	0,44	0,42	0,40
7	Италия	0,41	0,28	0,35	0,44	0,44	0,38
8	Турция	0,40	0,24	0,33	0,39	0,38	0,35
9	Финляндия	0,44	0,27	0,30	0,33	0,27	0,32
10	Респ. Корея	0,35	0,19	0,27	0,36	0,34	0,30
11	Франция	0,27	0,23	0,26	0,32	0,31	0,28
12	Бельгия	0,25	0,19	0,26	0,32	0,31	0,27
13	Польша	0,31	0,18	0,24	0,28	0,29	0,26
14	Япония	0,34	0,15	0,19	0,26	0,26	0,24
15	Великобритания	0,23	0,13	0,16	0,21	0,27	0,20
<i>Для сравнения:</i>							
	СНГ и Грузия	2,23	1,45	1,84	2,25	2,10	1,97
	ЕС-27	0,91	0,60	0,76	0,94	0,96	0,83
	Все страны	0,56	0,37	0,45	0,56	0,54	0,50

* Первые пятнадцать стран, обнаруживающих взаимное «притяжение» с Россией.

Источники: расчеты автора по данным ФТС РФ; IMF. World Economic Outlook Database, April 2013.

Литература

1. Вардомский Л. (2008). Регионализация постсоветского пространства: факторы, особенности, тенденции// Научный доклад. М.; Института экономики РАН. С. 6–7.
2. Всемирный банк (2011). Доклад об экономике России № 25. С. 18–19.
3. Иваненко В. Россия: гравитация и интеграция // Россия в глобальной политике. №3. 2007.
4. Пылин А. (2012). Внешнеторговые связи России со странами «пояса соседства» // Россия и новые государства Евразии. № 1. С. 5–15.
5. The World Bank. Russian Federation. Export Diversification through Competition and Innovation: Overview. 2012. April. P. 3.

Н. ИВАНОВА
аспирантка МГИМО (У) МИД РФ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ РОССИИ В СИСТЕМЕ КООПЕРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ СНГ

Анализируется процесс функционирования современной системы сотрудничества предприятий ОПК государств-членов СНГ, ее достоинства и недостатки. Обосновываются причины ущемления экономических интересов Российской Федерации в условиях сложившейся системы партнерских отношений между оборонными предприятиями-партнерами в СНГ.

Ключевые слова: *мировой рынок вооружений и военной техники, межзаводская кооперация, предприятия ОПК, СНГ.*

Классификация JEL: H560, D230, D240, D290.

Мировой рынок вооружений представляет собой довольно специфичный и сложный сегмент мировой торговли. На протяжении многих лет определяющими факторами развития данного рынка выступали военно-политические. До 1980-х гг. XX в. в рамках сложившейся биполярной мировой политической системы торговля оружием осуществлялась на основе установленных между государствами военно-технических связей и географическая структура поставок была четко сформирована в масштабах политических альянсов. Кроме того, значительную роль в отлаженной системе поставок вооружений играли раздутые военные бюджеты США и СССР, что во многом позволяло им осуществлять сбыт вооружений фактически на безвозмездной основе. Таким образом, рыночные механизмы в данном сегменте мировой торговли, как правило, не работали, и о конкуренции на рынке вооружений, в традиционном понимании этого слова, говорить было невозможно.

С 80-х гг. прошлого века ситуация стала резко меняться. Окончание холодной войны повлекло за собой резкое сокращение военных бюджетов и конверсию в СССР, некоторое их снижение в странах НАТО, переход на новые стратегии производства и сбыта вооружений. Во многом это способствовало формированию современного рынка вооружений и военной техники (ВВТ), на котором, несмотря на наблюдающийся с начала XXI в. рост военных расходов в ведущих странах-импортерах,

все более важную роль стали играть такие рыночные механизмы, как спрос и предложение, конкуренция. Обычной практикой стало проведение тендеров на военные заказы, заключение офсетных соглашений. В борьбе за сохранение традиционных рынков и за выход на новые рынки стало необходимым проводить гибкую ценовую политику при постоянном контроле качества и возможности модернизации существующей продукции.

Сегодня Россия прочно занимает позицию одного из ведущих экспортеров на мировом рынке вооружений. Продукция военного назначения российского производства представлена во всех сегментах рынка и успешно конкурирует с иностранными производителями. Экспорт российских вооружений на мировой рынок осуществляется единственным государственным посредником – ФГУП «Рособоронэкспорт». Это способствует контролю за производством и вывозом российского оружия, а также установлению цен на продукцию с учетом интересов промышленности и государства.

Однако зачастую российские экспортеры сталкиваются с проблемой жесткой ценовой конкуренции со стороны предприятий государств-членов СНГ, в первую очередь на рынке комплектующих изделий и запчастей, а также на рынке услуг по модернизации и ремонту вооружений и военной техники.

Одним из главных факторов, повлиявших на создание такой ситуации, является обстановка, сложившаяся на территории бывшего СССР в результате разрушения единого оборонно-промышленного комплекса, все предприятия которого представляли собой общую систему кооперационно-хозяйственных связей. С созданием национальных государств на их территории оказались лишь части единого комплекса, зачастую не позволяющие изготавливать вооружения, необходимые для обеспечения их национальной безопасности. Для решения этой задачи и обеспечения производства вооружений между Россией и рядом стран СНГ были заключены двусторонние соглашения о межзаводской кооперации. Необходимость такого рода соглашений обусловлена, в первую очередь, многоуровневой производственной и научно-технической кооперацией предприятий и отраслей, сложившейся в СССР, общностью технологической базы и стандартов, привязкой расположения ряда дорогостоящих полигонов, испытательных центров и баз, ориентацией вооруженных сил СНГ на вооружения, производимые российским оборонным комплексом, а также наличием производств, создание которых в России потребовало бы многолетних усилий и существенных финансовых затрат.

Главной целью и условием этих соглашений было обеспечение условий для производства военной техники, осуществляемого исключительно в интересах национальных вооруженных сил. При соблюдении

этого условия поставки комплектующих в рамках межзаводской кооперации осуществляются по внутренним ценам стран-производителей.

В настоящее время двусторонние межправительственные Соглашения о производственной и научно-технической кооперации оборонных отраслей промышленности действуют с Азербайджаном, Арменией, Беларусью, Казахстаном, Кыргызстаном, Молдовой, Узбекистаном и Украиной¹.

В рамках Соглашений по межзаводской кооперации в СНГ доля предприятий, заинтересованных в поставках из России, составляет в Беларуси 21%, в Украине – 59%, в Азербайджане, Армении, Казахстане, Киргизии, Молдове, Узбекистане в совокупности составляет 21%. Не менее интенсивен и импорт в Россию из предприятий стран СНГ: в Беларуси в поставках участвуют 18% предприятий, в Украине 60%, в Азербайджане, Армении, Казахстане, Кыргызстане, Молдове, Узбекистане – в совокупности 21%².

Чтобы оценить взаимозависимость государств СНГ друг от друга в производственном плане обратимся к статистике. Например, для производства одного Су-24М требуется поставка 56 комплектующих с заводов Азербайджана, Армении, Беларуси, Казахстана, Молдовы и Украины. Около 100 предприятий российской авиационной промышленности имеют кооперационные связи с 25 предприятиями Украины, от которых получают 12% комплектующих изделий, более 80% которых поставляют 8 предприятий-монополистов. Кроме того, на Украине находятся 110 предприятий, 27 КБ и 7 НИИ, специализирующихся на разработке и изготовлении электронной техники, которая по 600 комплектующих поставляется на 90 российских предприятий.

Крупнейшими контрагентами России по межзаводским поставкам традиционно выступают Беларусь и Украина. Беларусь являлась своего рода сборочным цехом советского ОПК. Предприятия Беларуси занимались обслуживанием нужд ПВО, РВСН, войск связи, ВВС, ВМФ, космических, ракетных и сухопутных войск. Само государство не производит конечный продукт, за исключением автомобильных шасси для ракетной техники, оптики для танков, бронетранспортеров и полевых автоматизированных систем управления войсками. Украинский ОПК состоит более чем из 800 заводов, научно-исследовательских центров и конструкторских бюро. С участием Украины строился советский ВМФ, производились стратегические ракеты, танки, электронные системы.

¹ Вопросы военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами: Указ Президента РФ от 10.09.2005 № 1062 //собрание законодательства Российской Федерации. 2006. №16. С. 2317.

² Постоянный адрес материала: <http://gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/industrial>.

Украина унаследовала почти треть космического промышленного потенциала, представленного более чем 140 предприятиями. Авиапромышленность Украины насчитывает более чем 30 предприятий³. В то же время Россия является комплектатором Украины, так как фактически ни одно конечное изделие на Украине не может быть изготовлено без поставок из России. Например, для такого простейшего изделия, как патрон требуются поставки из России специальных марок сталей, биметаллического проката, пороха, испытательного оборудования (баллистические стволы), а для изготовления авиационных двигателей требуются поставки свыше 1000 наименований продукции с 46 российских предприятий. Для самостоятельного освоения комплектующих изделий на Украине нет сырья, материалов, технологий.

Таким образом, страны СНГ в области ОПК являются незаменимыми партнерами в производстве продукции военного назначения, комплектующих и в поставках запчастей. В то же время эти страны, будучи суверенными государствами и обладая схожей товарной номенклатурой, являются конкурентами на мировом рынке. Более того, конкуренция в большинстве случаев затрагивает исключительно ценовой сегмент товарно-рыночных отношений. Так, российские предприятия в рамках межзаводской кооперации поставляют своим партнерам в странах СНГ продукцию, которую последние используют не в целях, установленных Соглашениями. Эта ситуация ставит зарубежных экспортеров, например «Укрспецэкспорт», в заведомо более выгодные условия по сравнению с российским государственным посредником и наносит прямой ущерб экономике государства в виде недополученных средств предприятиями и налогов в бюджет. Не редкой является и ситуация, когда при участии в тендерах на ремонт российской военной техники, поставку комплектующих и запасных частей к ней конкурирующая сторона (государство СНГ) предлагает ту же номенклатуру изделий, что и российский «Рособоронэкспорт», но при этом заявляет о готовности поставить продукцию по более низкой цене, в частности, за счет экономии на транспортных издержках. Россия же в подобной ситуации не может пойти на дальнейший торг по снижению цены, так как ценовой уровень был просчитан с учетом интересов заводов и поставщика и может быть изменен только в определенных пределах. Так, экономический ущерб российским интересам при поставке запасных частей, агрегатов, учебного и вспомогательного имущества в среднем составляет 11,7 % от общего объема поставок⁴.

³ Постоянный адрес материала: http://vpk.name/news/13713_osnovnyie_tendencii_razvitiya_mirovogo_ryinka_vooruzhenii.html.

⁴ SIPRI Yearbook 2011 / Stockholm International Peace Research Institute. Stockholm, 2012. P. 323.

По расчетам специалистов, к примеру, обеспечение материалами, комплектующими, запасными частями в течение жизненного цикла авиационного комплекса Су-30 соизмеримо со стоимостью самого истребителя. По работам же, связанным с обслуживанием двигателя, эта сумма еще выше.

Кроме того, необходимо иметь в виду, что в сотрудничестве с государствами СНГ помимо экспортной составляющей содержится еще и импортная составляющая, которая не менее важна с точки зрения повышения эффективности военно-технического сотрудничества, поскольку при создании ряда вооружений пока еще используются комплектующие, произведенные предприятиями ближнего зарубежья, и поставляемые в Россию также по заводским ценам.

Складывается сложная ситуация, в которой, с одной стороны, российская сторона путем поставок запасных частей и комплектующих в страны СНГ в рамках межзаводской кооперации предоставляет тем самым им конкурентные преимущества на мировом рынке вооружений, и с другой стороны, производство российской военной техники на экспорт сильно зависит от поставок из СНГ. Ряд специалистов рассматривает создание в России собственных производств, замещающих поставки комплектующих из стран СНГ, как выход из ситуации. Однако для этого России потребуются заново создавать крупные производственные мощности, что несомненно потребует значительных затрат времени и финансовых инвестиций. Очевидно, что сегодня Россия этого позволить себе не может.

Таким образом, дальнейшее развитие ОПК стран СНГ и поддержание их обороноспособности невозможно без оптимизации системы межзаводской кооперации предприятий СНГ. Однако следует учитывать, что существующая система взаимодействия в рамках заключенных соглашений создает предпосылки для недобросовестной конкуренции и нанесения значительного экономического ущерба интересам России. Выход из ситуации видится в дальнейшем развитии форм кооперации в рамках СНГ с учетом того, что преобладающая часть поставщиков сырья и комплектующих изделий для производства вооружения и военной техники в России находятся в Беларуси, Украине и Казахстане. Представляется, что кооперация должна затрагивать различные формы взаимодействия производства вооружений, в том числе в организации:

- совместных предприятий;
- предпродажной подготовки;
- лицензионного производства;
- модернизации и ремонта оружия;
- взаимодействия и сотрудничества при проведении военных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Литература

1. Вопросы военно-технического сотрудничества российской Федерации с иностранными государствами: Указ Президента РФ от 10.09.2005 №1062 // Собрание законодательства Российской Федерации, 2006 № 16. С. 2317.
2. <http://gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/industrial>.
3. http://vpk.name/news/13713_osnovnyie_tendencii_razvitiya_mirovogo_ryinka_vooruzhenii.htm.
4. SIPRI Yearbook 2011 / Stockholm International Peace Research Institute. Stockholm, 2012. P. 323.

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В. ОСИПОВ

кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Институт экономики РАН

ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ КОНКУРЕНТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

В статье приведены основные положения разрабатываемой автором теории конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов. Показана эволюция конкурентных отношений в связи с развитием информационных технологий, расширением рынков сбыта, появлением интернет-зависимых рынков и изменением типа производства.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентное взаимодействие, кооперация, эластичность спроса, тип производства, управление цепочкой ценности.

Классификация JEL: L22, L23, D46.

Конкуренция как институт является неотъемлемой частью рыночного хозяйства. Но в процессе развития экономических отношений, национальных и мирового хозяйств конкуренция претерпела ряд эволюционных изменений. По нашему мнению, существует значительная сущностная разница между понятиями о конкуренции, характерными для классической школы политической экономии, и нынешним понятием о конкуренции, характерным для начала XXI в., с его прорывом в области информационных технологий, с расширением и углублением рынков сбыта, появлением интернет-зависимых рынков. В этой ситуации мы считаем необходимым определить эволюционные этапы развития конкуренции и объяснить сущностные характеристики и причины изменения конкурентных отношений в современной действительности.

Характерной чертой конкуренции на современном этапе ее развития является изменение спектра параметров, по которому осуществляется конкурирование между хозяйствующими субъектами. Если в прошлом веке конкурентная борьба велась на основе совершенствования какого-то одного параметра (или узкого набора близких по смыслу параметров),

то современная конкуренция характеризуется соревнованием по широкому спектру параметров (цена, качество, объемы, скорость поставки, условия поставки и т.д.). Такое явление мы назвали гиперконкуренцией, под которым мы понимаем «такое состояние динамичной и агрессивной конкурентной борьбы, когда субъекты хозяйствования сталкиваются с комплексным воздействием ранее изолированных факторов конкуренции в быстро меняющихся условиях»¹.

Собственно явление гиперконкуренции и является рубежным этапом в эволюции конкуренции в ее новое состояние. Почему мы считаем, что гиперконкуренция неустойчива² или, по-другому, почему состояние хозяйствующих субъектов в условиях гиперконкуренции должно измениться? Дело в том, что гиперконкуренция до предела обостряет борьбу и перенапрягает усилия компаний в этой борьбе, ведь конкурирование по одному какому-либо параметру и конкурирование по широкому спектру параметров не равнозначны по силе и возможностям. Поэтому гиперконкуренция устраняет с рынка все большее число хозяйствующих субъектов, не способных конкурировать по широкому спектру параметров, и одновременно с этим выводит в лидеры все меньшее количество фирм, которые в итоге олигополизируют или монополизируют целые рынки в мировом масштабе. С учетом того факта, что наднациональные структуры практически не способны (а если быть более корректным с юридической точки зрения, – не уполномочены) к регулированию монополизации рынков, указанные тенденции могут быть разрушительными не только по отношению к большинству отечественных компаний, но и к мировым компаниям.

Очевидно возникает насущная потребность поиска механизмов сдерживания натиска и силы давления гиперконкуренции на предприятия. Собственно в этом мы и видим рубежный период для эволюционного перехода гиперконкуренции в иное состояние под влиянием соответствующих действий со стороны хозяйствующих субъектов. Единственное, что могут предпринять фирмы, обладающие хотя бы минимальным набором устойчивых конкурентных преимуществ, – это формировать сетевые структуры с иными участниками технологического цикла или цепочки ценности от получения сырья до доведения готового продукта до конечного потребителя и утилизации остатков продукта. «Цепочка ценности представляет собой систему взаимозависимых видов деятельности, между которыми существуют

¹ Осипов В.С. Модель сил конкуренции сетевой бизнес-структуры (на примере кластера) // Инновации и инвестиции. № 6. 2013. С. 176.

² Зельднер А.Г. Государственные функции в условиях неопределенности развития рыночной экономики // Вестник Самарского финансово-экономического института. 2012. № 13. С. 4–10.

связи. Связи имеют место, когда способ выполнения одного вида деятельности влияет на издержки или эффективность других видов деятельности»³. М. Портер подметил существование цепочек ценности внутри фирм, в то время как, по нашему мнению, цепочки ценности образуются не только и не столько внутри фирмы, сколько между фирмами-участниками технологического цикла.

Объединение устойчивых конкурентных преимуществ нескольких фирм – участников одной цепочки ценности и согласование способов осуществления операций технологического цикла для достижения наиболее высокой эффективности производства создает дополнительное устойчивое конкурентное преимущество продукта по сравнению с продуктами конкурентов. Устойчивое конкурентное преимущество означает такое преимущество, которое невозможно или сложно скопировать ближайшим конкурентам⁴.

Наиболее характерной практической реализацией цепочки ценности, на наш взгляд, выступает кластер как группа географически близко расположенных, технологически взаимозависимых и/или взаимосвязанных фирм и организаций, функционирующих в определенной отрасли, характеризующихся общими интересами и дополняющих деятельность друг друга при производстве продуктов⁵.

Исследователь В.Н. Бондаренко отмечает в качестве фактора конкурентоспособности кластера, характерного именно для данной экономической структуры, внутрисистемное взаимодействие. Необходимо отметить, что связи внутри кластера между его участниками строятся совсем иначе, чем механизмы, присущие взаимоотношениям между отдельными хозяйствующими субъектами. Фактически фирмы–участники кластеров, сохраняя юридическую независимость, вступают в серию контрактных отношений, которые большей частью носят неформализованный характер и направлены на оптимизацию технологического процесса производства продукта.

Сущностные характеристики взаимоотношений участников кластера выражаются в следующем:

- действия всех участников направлены на оптимизацию всего технологического процесса вне зависимости от рамок, накладываемых частной собственностью⁶ на отдельные стадии или операции;

³ Портер М. Конкуренция. СПб, М.: ИД Вильямс, 2003. С. 87.

⁴ Осипов В.С. Управление цепочкой ценности. Монография. М.: ИПКГосслужбы, 2011. С. 48.

⁵ Осипов В. Кластеры в системе государственного управления // Вестник Института экономики РАН. 2012. № 6. С. 87.

⁶ Зельднер А.Г., Ширяева Р.И. Приватизация в стратегии решения проблем бюджетного дефицита // Экономические науки. 2011. № 74. С. 11-16.

- действия всех участников кластеров направлены на расширение возможностей получения дополнительной добавленной стоимости по сравнению с конкурирующими продуктами;
- в сочетании кооперации для осуществления первых двух позиций в конкурировании за раздел дополнительной добавленной стоимости между участниками кластера.

Рассмотрим подробнее каждую позицию.

Первое, что необходимо для оптимизации технологического процесса усилиями всех участников кластера, – это разработка механизма договорного процесса. Смысл заключается в том, чтобы сформировать комфортную площадку для обсуждения всех возможных вариантов оптимизации технологического процесса и разработки механизмов внедрения выбранных вариантов. По нашему мнению, следует выстроить неформальную систему управления кластером, в которой ведущая роль будет отведена Совету кластера, в который будут включены все руководители фирм-участников кластера. В системе управления необходимо предусмотреть роль менеджера кластера (исследователь С.Е. Агеева активно продвигает идею о формировании такой управленческой единицы), который будет выполнять роль исполнительного органа, а также необходимо сформировать орган разбирательства споров между участниками кластера. В этой роли может выступить медиатор кластера – авторитетный в своей области специалист; или возможно формирование своего Третейского суда по образцу саморегулируемых организаций в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2002 №102-ФЗ «О третейских судах в Российской Федерации».

Вторая позиция заключается в том, что участники кластера на уровне Совета кластера выявляют возможные способы увеличения добавленной стоимости продукта по сравнению с продуктами конкурента. Здесь могут быть широко применены инструменты стратегического менеджмента, в частности, реализация одной из родовых стратегий (дифференциация или лидерство в издержках). Изыскиваются способы технологического совершенствования продукта. Здесь важно отметить, что возможные инновационные предложения одного из участников кластера получают быстрое распространение (внедрение) в технологическом процессе, то есть процесс освоения инноваций пройдет значительно быстрее, чем в ситуации независимых и не связанных⁷ между собой неформальными отношениями хозяйствующих субъектов.

Наконец, третья позиция, связывающая воедино первые две и формирующая диалектическое единство кооперации и конкуренции, такова: каждый из участников кластера заинтересован в расши-

⁷ Халтурин Р.А. Развитие транспортной инфраструктуры (опыт США) // Экономические науки. 2008. № 47. С. 411-413.

рени добавленной стоимости, что возможно за счет кооперации, но при этом каждый из участников кластера заинтересован и в том, чтобы получить как можно большую долю дополнительной добавленной стоимости продукта, что вызывает конкуренцию в процессе ее раздела. Кооперация осуществляется для создания большей добавленной стоимости за счет более полного удовлетворения потребностей потребителя. Конкуренция осуществляется за раздел добавленной стоимости, полученной сверх той, которая является нормальной для данной отрасли или продукта. Существование одновременно двух разнонаправленных, на первый взгляд, явлений создает условия для перехода отношений между хозяйствующими субъектами на качественно иной уровень. Мы назвали его конкурентным взаимодействием хозяйствующих субъектов, или «коонкуренцией». Предложенная нами концепция коонкуренции⁸ объясняет, каким образом возможно совместное создание ценности для целей удовлетворения потребностей потребителей и мультипликативно – для повышения конкурентоспособности бизнеса. Под конкуренцией в данном случае мы понимаем конкурентное взаимодействие хозяйствующих субъектов – участников цепочки ценности⁹.

Основная проблема в процессе конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов заключается в двух смежных аспектах:

- достижение договоренностей о системе управления кластером и выборе лиц, которые будут осуществлять полномочия по координации деятельности кластера;
- выработка механизма принятия решений о разделе дополнительной добавленной стоимости между участниками кластера.

Мы выдвигаем именно эти проблемы на первый план, так как высока заинтересованность в расширении базы для получения дополнительной добавленной стоимости, и этому будут способствовать все заинтересованные участники. С другой стороны, раздел дополнительной добавленной стоимости чреват возникновением конфликтных ситуаций, в связи с чем актуальность этой задачи мы ставим выше.

Решения о выборе системы управления и лиц для осуществления соответствующих надфирменных (кластерных) полномочий приблизительно схож с демократическими формами выборности властей, поэтому мы не считаем, что здесь могут возникнуть какие-то серьезные затруднения методологического характера. В то же время выработка механизма раздела дополнительной добавленной стоимости не только конфликтогенна, но и сложна по своей структуре.

⁸ Осипов В. Кластеры как инструмент экономической политики государства // Вестник Института экономики РАН. 2012. № 6. С. 92.

⁹ Осипов В.С. Модель сил конкуренции сетевой бизнес-структуры (на примере кластера) // Инновации и инвестиции. 2013. № 6.

По нашему мнению, решение указанной проблемы лежит в плоскости теории игр. Большая часть теории игр посвящена проблемам выбора решений в антагонистических играх. Значительно меньшее внимание здесь уделяется так называемым кооперативным играм, которые как раз и формализуют взаимоотношения неантагонистического характера участников соглашений, то есть показывают пути достижения решения на основе совместного выигрыша (отсутствия проигравшей стороны в игре). Возникает ситуация равновесия и устойчивого совместного решения в повторяющихся играх. Фактически, если кластер носит неинновационный характер, то есть большая часть его продукта не является уникальной, а носит серийный или массовый характер, то мы имеем повторяющуюся игру, в которой устойчивое совместное решение дает равновесие интересов участников игры. Как отмечает Ю.Б. Гермейер, «...такая игра оказывается неантагонистической...в ней могут появиться нетривиальные ситуации равновесия, в которых игроки выигрывают больше, чем в тривиальных ситуациях»¹⁰.

Однако в связи с тем, что стратегии отдельных участников кластера могут носить ожесточенный характер, игра может не состояться вовсе. Р.Д. Льюс и Х. Райфа предлагают в таких случаях использовать механизм арбитражной схемы, при которой некоторое независимое лицо возьмет на себя функции арбитра с четкими этическими установками. «В этом случае ... можно скорее надеяться на то, что игроки смогут прийти к соглашению относительно наиболее желательной или «самой справедливой» схемы»¹¹. Таким образом, навыки переговорного процесса участников кластера и способности договариваться и достигать внутрикластерного взаимодействия на всех уровнях сотрудничества является фактором успешной реализации кластерной стратегии и залогом его успешной реализации.

Управление цепочкой ценности предусматривает более активное участие потребителя в воспроизводственном процессе, так как именно в соответствии с потребностями потребителя формируется цепочка ценности. Фактически, совместное создание ценности предполагает паритетное участие потребителя и производителя в создании ценности¹². Чем теснее участие потребителя в управлении цепочкой ценности, тем более конкурентоспособный продукт получится на выходе;

¹⁰ Гермейер Ю.Б. Игры с противоположными интересами. М.: Издательство «Наука», 1976. С. 290.

¹¹ Льюс Р.Д., Райфа Х. Игры и решения. М.: Издательство иностранной литературы, 1961. С. 167.

¹² Осипов В.С. Управление цепочкой ценности. Монография. М.: ИПКгосслужбы, 2011. С. 32.

чем конкурентоспособнее продукт, тем длиннее его жизненный цикл, а чем длиннее жизненные циклы продуктов бизнеса, тем длиннее жизненный цикл самого бизнеса. При этом выстраивание операций технологического цикла группы предприятий – участников кластера в соответствии с потребностями потребителя продукта также требует от участников кластера дополнительных усилий в части получения информации о потребностях потребителя и желательных для него способах удовлетворения таких потребностей. Получается, что не только между участниками кластера необходимо наладить тесное взаимодействие в процессе создания продукта от получения сырья до доведения готового продукта до потребителя и утилизации остатков продукта, но и необходимо также изучение потребностей потребителя и включение их в технологический процесс. Отсюда конкурентное взаимодействие хозяйствующих субъектов приводит еще к одному очень важному эффекту, связанному с изменением типа производства в соответствии с эластичностью спроса по цене.

Управление цепочкой ценности формируется на основе одной из базовых стратегий – стратегии дифференциации, где концентрируется внимание на потребностях потребителей, для которых цена не является первостепенным фактором выбора продукта. Здесь важнейшую роль играет максимально возможное удовлетворение потребности потребителя. Потребитель продукта такой цепочки играет более серьезную роль в формировании продукта, так как на основе потребностей потребителя формируется ценность. Потребности потребителя выступают решающим фактором формирования цепочки ценности. Максимально возможное удовлетворение потребности потребителя, характерное для стратегии дифференциации, может приводить к повышению цены конечного продукта. Эта стратегия управления цепочкой ценности широко используется в отраслях: фармацевтической, косметической, инвестиционной, банковской, аудиторских¹³ и бухгалтерских услуг и других.

Следует отметить, что с ростом доходов населения, стратегия дифференциации начинает превалировать среди других базовых стратегий, так как потребитель с ростом его личных доходов становится более требовательным к качеству продукта и к сопутствующим условиям его потребления (сервис, дополнительные опции, послепродажное обслуживание и т.д.). Расширение ассортимента продуктов и сегментирование рынков с выделением дорогого сегмента вызывает необходимость подготовки сырья именно требуемого качества, в противном случае закупка не производится. Такая ситуация имеет место в отрасли пере-

¹³ *Караваева И.В., Архипкин И.В.* Косвенное налогообложение в России начала XX века: этапы трансформации // *Финансы*. 2001. № 8. С. 48.

работки сельскохозяйственного сырья, когда только сырье требуемого качества – (требуемых технико-технологических свойств) поступает в переработку.

Потребители, даже с низким доходом, заинтересованы в потреблении продуктов, которые максимально удовлетворяют их потребности, но ограничителем для них является уровень дохода¹⁴. Потребители с низким уровнем дохода идут на компромисс и выбирают продукт, приемлемо удовлетворяющий их потребности по низкой цене. Но как только доходы таких потребителей возрастают, они стремятся переключиться на продукты, которые в более полной мере будут удовлетворять их потребности.

Отсюда возникают ограничения, которые накладываются на возможности участников кластера, использующего стратегию дифференциации, взаимодействовать с потребителем более тесно, чем в условиях стратегии лидерства по издержкам. Основное ограничение касается объемов производства. Так, в ситуации единичного заказа или серийного производства удовлетворить потребности конкретного потребителя технически возможно, но в процессе массового производства такие возможности производителя могут быть ограничены. Потребитель в случае обращения к продукту массового производства желает такой же высокой степени удовлетворенности продуктом, как и от продукта единичного или серийного производства. Таким образом, перед производителями массовых товаров встает проблема привлечения потребителя к согласованию решений проблем создания ценности, а также изменения своего производственного процесса в соответствии с установленными потребностями потребителя.

Совершенно неэластичный спрос, как и монополия, развращают производителя и не способствуют улучшению качества продукта, а, следовательно, и более глубокому удовлетворению потребностей потребителей.

Гиперконкуренция ведет к обострению борьбы за клиента и за качество не только продукта, но и обслуживания (взаимоотношения с клиентом, опыт). Следовательно, хотя бы производители или не хотят, в долгосрочной перспективе они будут вынуждены переориентировать массовое производство и дифференцировать продукт, то есть постепенно двигаться к серийному производству, а от него – к единичному по целому ряду продуктов многих отраслей национальной экономики.

Очевидно, что чем больше на рынке появляется товаров-заменителей, тем эластичнее спрос на такой товар. Эластичность спроса

¹⁴ Караваева И.В. О тенденциях изменений в налоговой сфере // Финансы. 2008. № 5. С. 35–38.

является следствием дифференциации товара, а значит, углубление дифференциации способствует расширению эластичности спроса по цене. Известно также, что чем выше удельный вес товара в бюджете потребителя, тем выше ценовая эластичность спроса для такого потребителя. Спрос на товары-люкс, как правило, эластичен, а на предметы первой необходимости – неэластичен. При этом чем больше запас товара, тем более эластичен спрос на него. В долгосрочном периоде неэластичный спрос становится эластичным, так как потребители постепенно заменяют «товар другим товаром».

В гиперконкурентной борьбе выиграет тот, у кого добавленная стоимость (внутренние ресурсы, присущие именно этой фирме) выше. Важную роль играют и особенности отрасли¹⁵, в которой занят производитель. Количество отраслей с неэластичным спросом по цене в силу гиперконкурентной борьбы будет сокращаться опять же из-за расширения стратегии дифференциации и роста благосостояния потребителя. Иллюстрацией наших выводов служит приведенная ниже схема.

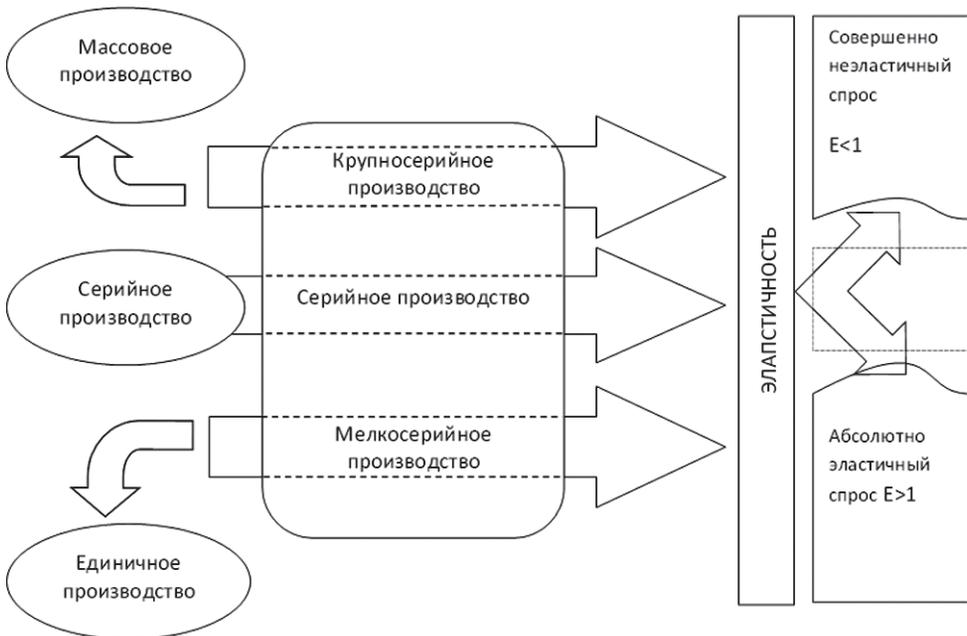


Рис. Трансформация типов производства в зависимости от эластичности спроса по цене.

¹⁵ Смотрицкая И., Черных С. Государственные закупки в системе взаимоотношений государства и рынка // Общество и экономика. 2010. № 1. С. 78–87.

Отсюда возникает, в качестве инструмента выигрыша в гиперконкурентной борьбе, одновременное сочетание дифференциации продукта для удовлетворения потребностей конкретного потребителя и расширение конфигурации цепочки ценности, включающей наиболее эффективных производителей, поставщиков и подрядчиков, объединенных в кластер. В целом же конкурентное взаимодействие является доступным и в то же время эффективным способом повышения конкурентоспособности продукта, а также фирм–участников цепочки ценности, в которой создается данный продукт.

Литература

1. *Гермейер Ю.Б.* Игры с непротивоположными интересами. М.: Издательство «Наука», 1976.
2. *Зельднер А.Г.* Государственные функции в условиях неопределенности развития рыночной экономики // Вестник Самарского финансово-экономического института. 2012. № 13.
3. *Зельднер А.Г., Ширяева Р.И.* Приватизация в стратегии решения проблем бюджетного дефицита // Экономические науки. 2011. № (1) 74.
4. *Караваева И.В.* О тенденциях изменений в налоговой сфере // Финансы. 2008. № 5.
5. *Караваева И.В., Архипкин И.В.* Косвенное налогообложение в России начала XX века: этапы трансформации // Финансы. 2001. № 8.
6. *Льюс Р.Д., Райфа Х.* Игры и решения. М.: Издательство иностранной литературы, 1961.
7. *Осипов В.* Кластеры в системе государственного управления // Вестник Института экономики РАН. 2012. №6.
8. *Осипов В.С.* Модель сил конкуренции сетевой бизнес-структуры (на примере кластера) // Инновации и инвестиции. 2013. №6.
9. *Осипов В.С.* Управление цепочкой ценности. Монография. М.: ИПКГосслужбы, 2011.
10. *Портер М.* Конкуренция. СПб, М.: ИД «Вильямс», 2003.
11. *Смотрицкая И., Черных С.* Государственные закупки в системе взаимоотношений государства и рынка // Общество и экономика. 2010. № 1.
12. *Халтурин Р.А.* Развитие транспортной инфраструктуры (опыт США) // Экономические науки. 2008. № 47.

ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА

Л СЫРКОВ

кандидат экономических наук,
профессор Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова

Т. КУЛИ-ЗАДЕ

аспирант Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ СТРАН СНГ

Рассматриваются интеграционные процессы в банковской и валютной системах стран СНГ, в биржевой торговле финансовыми активами, формировании единой расчетно-платежной системы. Исследуются возможные направления развития процессов финансовой интеграции, формулируется ряд предложений, направленных на стимулирование интеграционных процессов в финансовой сфере стран Содружества.

Ключевые слова: *финансовая интеграция, СНГ, финансовая сфера, взаимная торговля, объединенная платежная система.*

Классификация JEL: F15, F21, G15.

Интерес к изучению научно-теоретических и практических аспектов экономической интеграции обусловлен объективной тенденцией к усилению взаимосвязи и взаимовлияния национальных экономик и финансовых рынков в условиях глобализации, а также значимостью ее воздействия на социально-экономические условия и уровень жизни населения участвующих в интеграции стран. Кроме того, уже накоплен значительный практический опыт реализации интеграционных программ в различных регионах мира, что позволяет проанализировать как позитивные, так и негативные фактические результаты и учесть их в дальнейшем.

Интеграционные процессы, развиваясь постепенно, реализуются, как правило, в следующих основных формах: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок товаров, капитала и рабочей

силы, экономический и валютный союз. Переход от одной формы к другой требует времени и формирования определенных условий.

Необходимость и возможность развития интеграционных процессов на постсоветском пространстве обусловлена не только объективными закономерностями, но и рядом внешних и внутренних предпосылок. Ресурсная и производственная взаимодополняемость национальных экономических систем, унаследованная от социалистического прошлого, требует сохранения общего рынка сбыта продукции. Общность исторических, социально-культурных корней и территориальная близость активизируют потенциал межнационального взаимодействия, особенно на приграничных территориях (табл. 1).

Таблица 1

Макроэкономические показатели развития экономики государств – членов СНГ

Государства – члены СНГ	Темп роста ВВП, %		ВВП на душу населения, долл.*	Доля ВВП каждого из государств СНГ в их общем ВВП, %**	Дефицит (профицит) госбюджета (% к ВВП)	Совокупные активы банковского сектора к ВВП
	2000–2008***	2011				
Азербайджан	18,1	0,1	6832	2,7	-0,9	32,0
Армения	12,4	4,6	3033	0,5	-5,0	44,5
Беларусь	8,6	5,3	5881	2,8	-2,6	78,3
Казахстан	9,5	7,5	10694	7,6	9,7	55,1
Кыргызстан	4,4	5,7	1070	0,2	-5,1	27,6
Молдова	6,3	6,4	1969	0,3	-2,5	58,8
Россия	6,7	4,3	12993	75,5	-3,5	75,2
Таджикистан	8,6	7,4	831	0,3	+0,4	-
Узбекистан	6,6	8,3	1572	2,0	-	-
Украина	7,2	5,2	3621	7,1	-	114,9

* В номинальном выражении.

** С учетом Туркменистана (1,0%).

*** Среднегодовой темп роста.

Источник: составлено автором по данным: Социально-экономическое развитие и торгово-экономические отношения государств – членов Содружества Независимых Государств в I квартале 2012 г. М., 2012; Мониторинг основных целевых макроэкономических показателей развития экономики государств – членов СНГ. М.: СНГ СТАТ, 2011; Банковская система Украины: результаты деятельности в 2011 г. // Украинское кредитно-рейтинговое агентство (УКРА), 2012.

Между тем различия в уровнях экономического и социально-политического развития стран СНГ (см. табл.1) могут стать непреодолимым препятствием при переходе к более развитым формам экономической интеграции. Об этом недвусмысленно свидетельствует опыт ЕС.

Несмотря на то что территория СНГ в пять раз крупнее Евросоюза, банковские системы государств Содружества по размеру суммарных активов меньше любого одного крупного банка, входящего в первую двадцатку банков мира.

Россия доминирует в СНГ по большинству ключевых параметров – на нее приходится 75,5% совокупного ВВП Содружества. Наибольший удельный вес в общем объеме взаимной торговли стран СНГ также приходится на Россию – 42,6 % общего объема взаимной торговли. Доля Украины составляет 22,2%, Беларуси –19,5%, а Казахстана – 11,0%¹ (табл. 2).

Таблица 2

**Доля взаимной торговли государств – членов СНГ
и доля их торговли со странами дальнего зарубежья в общих объемах
экспортно-импортных операций, %**

Государства – члены СНГ	Экспорт				Импорт			
	В государства СНГ		В страны дальнего зарубежья		Из государств СНГ		Из стран дальнего зарубежья	
	І кв. 2011	І кв. 2012	І кв. 2011	І кв. 2012	І кв. 2011	І кв. 2012	І кв. 2011	І кв. 2012
Азербайджан	15,7	4,1	84,3	95,9	32,5	25,8	67,5	74,2
Армения	17,4	18,5	82,6	81,5	32,1	32,2	67,9	67,8
Беларусь	51,4	43,5	48,6	56,5	59,6	70,8	40,4	29,2
Казахстан	18,5	12,8	81,5	87,2	56,6	51,2	43,4	48,8
Кыргызстан	25,7	55,1	74,3	44,9	49,4	54,1	50,6	45,9
Молдова	37,2	39,8	62,8	60,2	37,4	37,7	62,6	62,3
Россия	16,7	14,3	83,3	85,7	15,6	14,2	84,4	85,8
Таджикистан	11,8	12,4	88,2	87,6	59,7	54,7	40,3	45,3
Узбекистан	31	45,1	69	54,9	43,1	38,8	56,9	61,2
Украина	36,1	38,2	63,9	61,8	49,7	45,3	50,3	54,7
Всего по государствам – членам СНГ	20,5	17,8	79,5	82,2	30,3	29,1	69,7	70,9

Источник: составлено автором по данным «Социально-экономическое развитие и торгово-экономические отношения государств – члены Содружества Независимых Государств в I квартале 2012 г. // Материалы Исполнительного комитета СНГ. М., 2012.

¹ Социально-экономическое развитие и торгово-экономические отношения государств – членов Содружества Независимых Государств в I квартале 2012 г. Материалы исполнительного комитета СНГ. М., 2012.

Что касается финансовой интеграции стран СНГ, то в настоящее время она развивается на двух уровнях: на межгосударственном и на уровне частных бизнес-структур. При этом основной проблемой, на наш взгляд, является стремление искусственно ускорить этот процесс, не создав для него необходимых условий и предпосылок. Наднациональные элементы интеграционной системы в своем развитии несколько опережают степень трансграничного взаимодействия рыночных структур, тогда как основной движущей силой интеграции являются интересы и потребности основных членов экономических и финансовых отношений стран Содружества.

На пути развития таких форм экономического сотрудничества хозяйствующих субъектов стран СНГ, как участие в акционерном капитале промышленных предприятий и объектов финансовой инфраструктуры, создание совместных предприятий, выкуп акций предприятий в счет погашения долга и др., существуют серьезные препятствия, как в части законодательства, так и в деятельности государственных регулятивных органов государств Содружества.

Российские банки весьма активно осваивают экономическое пространство наиболее развитых стран СНГ, прежде всего Казахстана, Беларуси и Украины. Выбор именно этих стран определяется сходным уровнем экономического развития, высокой степенью интегрированности экономик, значительной степенью корреляции основных макроэкономических показателей этих стран и России. Их банковские системы проходят аналогичные этапы развития, что и банковский сектор России, но с отставанием на 3–5 лет, что дает российским банкам определенные преимущества. На Россию приходится наибольший удельный вес зарубежных банковских инвестиций в регионе – 54%. При этом страны СНГ характеризуются незначительным числом банков, что затрудняет их поглощение². Так, в Казахстане имеется 34 действующих банка, в Украине – 176, а в Беларуси – 31.

На наш взгляд, финансовая интеграция представляет собой форму организации эффективного межнационального взаимодействия денежно-кредитных, бюджетных и валютных систем заинтересованных стран в целях повышения уровня их социально-экономического развития. Региональную финансовую интеграцию можно рассматривать и как один из способов, с одной стороны, коллективного использования выгод глобализации, а с другой – противостояния ее негативным тенденциям. Результатом региональной интеграции может быть как открытие финансовых рынков (для других стран – членов интегра-

² Крылова Л.В. Транснационализация российского банковского капитала // Финансы и кредит. 2009. № 47. С. 27.

ционной группировки), так и закрытие (для третьих стран) с целью предотвращения возможных внешних кризисных воздействий³.

Финансовая интеграция предполагает:

- согласованность и координацию денежно-кредитной и бюджетной политики стран-членов;
- открытость финансовых рынков;
- формирование эффективной расчетно-платежной системы на единой технологической платформе, обслуживающей трансграничные операции в национальных валютах стран-членов;
- гармонизацию налогового и валютно-финансового законодательства.

Данные факторы обеспечивают необходимые условия для ускоренного расширения многостороннего экономического и финансового взаимодействия непосредственных членов интеграционных процессов и для формирования механизмов, обеспечивающих возможность перехода к более развитым формам интеграции.

В настоящее время существует разрыв между степенью развития торгового сотрудничества и финансового взаимодействия в рамках СНГ. Имея достаточно устойчивые и развитые связи в области внешней торговли (см. табл. 2), страны СНГ характеризуются значительными различиями в области финансовой инфраструктуры, принципах функционирования платежных систем.

В расчетах по обслуживанию взаимной торговли России со странами СНГ доля российского рубля составляет в среднем около 40%. По СНГ в целом суммарный объем направленных и полученных платежей в 2009 г. составил 63,7 млрд долл., из которых 40,9% пришлось на российский рубль, 50,3% – на доллар США, 8,1% – на евро, на долю остальных валют – менее 1%⁴.

В 2011г. валютная структура платежей стран СНГ выглядела следующим образом: доля российского рубля составила 41%, доля доллара США – 50%, доля евро – 8%. Доли других валют в совокупности в общем объеме платежей составили 1%.

Таким образом, страны СНГ широко используют в расчетах между странами-членами ведущие свободно конвертируемые валюты. Данная практика не отвечает потребностям развития экономического сотрудничества стран СНГ, повышает издержки и риски членов межстранового экономического взаимодействия. Развитие интеграции

³ Головнин М.Ю., Абалкина А.А. Финансовая интеграция в Европе и Азии // Информационно-аналитический бюллетень Центра проблем интеграции ИМЭПИ РАН. 2005. № 2. С. 26.

⁴ Хомякова Л.И. Особенности экономической интеграции стран СНГ в валютной сфере. // Банковское дело. 2011. № 10. С. 43.

в финансовой и экономической сферах предусматривает необходимость расширения использования национальных валют, прежде всего российского рубля во взаимных расчетах государств СНГ.

Проведение взаимных расчетов в национальных валютах сдерживается значительными различиями в организации функционирования национальных платежных систем и фрагментацией биржевого пространства стран СНГ. Существуют операционные и налоговые сложности, особенности денежных переводов, которые ограничивают работу нерезидентов и трансграничные перечисления. При этом, помимо взаимных платежей по внешнеэкономическим сделкам, ежегодно около 30 млн граждан СНГ пересекают национальные границы, имея на руках порядка 15–16 млрд долл. Создание единой платежно-расчетной системы позволит вовлечь в платежный оборот эти средства на базе использования банковских платежных карт.

Определенные успехи достигнуты в работе Межгосударственного банка по развитию объединенной платежно-расчетной системы Содружества на основе использования национальных валют с участием платежных систем шести стран: Армении, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана и России. Проведение трансграничных платежей через объединенную платежно-расчетную систему тесно увязано с процессом осуществления внутренних переводов через платежные системы этих стран. Технология трансграничных платежей предусматривает использование коммерческими банками счетов Межгосударственного банка, открытых в национальных центральных банках стран СНГ. После поступления денежных средств от коммерческого банка на счет Межгосударственного банка в центральном (национальном) банке страны плательщика Межгосударственный банк проводит конверсию средств и перечисляет их на свой счет в центральном (национальном) банке страны получателя платежа.

Сложности при проведении расчетов могут возникнуть из-за различия стандартов и форматов платежных поручений в международной системе SWIFT и национальных платежных системах, в том числе и в Российской Федерации. Унификация стандартов банковских электронных срочных платежей, применяемых Банком России, со стандартами, принятыми в рамках системы SWIFT, обеспечит их интеграцию с международными системами расчетов в режиме реального времени.

Серьезный импульс развитию интеграционных процессов в рамках СНГ и расширению использования рубля во взаимных расчетах могли бы дать специально разработанные государственные программы страхования и гарантирования экспорта и экспортных банковских кредитов. Для российских экспортеров продукции в страны СНГ это позволит расширить сбыт и оптимизировать цены за счет снижения рисков, что будет содействовать росту конкурентоспособности национальных

товаров, прежде всего несырьевого экспорта, и увеличению их доли во взаимной торговле государств – членов СНГ.

Усилению роли рубля в качестве одной из валют взаимных расчетов стран СНГ и развитию процессов финансовой интеграции будет способствовать также объединение биржевых финансовых рынков и создание единой торговой и клиринговой инфраструктуры. В настоящее время проводится работа по созданию интегрированного валютного рынка стран СНГ на базе объединения электронных торговых сетей бирж заинтересованных стран.

В 2009 г. Группой ММВБ были созданы условия для доступа к торгам на ЕТС банков из Казахстана, Беларуси, Кыргызстана и Таджикистана, т.е. стран, присоединившихся к Соглашению о сотрудничестве в области организации интегрированного валютного рынка государств – членов ЕврАзЭС от 25 января 2006 г. В настоящее время на биржевом валютном рынке ММВБ проходят торги валютами стран СНГ – белорусскими рублями, казахскими тенге и украинскими гривнами. 7 февраля 2013 г. Московская биржа открыла прямой доступ к биржевому валютному рынку банкам-резидентам стран Евразийского экономического сообщества.

Для увеличения торгового оборота и расширения участия нерезидентов из стран СНГ в биржевых торгах целесообразно введение частичного депонирования торгуемых валют, постепенное расширение их перечня с учетом возможного спроса со стороны членов и сокращение сроков расчетов по торгуемым валютным парам с расчетов «завтра» на условие «сегодня».

Дальнейшее развитие интеграционных процессов на финансовых рынках стран СНГ крайне важно увязать с созданием в России Международного финансового центра. Его основой может стать недавно созданная путем объединения бирж ММВБ и РТС Московская биржа. На этой основе возможно формирование регионального рынка какого-либо финансового инструмента, например, рынка государственных и корпоративных облигаций, поскольку на ММВБ основная масса торгуемых бумаг – это облигации. А для привлечения иностранных инвесторов и эмитентов на биржевой фондовый рынок России, помимо прочих условий, необходимо признание иностранных лицензий брокеров и депозитариев и обеспечения им прямого входа на рынок.

Сегодня объединенная биржа Группа ММВБ-РТС представляет собой интегрированную торгово-расчетную структуру, предоставляющую возможность российским и иностранным инвесторам осуществлять операции на фондовом, валютном и срочном рынках. Организаторами торгов в рамках Группы являются ОАО «ММВБ-РТС» и ЗАО «ФБ ММВБ». Расчеты и депозитарное обслуживание осуществляется НКО ЗАО «Национальный депозитарный центр» и ЗАО «Депози-

тарно-Клиринговая Компания», НКО «Расчетная палата РТС». Клиринговые услуги оказывают ЗАО «Клиринговый центр РТС» и ЗАО «Национальный клиринговый центр»⁵.

Объединение РТС и ММВБ в Группу «Московская Биржа» создало крупнейшую региональную биржу на пространстве СНГ и Центральной Азии. На фоне увеличения капитализации снизятся издержки акционеров по привлечению капитала, повысится оценочная надежность такой единой биржи, ее финансовые и функциональные возможности, в том числе за счет создания единого депозитария и единого пула ликвидности.

Целесообразно сосредоточить усилия на развитии многосторонних отношений между финансовыми институтами – банками, страховыми компаниями и, особенно, валютными и фондовыми биржами, формируя импульсы интеграции «снизу». Биржи стран СНГ, и в первую очередь России, могут стать ключевым фактором развития интеграционных процессов в финансовой сфере.

Литература

1. Балацкий Е. Иностраннный сектор в экономике России // Капитал страны. Федеральное интернет издание. 25.04.2011.
2. Белоус Т. Прямые иностранные инвестиции в России: плюсы и минусы // Мировая экономика и международные отношения. 2003. №9. С. 60–66.
3. Караваев В. Инвестиции поданы // Прямые инвестиции. 2007. №3 (59). С. 20–21.
4. Кукла М. О влиянии прямых иностранных инвестиций на реальный сектор национальной экономики // Российское предпринимательство. 2008. № 5. С. 50–55.
5. Международные процессы. 2005. № 3 (9). С. 107–115.
6. Орешкин В. Иностранные инвестиции в России как фактор экономического развития: реалии, проблемы, перспективы // Инвестиции в России. 2002. №10. С. 11–15.
7. Пискунов М. Прямые иностранные инвестиции как фактор конкурентоспособности и интересы России. 2002. №10. С. 16–20.
8. Хейфец Б. Пути активизации экономического взаимодействия России со странами БРИКС. М: ИЭ РАН. 2013.
9. Российский статистический ежегодник. Федеральная служба государственной статистики. 2010; 2011; 2012.
10. Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. ФСГС, М., 2011; 2012.

⁵ См.: <http://rts.micex.ru>.

Г. САРИШВИЛИ
кандидат экономических наук,
докторант Института экономики РАН

АНТИКРИЗИСНЫЕ МОДЕЛИ И ПОЛИТИКА РЕФОРМ ЕВРОСОЮЗА

Представлены базовые антикризисные модели в рамках реализации Евросоюзом антикризисной программы. Анализируются направления единой бюджетной, фискальной и интеграционной политики ЕС, реализуемой в поисках мер обеспечения экономической стабильности

Ключевые слова: *наднациональные органы, национальные правительства, ТНК, единая бюджетная политика, фискальные меры, Европейский Пакт стабильности, Базель III.*

Классификация JEL: O110, O120, O520.

Кризис 2007 г. породил множество моделей и рецептов преодоления рецессии. Все отчетливей становились направления деятельности Евросоюза, нуждающиеся в модернизации. Национальные правительства все чаще проводили бюджетную политику, которая выходила за пределы стандартов ВТО и текущие директивы ЕС. В соответствии с принципами праволиберальной политики надо было заливать финансовый пожар с помощью дополнительной поддержки государством банковского сектора. В обстановке нервозности и разногласий 2 марта 2011 г. был подписан Договор о стабильности, координации и управлении в Экономическом и валютном союзе. Европейский Пакт стабильности был подписан всеми государствами ЕС, кроме Чешской Республики и Великобритании, которые категорически выступают против любых изменений Лиссабонского договора и рассматривают Пакт о стабильности как попытку покушения на свои национальные суверенитеты. Согласно этому Пакту, важнейшими среди фискальных мер следует признать нижний предел дефицита бюджета в 0,5% и порог госдолга не более 60% ВВП. При превышении этих нормативов функции бюджетной политики передаются наднациональным органам. Одновременно были расширены регулятивные функции Центробанка ЕС. Однако перспективы проведения единой бюджетной политики все еще туманны.

Долговой кризис государств-членов ЕС, несмотря на многолетние меры бюджетной экономики, растет (табл.).

Динамика государственного долга в странах зоны евро

Страна	Размер государственного долга, млрд евро				Доля государственного долга, % ВВП			
	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009
Зона евро-16	4694	5940	6425	7063	69,2	66,0	69,4	78,7
Германия	1232	1579	1646	1762	59,7	65,0	66,0	73,2
Франция	826	1209	1315	1489	57,3	63,8	67,5	77,6
Италия	1300	1600	1663	1761	109,2	103,5	106,1	115,8
Испания	374	381	432	560	59,3	36,2	39,7	53,2
Нидерланды	225	259	347	347	53,8	45,5	58,2	60,9
Бельгия	272	282	310	327	107,9	84,2	89,8	96,7
Австрия	138	161	177	184	66,5	59,5	62,6	66,5
Греция	141	217	237	273	103,4	95,7	99,2	115,1
Финляндия	58	63	63	75	43,8	35,2	34,2	44,0
Португалия	62	104	110	126	50,5	63,6	66,3	76,8
Ирландия	40	47	80	105	37,8	25,0	43,9	64,0
Словакия	11	18	19	23	50,3	29,3	27,7	35,7
Люксембург	1	3	5	5	6,2	6,7	13,7	14,5
Словения	< 6	8	8	13	< 28,0	23,4	22,6	35,9
Кипр	5	9	8	10	48,7	58,3	48,4	56,2
Мальта	2	3	4	4	55,9	61,9	63,7	69,1
ЕС-27	5696	7265	7697	8690	61,9	58,8	61,6	73,6

Источник: данные Евростата.

Пакт стабильности и развития определяет также предельные максимумы показателей кризисного состояния экономики: 60% – для госдолга и 3% – для дефицита бюджета. Системные кризисы в Греции, Испании, Италии, Португалии, Словении продолжаются, несмотря на финансовые вложения Евросоюза в экономики этих стран (госдолг – до 120–150% ВВП). Катастрофически растет число безработных и евроскептиков. Количество безработных в Греции и Испании превысило 25%, по молодежи этот процент еще выше – до 70%. Стали сползать в рецессию Италия и, отчасти, Франция. Праволиберальные подходы к экономической политике меняются недопустимо медленно, а леволиберальная платформа Ф. Олланда во Франции дает сбой, в том числе реформа налогообложения. Однако понимание того, что при-

чины надо устранять через механизмы конкурентоспособности реального сектора, растет.

Доминирующей задачей ЕЦБ является регулирование банковской сферы и создание в ближайшем будущем Банковского Союза. Первые шаги этой реформы были предприняты в соответствии с решениями Базель I и Базель II, но самым перспективным оказался Базель III, вводимый с октября 2013 г. (первоначальная дата – январь 2013 г. была скорректирована).

Базель III предусматривает: внедрение новых правил формирования резервов, формирование минимального показателя ликвидности; вводит новую шкалу достаточности капитала, определяемого как отношение собственного капитала к совокупным активам; ужесточает требования к качественному составу капитала первого уровня, в формировании которого могут участвовать только обыкновенные акции и нераспределенная прибыль.

Реформа по нормативам Базеля III – базовая, но не достаточная для создания Банковского Союза. Не ясно и то, через какие механизмы обновленные банки будут обеспечивать экономический рост. К тому же остается простор и для теневых маневров.

Создание европейских фондов отнюдь не признак саморегулируемой экономики, чьи достоинства непрерывно нахваливают праволиберальные политики. Фонды и их распределение – типичный институт ручного управления, которого в общем объеме госрегулирования становится все больше и больше. Некоторые критики говорят о «большевизации» Европейских институтов, как старых, так и новых, и даже о либеральных комиссарах. В этой нервной обстановке возникли три основные модели выхода из кризиса.

Модель Баррозу

Типичная консервативная модель, сочетающая праволиберальные взгляды с административными методами жесткой экономии. В ее основе – снижение государственных долгов, верхняя планка по бюджетам национальных правительств, контроль над социальными расходами.

Политические институты демократии формально действуют, но используются они в первую очередь на пользу транснациональным компаниям или банковской сфере. Банки и финансовые учреждения, прикрываясь лозунгом независимости финансовых институтов, не обеспечивают развития национальной экономики и необходимый экономический рост. Кроме того, конкурентные преимущества национальных экономик используются недостаточно. Доминирование институтов ЕС, по крайней мере в том виде, как оно сложилось, создает монополию исполнительной власти. Всякая дискуссия за преде-

лами идеологии Еврокомиссии рассматривается как вредное инакомыслие. Руководство ЕС встало на путь точечных изменений вместо полноценных институциональных реформ и смены типа экономической политики.

Модель Орбана

На глазах изумленной Европы между руководством Евросоюза и национальным правительством Венгрии возник конфликт по поводу содержания экономической политики в кризисный период. Венгерская Республика всегда рассматривалась руководством ЕС и НАТО в качестве одного из самых надежных союзников. Но «золотой век» миновал, кредиты МВФ стали менее доступными, долговые обязательства становились для Венгрии абсолютно неприемлемыми, «цена» реформ с участием институтов Евросоюза оказалась непомерно завышенной. Виктор Орбан – премьер венгерского правительства – буквально устроил бунт против господства европейского мейнстрима: ввел дополнительные налоги против крупнейших ТНК и международных банков, действующих на территории Венгрии. Те подали на него иски в Европейский суд справедливости. С точки зрения норм и принципов европейской демократии, эти 13 ТНК и 8 крупнейших банков были правы, так как это по сути – государственное вмешательство, и руководство Евросоюза встало на их сторону. Однако это был один из способов исправить ошибки предыдущих правительств, полностью подчинивших бюджетную политику страны политической конъюнктуре и электоральному циклу. В результате дефицит бюджета Венгрии составил в 2012 г. 3,8% (по Евросоюзу – 6,4%, по Греции – 10,4%), госдолг составил 81,3% (по Евросоюзу – 80,8%, по Греции – 142,8%). Вхождение в Евросоюз новых стран-участниц из ЦВЕ резко ухудшило статистику по процессу интеграции. Венгрии было предписано сократить дефицит бюджета уже в 2011 г. до нормативных 3%, другие «нарушители» получили отсрочку на 3–5 лет. Это вызвало встречную реакцию правительства Орбана, которое стало ориентироваться на внутренние возможности, отказываясь от даров «данайцев» из ЕС. Приоритетными направлениями стали экономический рост и увеличение занятости. Венгерский Центробанк снизил ставки рефинансирования, стали выделяться крупные суммы на инфраструктурные проекты и на поддержку малого и среднего бизнеса. Делали все это до тех пор, пока не уперлись в недостаток инвестиций (ТНК и европейские банки уже не спешили с инвестициями). Возобновились тяжелые переговоры с Евросоюзом. К этому времени авторитет Орбана среди населения вырос: его стали рассматривать как борца с ТНК и финансовыми олигархами за национальные интересы венгров. Были в основном погашены ипотечные средства и заработали первые национальные про-

граммы развития. Чрезмерная политизация конфликта между кабинетом Орбана и ЕС успеха не имела. Дело не в «сепаратизме» Орбана, а в его политическом и экономическом инакомыслии. Это – другой путь для национальных правительств.

Институциональная модель

Третья модель для модернизации Европы – создать новое трансаналитическое пространство и двухпартийную политическую систему типа американской. Гармонизация политических интересов в этом направлении приведет к более четкой экономической политике, к преодолению дефектов разноускоренной интеграции.

Кроме того, руководству Евросоюза пора решить вопрос о том, кто его союзники (ТНК или национальные правительства?) и отойти от жестких бюрократических процедур принятия решений, где действительно мало демократии и диалога. Надо принять как данность, что Евросоюз нуждается в новом формате экономической политики, стимулирующей совокупный спрос. Политика подмены интересов национальной экономики финансовыми интересами узкого круга лиц обречена на провал. В США правительство Б. Обамы из кризисной ситуации сделало правильные выводы – надо поддерживать реальный сектор экономики и средний класс. Европа должна сделать свой выбор.

Литература

1. *Худякова Л.* Международные финансовые центры в многополярном мире // *Мировая экономика и международные отношения.* 2012. № 1. С. 30–39.
2. *Lim M.* Old Wine in a New Bottle: Subprime Mortgage Crisis Causes and Consequences. The Levy Economics Institute of Bard College, № 532, April 2008. P. 9–14.

ПУБЛИКАЦИИ ЖУРНАЛА
«ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РАН» за 2013 г.

Статьи по рубрикам	№	Стр.
ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ		
Осипов В. Введение в теорию конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов	6	181–190
Погребинская В. Актуальные методы стратегического регулирования хозяйства России и опыт отечественного планирования	4	10–25
Рудакова И. Национальная стратегия экономического роста: зависимость от пройденного пути и целевые ориентиры	4	26–38
Сычев Н. Экономический уклад: к вопросам трактовки	3	7–21
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ		
Абдулов Р. Новый виток монополизации экономики: тенденции 1990–2000-х гг.	4	59–66
Кубишин Е., Соболева И. Влияние глобализации на развитие социально-трудовых отношений: роль транснациональных корпораций	4	39–58
ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА		
Баскакова М. Молодежь на рынке труда современного Азербайджана: гендерный аспект	2	174–195
Головнин М. Взаимосвязь фондовых рынков России и Украины: новые тенденции	3	118–129
Либман А. Комплементарность экономики России и Украины: региональный аспект	3	130–142
Саришвили Г. Антикризисные модели и политика реформ Евросоюза	6	199–203
Сырков Л., Кули-Заде Т. Направления развития интеграционных процессов в финансовой сфере стран СНГ	6	191–198
ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА		
Айриев А. Возможности привлечения инвестиций в агропромышленный комплекс Ростовской области	6	142–146
Афоница В. Инвестиционные институты как инструмент привлечения капитала в аграрный сектор экономики	4	148–156
Башкирова О. Концепция «умной организации» (управление инновационным развитием компании)	4	156–164
Бурмистрова Т., Кубасов К. Российские инновационные институты как инструмент привлечения капитала в реальную экономику	1	163–172
Годин А. Инновационные аспекты развития рекламного бизнеса в России	4	142–147
Карпов К. Банкротство некредитных организаций: инновации в банковской деятельности	6	147–152
Катуков Д. Сетевые взаимодействия в инновационной экономике: модель тройной спирали	2	112–121
Лебедев Ю., Зеленоборская Л. Научно-техническая продукция как объект экономических отношений	1	147–162
Малыгин В. Сетевая координация в политике роста: опыт Северной Европы	2	122–130
Саралидзе А., Доничев О. Социальная функция бизнеса как важный фактор межрегиональной инновационной интеграции	6	134–141

Статьи по рубрикам	№	Стр.
Саришвили Г. Независимая наука: баланс саморегулирования и финансовой поддержки государства	1	173–178
Смородинская Н. Инновационная экономика: от иерархий к сетевому укладу	2	87–111
ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ		
Власкин Г. Инвестиционная поддержка инновационного роста российских регионов	5	100–111
Иванов А. Стимулирование инновационного развития российских регионов	5	112–116
Ленчук Е. Формирование инновационной инфраструктуры в российских регионах	5	76–91
Филатов В. Национальный и региональный аспекты формирования инновационной политики	5	92–99
ИНСТИТУТ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ		
Ваславская И. Контракты как форма институционализации вертикальных и горизонтальных связей хозяйствующих субъектов	4	79–86
Горденко Г. Контрактный подход к управлению сетевыми организациями	4	98–101
Смотрицкая И. Развитие института контрактных отношений в новой экономике России	4	67–79
Черных С., Фетисов В. Контрактные отношения в сфере исследований и разработок	4	87–97
ЛАУРЕАТЫ КОНКУРСА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ		
Волкова А. Малые инновационные предприятия как составляющая развития российской экономики	3	181–193
Капелюк С. Определение детерминантов экономического роста на основе кластерного анализа	3	165–180
МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ		
Гинзбург М. Финансовые условия поддержки малого и среднего бизнеса на территории Большой Москвы	2	162–173
Годин А., Новиков О. Комплексная оценка резервов повышения эффективности деятельности малых и средних предприятий	2	153–161
НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ		
Антипина О., Вереникин А. О чем спорят экономисты?	1	188–194
Воейков М. Экономическая теория для России	2	196–195
Гринберг Р. Бюджет Европы	4	190–193
Мехряков В. Вклад в теорию устойчивого развития национальной экономики	2	198–201
Морозова Г. Индикаторы экономической безопасности регионов России	5	190–192
Цветков В., Архипов А. Движение к социальной рыночной экономике: механизмы ГЧП	5	184–189
НАСЛЕДИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ		
Андрюшин С. Эвристическое значение научных трудов Я.А. Кронрода для современной монетарной политики	5	24–32

Статьи по рубрикам	№	Стр.
Анисимова Г. Я.А. Кронрод о социально-экономической неоднородности советского общества	5	33–39
Дегтярев А. Уроки истории российской экономической мысли по Л.И. Абалкину	2	7–17
К 80-летию академика А.И. Анчишкина	4	7–9
Клюкин П. Воспроизводственная концепция Я.А. Кронрода в контексте развития российской экономической мысли	5	16–23
Никифоров Л. Времена меняются, но нельзя забывать, о чем и о ком забывать нельзя	5	8–15
НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ		
Вяткина Н., Зеленоборская Л. Институт экономики РАН в 2012 году	3	143–153
Иванов Ю., Хоменко Т. Некоторые вопросы применения системы национальных счетов – (СНС) 2008 г. в странах СНГ	5	175–183
Игонина Л., Соболев Э. Политическая экономия: взгляд на капитализм	1	179–187
Свирина Л. Условия функционирования и эффективность использования возможностей особых технико-внедренческих зон в России	4	183–189
Федорова М., Соколовская Е. Измерение экономического роста на основе показателя «чистый внутренний продукт» и проблемы оценки основного капитала по восстановительной стоимости	3	154–164
НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА		
Казанцев С. Сбудется ли прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года?	6	7–22
Сенчагов В., Губин Б., Павлов В., Караваева И., Иванов Е. Федеральный бюджет 2013–2015 гг. – бюджет отложенных модернизаций (сокращенный вариант независимой экспертизы Центра финансовых исследований Института экономики РАН)	1	7–56
Френкель А., Мальцева И., Шаров В. Проблемы экономического роста на федеральном и региональном уровнях	6	23–31
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА		
Дмитриев Ю., Фраймович Д., Мищенко З. Кластерный анализ инновационной деятельности в регионах Центрального федерального округа	3	79–87
Жихарева А. Особенности развития инфляционных процессов в экономике регионов	3	97–102
Качурина М., Мерзлова М. Формирование доходов региональных бюджетов: проблемы сбалансированности	3	71–78
Подстригич А. Институты развития в системе регионального стратегического планирования	3	88–96
РОССИЯ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ		
Иванова Н. Экономические интересы России в системе кооперации предприятий оборонно-промышленного комплекса государств – членов СНГ	6	175–180
Осипенко А. Возможности повышения эффективности трансфера технологий для отечественных предприятий в условиях присоединения России к ВТО	5	161–166
Пылин А. Специфика внешнеторгового взаимодействия России со странами «пояса соседства» в посткризисный период	6	165–174

Статьи по рубрикам	№	Стр.
Резникова Н. Коллизии присутствия иностранных инвестиций в реальном секторе российской экономики	6	153–164
Ушкалова Д. К вопросу о применимости существующих теорий экономической интеграции к взаимодействию России со странами «пояса соседства»	5	150–160
СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННАЯ ЭКОНОМИКА		
Бараненкова Т. Благотворительность: история, традиции, современность	2	139–152
Локосов В., Ярашева А. Проект Социального кодекса Российской Федерации и социальное государство	2	131–138
СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ		
Караваева И., Архипкин И. Финансы городского самоуправления Москвы в годы первой мировой войны	5	167–174
СТРАТЕГИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ		
Гарнов А., Спицин А., Краснобаева О. Совершенствование системы материально-технического снабжения как одно из условий модернизации отечественной экономики	3	110–117
Новицкий Н. Экономические предпосылки инновационной реиндустриализации в России	3	103
СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ		
Абахов Ю. Аутсорсинг функций исполнительной власти	1	76
Карпухин Д., Анисимова Г. Ключевые направления модернизации законодательной базы сокращения неравенства и преодоления бедности	1	86
Татаркин А. Рыночная модель управления пространственным развитием Российской Федерации	1	55
ФИНАНСЫ		
Андреева Е. Экономическая безопасность российского банка в составе международной финансовой группы (теоретическая оценка проблемы)	4	128–133
Андрюшин С., Кузнецова В. Капитал центрального банка и финансы общественного сектора	4	102–110
Архипов А., Казанников А. Банковская система и реальный сектор экономики России: перспективы совместного развития	2	55–70
Бабичева Ю. Внутрибанковский аудит в обеспечении прозрачности кредитных организаций	2	80–86
Гельвановский М. Модернизация и императивы формирования государственной политики цен	2	43–54
Зуев В. Институты развития как инструмент поддержания макроэкономической финансовой стабильности	2	71–79
Караваева И. Подходный налог как инструмент социальных преобразований в российском обществе	6	52–69
Коломиец А. Конкурентный потенциал и конкурентоспособность российских банков	5	117–129
Колпакова И. Концептуальные подходы к выработке государственной политики цен в отраслях топливно-энергетического комплекса до 2020 г.	5	139–149

Статьи по рубрикам	№	Стр.
Колпакова И., Биляк С., Зедина Ю. Особенности инфляции и антиинфляционных мер в России: новая точка зрения в старой дискуссии	4	111–127
Маневич В., Букина И. О макроэкономическом прогнозе на среднесрочную перспективу и денежно-финансовой политике России	2	18–42
Милек О. Дифференциация доходов населения – движущая сила модернизации или барьер устойчивого развития?	4	134–141
Мусаев Р., Уклеин И. Особенности российской монетарной политики в условиях перехода к инновационной экономике	3	60–70
Лев М. К вопросу о совершенствовании мониторинга	5	130–138
Лыкова Л. О возможности возврата к прогрессивному подоходному налогообложению физических лиц в России.	6	32–51
Шабалин А. Динамика и масштабы государственного, корпоративного и частного долга в современной России	3	48–59
ЭКОНОМИКА ТРУДА		
Ефимова В. Гендерная дискриминация на российском рынке труда: формы проявления, факторы, результаты	5	67–75
Куртин А., Казиахмедов Г., Бурова Л. Парадигма формирования институциональной структуры рынка труда	6	92–103
Маслова И. Институты российского рынка труда в механизме регулирования процессов занятости	5	39–66
Соболева И., Чадова Т. Социально-экономическая защищенность населения: ключевые аспекты и тенденции изменения	6	70–91
ЭКОНОМИКА ТУРИЗМА		
Мочальников В., Анохина М. Северокавказский туристско-курортный кластер как модель экономической интеграции	4	165–171
Шарафутдинов В. О «сочинском турпродукте» в преддверии зимней олимпиады 2014 г.	4	172–182
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ		
Говорин А., Казиахмедов Г., Кинасова Е. Особенности влияния иммиграции на экономическую безопасность России	1	120–129
Зуев В. Вызовы индустриального развития России в условиях глобальных демографических изменений	1	130–140
Малов В., Мелентьев Б., Ионова В. Транспортная безопасность экономики России: опыт количественных оценок	6	120–133
Наговицин А. Коррупция как основная угроза экономической безопасности России	1	99
Наговицин А. Экономическая безопасность России сквозь призму системной коррупции.	6	104–119
Соколов А. Управление рисками в стратегии развития современного коммерческого банка	1	141–146
ЭКО-ЭКОНОМИКА		
Батыршаева З. Экономические аспекты производства энергии из возобновляемых и невозобновляемых источников	3	42–47
Бобров А., Палт М., Пахомова Н. Энвайронментальная модель российской экономики	3	22–29
Никоноров С., Дубов И. Рекреационные зоны России в системе рационального природопользования	3	30–41

ABSTRACTS

S. KAZANTSEV

WHETHER THE FORECAST OF LONG-RUN SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION FOR THE PERIOD UP TO 2030 WILL BE FULFILLED?

The paper discusses the materials of the long-run forecast of Russia's social and economic development for the period up to 2030, prepared by the Ministry of economic development. The author analyses the indicators presented in the conservative- and innovative-development scenarios of the forecast as well as indicates some aspects for discussion and makes proposals on improvement of the technique of drawing up future forecasts.

Keywords: *the forecast, scenarios of development, innovative development, factors of economic growth, the subjects of the Russian Federation.*

JEL classification: O200, O380.

A.FRENKEL, I.MALTSEVA, V. SHAROV

THE ISSUES OF ECONOMIC GROWTH AT FEDERAL AND REGIONAL LEVELS

The paper is dedicated to the issues of the modern Russian economy at federal and regional levels. The reasons and the factors which contain economic growth are systematized; the special attention is paid to problems and consequences of the pursued budgetary policy.

Keywords: *the economy, growth rates, macroeconomic indicators, budget, structure, management, region.*

JEL classification: O100, O110, O018.

L. LYKOVA

THE POSSIBILITY OF RETURN TO THE PROGRESSIVE INCOME TAXATION OF INDIVIDUALS IN RUSSIA

The population income categories assessed by income taxes are considered in the paper, the population income estimations according to various sources are carried out. The paper contains estimations of tax burden distribution on the income of individuals at observance of a number of conditions and an assessment of this burden distribution change by means of offered progressive tax model. The offers on an order of individuals' progressive income taxation administration in Russia are formulated.

Keywords: *population income, the progressive income taxation, tax base, curve of distribution of the population on the volume of the paid tax, the property taxation, the modified model of administration of value-added income tax.*

JEL classification: D630, H210, H230, H240.

I. KARAVAYEVA

INCOME TAX AS AN INSTRUMENT OF SOCIAL TRANSFORMATIONS IN THE RUSSIAN SOCIETY

The complex research, allowing to correlate changes of social and political structure of the Russian society and the corresponding transformations of the taxation system of the population income throughout XX and the first decade of the XXI centuries is presented. The author substantiates the possibilities of social aspects of the income taxation realization in modern Russia.

Keywords: *income tax from citizens, the income of households, taxable base of income tax, social aspects of the income taxation.*

JEL classification: D630, H210, H230, H240.

I. SOBOLEVA, T. CHADOVA

SOCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE POPULATION: KEY ASPECTS AND CHANGE TENDENCIES

On the basis of the methodology, developed by the International labor organization and adapted for intra country micro-level researches, the authors conduct a comparison of the social security dynamics of various categories of the Russian population to the safe and crisis periods of economic development. Besides, the factors forming specific zones of vulnerability are systematized in the paper.

Keywords: *social security of the population, security indexes, availability of the social benefits, vulnerability zones, priorities of social programs.*

JEL classification: D190, H400, I180, I280, J300, J510.

A. KURTIN, G. KAZIAKHMEDOV, L. BUROVA

THE PARADIGM OF INSTITUTIONAL LABOR MARKET STRUCTURE FORMATION

On the basis of domestic and foreign experience comparison the author's vision of a paradigm of institutional labor market structure formation is stated. The features of labor market functioning in Russia are revealed. The necessity of labor legislation reforming by means of the new methodological approach to formation of the labor market institutional structure is proved.

Keywords: *work, labor market, employment, unemployment, state, labor unions, businessmen, employment centers.*

JEL classification: J000, J210, J230, J500.

A. NAGOVITSIN

ECONOMIC SAFETY OF RUSSIA THROUGH THE PRISM OF SYSTEM CORRUPTION

The issues of system corruption formation and development in Russia after the Soviet Union disintegration are considered in the paper. The main mechanisms of system corruption emergence are analyzed: voucher and monetary privatization, mortgage auctions. The special attention is paid to an alliance of "new official estate" with criminal business as to the main factor of "the shadow economy" formation and strengthening. Key mistakes in privatization process which led to emergence of risks for economic safety of the country are shown and analyzed as well.

Keywords: *economic safety, privatization of the state ownership, the program and the options of privatization, mortgage auctions, system corruption, nomenclature and criminal officials, "the shadow economy".*

JEL classification: D600, E610, E690, O170.

V. MALOV, B. MELETYEV, V. IONOVA

THE TRANSPORT SAFETY OF THE RUSSIAN ECONOMY: AN EXPERIENCE OF QUANTITATIVE ESTIMATES

The transport complex plays significantly large role in the national economy. On the basis of the extensive statistical material the authors offer an analysis of interrelation between transport complex condition and economic development in regional aspect with the detailed representation of transport branches. Current trends in development of a transport complex of the country are investigated. An analytical approach to an assessment of large transport projects of strategic value is offered as well.

Keywords: *transport complex, economic safety, cargo capacity, intersectional interaction, complex projects estimation.*

JEL classification: L920, L950, C670.

V. OSIPOV

INTRODUCTION TO THE THEORY OF BUSINESS ENTITIES COMPETITIVE INTERACTION

The paper is dedicated to fundamental positions of the theory of the companies' competitive interaction. The author describes an evolution of competitive relations in connection with information technologies development, sales market expansion, internet-dependent market's appearance and type of production.

Keywords: *competitive interaction, competition, sustainable competitive advantage, hyper competition, cooperation, demand elasticity, type of production, value chain management.*

JEL classification: L22, L23, D46.

A. SARALIDZE, O. DONICHEV

SOCIAL FUNCTION OF BUSINESS AS AN IMPORTANT FACTOR OF INTERREGIONAL INNOVATIVE INTEGRATION

The paper is devoted to the processes of consecutive formation in the Russian public life of the concept of "corporate social responsibility" which, being transformed is shown in the form of the social innovative function which includes innovative transformation of the economy and implementation of social transformations in society. The authors prove that there is a social synergetic effect as a result of business and state interaction in realization of the aims of the population requirements daily ensuring.

Keywords: *social business function, interregional innovative integration, social synergetic effect.*

JEL classification: M140, L210, O320.

A. AYRIEV

THE OPPORTUNITIES OF INVESTMENT ATTRACTION TO THE ROSTOV REGION AGRICULTURAL SECTOR

The author investigates an opportunity to attract investments to the enterprises of the Rostov region agricultural complex with its interconnection to the social and economic development of the region.

Keywords: *regional development, agricultural complex, investments, state support.*

JEL classification: O018, O130, Q100, R100, R580.

K. KARPOV

The bankruptcy of non-credit organizations: innovations in bank activity

The paper is distinguished to the issue of bankruptcy in non-credit organizations. The problem assets of banks are analyzed, the economic nature of bankruptcy as a development institution is revealed. The mechanism of effective interaction between bank and the borrower during the bankruptcy process and the bank innovations in a work with problem assets are revealed as well.

Keywords: *bankruptcy, borrower, problem assets, commercial bank.*

JEL classification: G210, G290.

N. REZNIKOVA

COLLISIONS OF FOREIGN INVESTMENTS PRESENCE IN REAL SECTOR OF THE RUSSIAN ECONOMY

The analysis of structure and functioning of the foreign capital in the Russian economy is submitted. The author notes that attraction of the foreign capital upon Russia's transition to innovative type of the economy demands deep study of conceptual approaches to its regulation, installations of accurate priorities of pursued economic policy and the account of either positive and negative consequences of foreign investments.

Keywords: *structure of foreign investments, synergetic effect, national interests, economic and political sovereignty of the country.*

JEL classification: F210, O190.

A. PYLIN

STRUCTURAL FEATURES OF THE FOREIGN TRADE INTERACTION OF RUSSIA WITH THE "NEIGHBOURHOOD BELT" COUNTRIES DURING THE POST-CRISIS PERIOD

The comparative analysis of the foreign trade interaction of Russia with "a neighborhood belt" countries taking into account dynamics and structure of their mutual trade is offered in the paper. The main problems and prospects of the foreign trade communications development in a context of the purposes and tasks of Russia's integration projects in "a neighborhood belt" are analyzed.

Keywords: *foreign trade interaction of Russia, "a neighborhood belt", international trade, regional economic integration, CIS, Customs union and Common economic space.*

JEL classification: F14, F15.

N. IVANOVA

RUSSIA'S ECONOMIC INTERESTS IN A SYSTEM OF COOPERATION OF THE DEFENSE INDUSTRY COMPLEX ENTERPRISES OF THE CIS MEMBER STATES

The process of functioning of modern cooperation system of defense industry enterprises of the CIS member states, its merits and demerits are analyzed. The reasons of infringement of Russia's economic interests in the conditions of the developed system of partnership between the defense industry partner enterprises in the CIS.

Keywords: *world arms market, military interplant cooperation, arms producers, CIS.*

JEL classification: H560, D230, D240, D290.

L. SYRKOV, T. KULI-ZADE

THE DIRECTIONS OF INTEGRATION DEVELOPMENT PROCESSES IN THE FINANCIAL SPHERE OF THE CIS

Integration processes in bank, currency spheres of the CIS countries, in the field of the financial assets exchange trade as well as the formation of the unique settlement and payment system are investigated in the paper. The possible directions of financial integration development processes are investigated, a number of the offers directed on stimulation of integration processes in the financial sphere of the countries of the CIS are formulated.

Keywords: *financial integration, CIS, financial sphere, mutual trade, joint payment system.*

JEL classification: F15, F21, G15.

G. SARISHVILI

CRISIS MODELS AND THE POLICY OF THE EUROPEAN UNION REFORMS

The basic crisis models within the European Union's antirecessionary program realization are presented. The directions of the common budgetary, fiscal and integration policy of the EU realized in search of measures for economic stability providing are analyzed.

Keywords: *supranational bodies, the national governments, multinational corporation, common budgetary policy, fiscal measures, the European Pact of stability, Basel – III.*

JEL classification: O110, O120, O520.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ ДЛЯ ПЕРЕПИСКИ

Айриев А., аспирант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
e-mail: artur.ayriev@gmail.com

Бурова Л., соискатель российского экономического университета им. Г.В. Плеханова
e-mail: raisa_1802@mail.ru

Доничев О., д.э.н., профессор зав. кафедрой «Экономика и управление инвестициями и инновациями» Владимирского государственного университета им. А.Г. и Н.Г. Столетовых
e-mail: donoa@vlsu.ru

Иванова Н., аспирантка МГИМО (У) МИД РФ
e-mail: baihua83@gmail.com

Ионова В., старший научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН
e-mail: malov@ieie.nsc.ru

Казанцев С., доктор экономических наук, заместитель директора ФГБУН Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, главный научный сотрудник Института экономики РАН
e-mail: kzn-sv@yandex.ru

Казиахмедов Г., доктор экономических наук, профессор Московского университета МВД России
e-mail: raisa_1802@mail.ru

Караваева И., доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН
e-mail: ikaravaeva30@inecon.ru

Карпов К., соискатель ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления» (ГУУ)
e-mail: od@inst_org.ru

Куртин А., кандидат экономических наук, профессор, Первый заместитель Председателя правления Пенсионного фонда России
e-mail: raisa_1802@mail.ru

Кули-Заде Т., аспирант Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова
e-mail: od@inst_org.ru

Лыкова Л., доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН
e-mail: lykoval@inecon.ru

Малов В., доктор экономических наук, заведующий сектором Института экономики и организации промышленного производства СО РАН
e-mail: malov@ieie.nsc.ru

Мальцева И., кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Институт экономики РАН
e-mail: michelle.333@yandex.ru

Мелетьев Б., доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН
e-mail: malov@ieie.nsc.ru

Наговицин А., доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН
e-mail: od@inst_org.ru

Осипов В., кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института экономики РАН
e-mail: vs.ossipov@gmail.com

Пылин А. кандидат экономических наук, научный сотрудник Института экономики РАН
e-mail: artem-pylin@yandex.ru

Резникова Н., кандидат экономических наук,
доцент, старший научный сотрудник Центра
инновационной экономики Института
экономики РАН

e-mail: postreznik@yandex.ru

Саралидзе А., кандидат экономических
наук, доцент, ректор Владимирского
государственного университета
им. А.Г. и Н.Г. Столетовых

e-mail: rector@vlsu.ru

Саришвили Г., кандидат экономических наук,
докторант Института экономики РАН

e-mail: grinsa@mail.ru

Соболева И., доктор экономических наук,
зав. лабораторией социально-трудовых
отношений Института экономики РАН

e-mail: irasobol@gmail.com

Сырков Л., кандидат экономических наук,
профессор Российского экономического
университета им. Г.В. Плеханова

e-mail: od@inst_org.ru

Чадова Т., кандидат экономических наук,
ученый секретарь Института управления
социальными процессами НИУ ВШЭ

e-mail: irasobol@gmail.com

Френкель А., доктор экономических
наук, профессор, руководитель Центра
макроэкономического анализа и прогнозов
Институт экономики РАН

e-mail: ie_901@inecon.ru

Шаров В., доктор экономических наук,
профессор, заместитель директора
Институт финансово-экономических
исследований Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

e-mail: sharov.vff@mail.ru

ТРЕБОВАНИЯ К РУКОПИСЯМ

1. К публикации в журнале принимаются оригинальные, ранее нигде не опубликованные материалы.
2. Рукописи научных статей и других материалов представляются в журнал «Вестник Института экономики» в виде файла формата MS-Word (с расширением doc) и одного экземпляра распечатки.
3. Рукописи подписываются авторами с указанием полного наименования организаций, где авторы работают, их адреса, полного наименования должности каждого автора, их ученых степеней и званий, Ф.И.О., контактных телефонов и e-mail.
4. К рукописи в обязательном порядке прилагаются: краткая аннотация на русском и английском языках (не более 10 строк); ключевые слова на русском и английском языках (не более 10 слов); JEL-коды, соответствующие тематике статьи на основе алфавитно-цифровой классификационной системы по экономической теории (Journal of Economic Literature); библиографический список оформленный в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5. – 2008.
5. Ссылки на литературные источники приводятся в конце страницы в виде сносок. Нумерация сносок – на каждой странице, сквозная по статье.
6. Размер статьи не должен превышать одного печатного листа – 40000 знаков с пробелами.
7. Мнение редакции журнала может не совпадать с позицией авторов публикаций.
8. Рукописи не возвращаются. При отклонении статьи замечания рецензентов и редколлегии авторам не сообщаются.
9. Редакция оставляет за собой право не ставить авторов в известность об изменениях и сокращениях рукописи, имеющих редакционный характер.

Компьютерная верстка Гришиной М.Ф.

Подписано в печать 30.11.2013
Формат 70×100 1/16. Объем 2,8 п.л. Тираж 1000 экз.
Печать офсетная. Заказ №

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами
в ОАО «Первая образцовая типография», филиал «Чеховский Печатный Двор»
142300, Московская область, г. Чехов, ул. Полиграфистов, д. 1
www.chpk.ru; marketing@chpk.ru; факс: 8(495)726-54-10, 8(495)988-63-87

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32.
Тел.: 8- 499-129-07-10, e-mail: vestnik_ie@mail.ru, vestnik@inecon.ru
<http://www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html>

© НП

Редакция журнала «Вестник Института экономики Российской Академии наук», 2013