РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.
ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 6/2014

Главный редактор
КОЗЛОВА С.В. – доктор экономических наук

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
Караваева И.В. – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН
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, проректор по научной работе Финансового университета при Правительстве РФ
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

№ 6/2014

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);
Смотрицкая И.И., доктор экон. наук;
Дерябина М.А., канд. экон. наук;
Грибанова О.М.,
Татевосян И.Г.

**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

Ленчук Е.Б.
Формирование институциональной среды промышленного развития в контексте задач импортозамещения 7

Караваева И.В.
Новые направления налоговой политики в федеральном бюджете на 2015–2017 гг. 22

Ахапкин Н.Ю., Иванова Л.Н.
Источники экономического роста в России: выбор приоритетов . . 41

ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Куликов И.М.
О рационализации социальной аграрной структуры: взгляд сквозь призму отношений собственности 51

Сотников И.Н.
К вопросу о соотношениях форм собственности на городские земли 65

Ширяева Р.И.
Дисфункции в организации отношений собственности на землю . . . 76

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Алгулиев Р.М., Махмудов Р.Ш.
Вопросы трансформации рыночной экономики в информационном обществе 85

Цедилин Л.И.
Промышленная политика по Фридриху Листу 102

НАСЛЕДИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Воейков М.И.
В.Г. Венжер о кооперации и справедливом обществе 111

Никифоров Л.В.
Научное наследие В.Г. Венжера: к 115-летию со дня рождения 124

Бараненкова Т.А.
Ефим Львович Маневич: ученый и гражданин (к 100-летию со дня рождения) 138

ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Тихонов А.О., Мирончик Н.Л.
Влияние последствий мирового финансово-экономического кризиса на трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики Республики Беларусь 154

ПАРТНЕРСТВО ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

Зедина Ю.А.
Трансформация отношений собственности в условиях развития партнерства государства и бизнеса 174

ЛАУРЕАТ КОНКУРСА МОЛОДЕЖИ

Ремчукова В.К.
Роль региональных и преференциальных соглашений в развитии международной торговли: мировой опыт 184

Публикации журнала «Вестник Института экономики РАН» за 2014 г. . . 194

О Марине Борисовне Гусевой 198

Требования к рукописям 199

CONTENTS

NATIONAL ECONOMY

Lenchuk E.B.
Formation of the institutional environment for industrial development in the context of import substitution objective 7

Karavaeva I.V.
New directions of the tax policy in the federal budget for 2015-2017 22

Akhapkin N.Yu., Ivanova L.N.
The sources of economic growth in Russia: the choice of priorities 41

LAND RELATIONS

Kulikov I.M.
About the social agrarian structure rationalization: the look through the prism of property relations 51

Sotnikov I.N.
To the Question of Forms of Ownership Relations in the Urban Land 65

Shiryaeva R.I.
Dysfunctions in the organization of land ownership relations 76

THE QUESTIONS OF ECONOMIC THEORY

Alguliyev R.M., Makhmudov R.Sh.
The questions of market economy transformation in information society 85

Tsedilin L.I.
The industrial policy according to Friedrich List 102

THE HIRITAGE OF THE RUSSIAN ECONOMIC SCIENCE

Voeykov M.I.
V.G. Venzher about cooperation and fair society 111

Nikiforov L.V.
Scientific heritage of V.G. Venzher: to the 115th anniversary since birth 124

Baranenkova T.A.
Efim Lvovich Manevich: scientist and citizen (to the 100th anniversary since birth) 138

FOREIGN ECONOMY

Tikhonov A.O., Mironchik N.L.
An influence of consequences of world financial and economic crisis on the transmission mechanism of a monetary policy of Republic of Belarus 154

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Zedina Yu.A.
Transformation of property relations in the conditions of partnership development between the state and business 174

THE WINNER OF THE YOUNG SCIENTISTS COMPETITION

Remchukova V.K.
The Impact of Regional and Preferential Trade Agreements on World Trade Development: International Agenda 184

Total contents of the year 194

About Marina Borisovna Guseva 198

Requirements to manuscripts 199

Вестник Института экономики Российской академии наук
6/2014

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Е.Б. ЛЕНЧУК
доктор экономических наук, заведующая центром
Института экономики РАН

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ ЗАДАЧ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ[1]

В статье рассматриваются проблемы растущей технологической зависимости России от развитых стран мира и необходимость скорейшего сокращения технологического импорта, решение которых должно быть поставлено во главу угла реализуемой промышленной политики страны. Особый акцент делается на анализе институциональной среды и исследовании многообразия институтов, способствующих развитию промышленности и, в первую очередь, выстраиванию собственных воспроизводственных цепочек.

Ключевые слова: *промышленная политика, технологическая зависимость, импортозамещение, институциональная среда промышленного развития, индустриальные парки, инжиниринговые центры, промышленные кластеры, прикладная наука.*

JEL: O140, O320, O330, O380.

В условиях современных реалий и вызовов уже ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что развитие российской экономики возможно лишь на основе развития реального сектора экономики, прежде всего промышленного производства. Именно на такой курс опираются развитые страны мира, осознавая, что развитие промышленного производства на новой высокотехнологичной основе способно обеспечить рост занятости населения, повышение производительности труда и культуры производства, увеличение внутреннего спроса.

Для России возрождение промышленности также является стратегическим вызовом. В условиях, когда экономический рост в стране практически обнулился, обеспечить ускорение динамики экономического развития можно лишь за счет структурной перестройки экономики и увеличения вклада промышленного производства в ВВП

[1] Статья подготовлена при поддержке РФФИ, грант №13-06-00583.

при широкомасштабной технологической модернизации производственного аппарата.

Проводимая на протяжении двух десятилетий неолиберальная политика привела к масштабным процессам деиндустриализации национальной экономики. Вследствие недооценки значения промышленной политики для экономического развития страны, снижения внимания к собственным научно-исследовательским разработкам произошло сворачивание промышленного производства и его технологическая деградация, резкое снижение конкурентоспособности российской продукции как на высокотехнологичных зарубежных, так и на внутренних традиционных рынках. Результатом сложившейся ситуации стала быстро растущая технологическая зависимость России от стран–лидеров мирового технологического прогресса.

К настоящему времени Россия почти полностью утратила такие важные отрасли машиностроения, как станкостроение, приборостроение. Так, например, в такой важной отрасли, как станкостроение, которое является базой для развития многих других отраслей, импортозависимость достигла 85–90%. В тяжелом машиностроении на импорт приходится 60–80%, в легкой промышленности – 70–90%, в радиоэлектронной промышленности – 80–90%, в фармацевтике и медицинской промышленности – 70–80%[2].

Неуклонно растет зависимость России в электронной промышленности, которая становится непреодолимым препятствием на пути развития высокотехнологичных секторов экономики. Используя зарубежную компонентную базу, зачастую страна теряет контроль над ситуацией. Достаточно вспомнить пример с наложенными ограничениями США на экспорт элементной базы для производства суперкомпьютеров, разрабатываемых компанией «Т-Платформа», о которых было объявлено в марте 2013 г. Для «Т-Платформа» такие ограничения по сути дела явились своего рода «запретом на профессию», поскольку без них создание суперкомпьютеров в ближайшей перспективе оказалось невозможным. Лишь спустя год проблема была снята, однако при этом позиции компании «Т-Платформа» были серьезно ослаблены [1, с. 58–59].

Ежегодный импорт электроники только для космической промышленности составляет 2 млрд долл. Прежде всего это чипы, критически важные для работоспособности космических аппаратов. Не менее важной проблемой использования импортных комплектующих в аэрокосмической и оборонной промышленности является то, что эти комплектующие обычно не предназначены для работы в таких сложных условиях (то есть являются обычным ширпотребом, предназначенным для бытовой техники). Эта ситуация сложилась в 90-е

[2] http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/all/#/ru/press-centre/all/?id_18=8750&modal_w_ 18=1.

годы и в значительной степени сохраняется сегодня. Именно поэтому сроки активного функционирования российских спутников до сих пор серьезно отстают от американских или европейских. Например, прекрасный американский бортовой компьютер RAD750 (стоящий на марсоходе Curiosity) в Россию не продавали никогда, а своих его аналогов в России до последнего времени не было [2].

В условиях утраты национальных центров технологической компетенции, развитие некоторых важных отраслей промышленности переходит под контроль иностранного капитала. В первую очередь это касается производства легковых автомобилей, офисного оборудования, бытовой техники, включая телевизионную и т.д.

Подмена курса «технологического развития» на «технологическое потребление», которое претворяло в жизнь российское правительство, породило в стране технологическое иждивенчество. Результат такого курса – глубокая технологическая зависимость, которая превращается в серьезную преграду для развития как традиционных отраслей промышленности, так и высокотехнологичных отраслей, прежде всего ОПК.

Наивно думать, что все технологии можно купить. Уже сегодня очевидно, что многие передовые технологии для России становятся просто недоступными. Так, например, большинство современных точных станков пятого поколения, которые обеспечивают производство вооружений, космических и летательных аппаратов, судов и другой наукоемкой и стратегически важной продукции, подпадают под ограничения Вассенаарского соглашения[3]. При этом экспортный контроль над ним постоянно ужесточается. Можно скорее приобрести само вооружение, чем оборудование для его производства.

Ухудшение геополитической обстановки, откровенно недружественная риторика западных политиков в отношении России и масштабные санкции в связи с украинскими событиями требуют скорейшего решения проблемы импортозамещения, которое позволит в значительной степени минимизировать негативный эффект от возможных ограничений поставок высокотехнологичной продукции, вернуть внутреннему рынку максимум самодостаточности в «ключевых» его точках. В качестве примера можно привести сложившуюся глубокую зависимость России от зарубежных поставок высокотехнологичной нефтехимической продукции. Так, например, 70% автомобильных бензинов в России производится с помощью американских

[3] Россия принимает участие в Вассенаарском соглашении по контролю за экспортом обычных вооружений и высоких технологий (товаров и технологий двойного применения), в соответствии с которыми каждое государство само определяет, что из подобных товаров и технологий оно готово продавать и кому. Фактически это форма КОКОМ. Большинство наиболее современных металлообрабатывающих станков подпадает под его ограничения.

высокотехнологичных катализаторов[4]. Достаточно ввести санкции на их поставку – и в России станет нечем заправляться. При этом в одной только Башкирии насчитывается три крупных отечественных завода по производству катализаторов, продукция которых не уступает по качеству катализаторам из США, но объем выпуска продукции этих заводов явно не соответствует их производственным мощностям. Требуется политическая воля, чтобы изменить ситуацию.

Такую волю еще раз проявил Президент РФ Владимир Путин. Выступая на XVIII международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге, он объявил курс на импортозамещение: «За счет модернизации промышленности, строительства новых предприятий, локализации производства в России мы сможем, не нарушая норм международной торговли, не вводя каких-либо ограничений и барьеров, существенно сократить импорт по многим позициям, вернуть рынок национальным производителям. Это, в том числе, производство программного обеспечения, радиоэлектронного оборудования, энергетического оборудования и др.»[5]. Правительство ограничит покупку импортных товаров для государственных нужд и готово финансировать из бюджета модернизацию предприятий.

Таким образом, импортозамещение должно стать ключевой задачей экономической стратегии российского государства на современном этапе, решение которой будет содействовать развитию внутреннего производителя путем замещения импортируемых промышленных товаров товарами национального производства. Результатом импортозамещения должно стать повышение конкурентоспособности отечественной продукции за счет стимулирования технологической модернизации производства, повышения его эффективности и освоения новых конкурентоспособных видов продукции с относительно высокой добавленной стоимостью.

Решение задачи импортозамещения связано с реализацией соответствующей промышленной политики, в рамках которой будут определены четкие цели, задачи и приоритеты развития промышленности, а также сформированы новые инструменты и институты поддержки промышленного развития.

Безусловно, речь не идет о полном отказе от импорта промышленной продукции и заимствования технологий. Ни одна страна в мире не может себе такое позволить. Речь должна идти о разумном заимствовании технологий в сочетании с собственным развитием и ориентацией на постепенное выращивание национальных технологических лидеров, способных осуществлять прорывы на внешние рынки.

---

4 http://expert.ru/2014/06/11/bomba-zamedlennogo-dejstviya.

5 http://www.kremlin.ru/transcripts/21080.

Однако можно с уверенностью сказать, что в первую очередь должны решаться задачи восстановления собственных инвестиционных отраслей, прежде всего машиностроения, станкостроения, приборостроения. А для этого необходимо обеспечить четкие целевые установки в развитии приоритетных направлений развития промышленности через разработку соответствующих отраслевых стратегий и программ, задачи которых будут доведены до конкретных проектов.

Разработанные в последние пять лет 14 стратегий развития отдельных отраслей промышленности, а также Государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (далее Госпрограмма) пока слабо решают эту задачу. Так, хотя в качестве важнейшей цели Госпрограммы продекларировано создание устойчивой, структурно сбалансированной промышленности, способной к эффективному саморазвитию на основе интеграции в мировую технологическую среду, и на ее выполнение предполагается до 2020 г. выделить 234,6 млрд руб., судя по заложенным ней целевым параметрам промышленного развития, России не удастся выйти на необходимый уровень самообеспеченности по важнейшим видам промышленной продукции.

Таблица

Уровень самообеспеченности отечественного рынка отдельными видами промышленной продукции (%)

Виды продукции	2011 г.	2020 г.
Автомобили легковые (шт.)	68,3	80
Автомобили грузовые (шт.)	65,5	85
Легкие коммерческие (шт.)	81,2	90
Автобусы (шт.)	69,2	99
Трактора с/х (шт.)	18,9	60
Комбайны зерно- и кормоуборочные (шт.)	43,7	68,9
Бульдозеры (шт.)	30	70
Экскаваторы (шт.)	15	45
Автогрейдеры (шт.)	65	85
Погрузчики фронтальные (шт.)	4	30
Станки метал. режущие (шт.)	6	12
Кузнечно-прессовые машины (шт.)	6,7	7
Горное оборудование	30	45
Металлургическое оборудование	25	35
Подъемно-транспортное оборудование	35	45
Оборудование нефтегазодобычи	30	40

Источник: Составлено автором на основе данных Государственной программы РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». http://www.minpromtorg.gov.ru/reposit/minprom/ministry/fcp/8/Gos._programma_RF.pdf.

Данные таблицы свидетельствуют, что приемлемый уровень самодостаточности предполагается обеспечить только в автомобилестроении, сохранив высокую импортную зависимость в таких важнейших для экономического роста и экспортного потенциала России секторах, как оборудование для нефтегазодобычи, горном и металлургическом оборудовании, строительной и сельскохозяйственной техники. Особую тревогу вызывает сохранение крайне низкой степени самообеспеченности металлообрабатывающим оборудованием (металлорежущие станки и кузнечно-прессовые машины), которое формирует ядро всего машиностроительного комплекса. По сути, принятая программа развития станко-инструментальной промышленности (как одна из подпрограмм ФЦП «Национальная технологическая база») ориентируется на обеспечение современным металлообрабатывающим оборудованием лишь отрасли ОПК, а не на восстановление диверсифицированного машиностроительного комплекса страны в целом, без чего не удастся обеспечить необходимый уровень технологической самодостаточности в основных секторах национальной экономики, включая экспортно ориентированные. Кроме того, за рамками Госпрограммы остались важные сектора машиностроения, например, производство оборудования для текстильной и швейной промышленности, лесной и целлюлозно-бумажной, химической промышленности.

Определенные надежды в восстановлении промышленности связываются с принятием Закона о промышленной политике РФ, проект которого уже одобрен российским правительством. Закон направлен на решение двух важнейших задач: определить роль государства в сфере промышленной политики и сформировать соответствующую дружественную институциональную среду, стимулирующую развитие промышленного производства.

В рамках законопроекта заложены новые инструменты и институты поддержки и стимулирования промышленной деятельности. Так, например, законопроект предусматривает новую меру финансовой поддержки субъектов промышленной деятельности – предоставление займов через *фонды развития отраслей промышленности*. Основная задача таких фондов – выравнивание конкурентных условий ведения промышленной деятельности в России и за рубежом путем представления займов субъектам промышленной деятельности на льготных условиях (на условиях, заведомо не выгодных банкам и институтам развития).

Как полагают в Минпромторге РФ, такие фонды станут специальной кредитной программой Внешэкономбанка и Минпромторга РФ. Внешэкономбанк обеспечит рассмотрение заявок и экспертизу инвестпроектов, а также привлечение финансовых средств и доведение их до получателей. Расчетная процентная ставка должна составить не более 5% годовых.

По сути фонды являются инструментом возвратного бюджетного финансирования. В этой связи решение о создании фонда будет принимать Президент РФ, а учредителем фонда является Правительство РФ. Законопроект предусматривает наполнение фондов за счет федерального бюджета.

Особой мерой стимулирования промышленной деятельности должен стать *специальный инвестиционный контракт* – это соглашение между органами власти и инвесторами, принимающими на себя обязательства по созданию и освоению производства промышленной продукции и ряд обязательств социально-экономического характера. В свою очередь органы власти гарантируют инвестору неизменные условия ведения бизнеса и обеспечивают поддержку в виде льготного предоставления госимущества, преференций отраслевого характера, а также налоговых каникул.

Следует особо отметить, что в отличие от соглашения о государственно-частном партнерстве и концессионного соглашения, государство в специальном инвестиционном контракте не является инвестором и не осуществляет вложения никаких бюджетных средств и имущества в объект инвестиций. Данный контракт преследует совсем иную цель – создать инвестору максимально благоприятные условия для реализации инвестиционного проекта. Экономический эффект для государства от специального инвестиционного контракта заключается не в получении в собственность имущества, а в создании добавочного продукта, новых рабочих мест, налоговых поступлений от нового бизнеса.

В целях укрепления промышленной инфраструктуры для развития новых производств или их модернизации законопроектом предусматривается создание широкой сети индустриальных (промышленных) парков и кластеров, которые получат ряд преференций и налоговых льгот.

Индустриальные парки – это относительно новый формат организации промышленного производства в России. По оценкам Минпромторга РФ, минимальная потребность российской экономики на ближайшие пять лет составит свыше 200 парков. В 2013 г. в России реализовывалось лишь 80 проектов индустриальных парков (действующих и создаваемых), из них более половины – это частные парки. Вместе с тем наблюдается рост государственного инвестирования, благодаря чему доля проектируемых государственных парков достигает сегодня 40%, что отражает тенденции последних лет, связанных с повышенным вниманием государства к действенному механизму привлечения прямых инвестиций[6].

---

[6] Индустриальные парки России. (Отраслевой обзор). М.: Ассоциация индустриальных парков, 2013. С. 16.

Весьма эффективным инструментом стимулирования развития российской промышленности может стать и кластерный подход. Об этом свидетельствует широкомасштабный положительный опыт кластеризации экономик многих развитых стран мира, на практике доказавших эффективность использования сетевых структур в решении задач повышения конкурентоспособности не только отдельных регионов, но и экономики страны в целом.

Реализация кластерного подхода – это, прежде всего, *новая управленческая технология*, позволяющая за счет улучшения гибкого сетевого взаимодействия между фирмами, поставщиками, институтами знаний, среди которых могут быть крупные исследовательские центры и университеты, повысить конкурентоспособность как отдельного региона или отрасли, так и государства в целом. По сути дела в рамках такого кластера основной задачей становится *выстраивание замкнутой технологической цепочки* – от создания продукта до его производства и вывода на рынок. Они способны превратиться в центры конкурентоспособности и стать локомотивом экономического роста.

Начиная с 2012 г. в России наблюдалось оживление интереса к кластерному подходу в сфере инновационной деятельности. На основе конкурса, проведенного Минэкономразвития РФ, были отобраны и запущены 25 пилотных проектов по формированию территориально-производственных и инновационных кластеров. Из них 14 кластеров должны были получить субсидии из госбюджета, а остальные формироваться за счет поддержки институтов развития и взаимодействия с госкомпаниями[7]. Общий объем финансирования этих кластеров до 2017 г. должен составить 1,5 трлн руб.: 480 млрд руб. (33%) – из федерального бюджета, 213 млрд (14%) из местных и региональных бюджетов[8].

Анализируя профиль создаваемых инновационных кластеров, следует отметить, что все они формируются преимущественно в рамках приоритетных научно-технических направлений: ядерные и радиационные технологии; производство летательных и космических аппаратов, судостроение; фармацевтика, биотехнологии, медицинская промышленность; новые материалы; химия и нефтехимия; информационные технологии и электроника. Лишь два инновационных кластера (в Приволжском федеральном округе и Санкт-Петербурге) ведут разработки в области приборостроения и электроники. Вместе с тем очевидно, что задачи скорейшей реиндустриализации и формирования технологической базы промышленности на новой высокотехнологичной основе требуют развития промышленных кластеров в традиционных отраслях. Причем некоторые промышленные кластеры уже сфор-

[7] РБК daily 18.06.2012.

[8] http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=3418798.

мировались и активно развиваются, несмотря на то что их нет в списках инновационных кластеров, утвержденных правительством. Такие кластеры работают в Татарстане, Ленинградской области, в старопромышленных регионах на Урале и в Сибири.

В целом формирование кластерной политики в России требует дальнейшей корректировки и увязки с решением проблем нормативного обеспечения инновационной сферы, с созданием условий для развития малого инновационного бизнеса, разработки действенных государственных мер поддержки инновационных кластеров и т.п. Работа в этом направлении активно ведется, однако пока можно говорить лишь об отдельных успешных случаях.

Вместе с тем законопроект о промышленной политике не охватывает всего возможного многообразия институтов, развитие которых позволит ускорить решение проблем импортозамещения в российской экономике. Речь должна идти о широком наборе институциональных форм, содействующих формированию собственных воспроизводственных цепочек.

В этой связи чрезвычайно важной задачей является укрепление и развитие собственной науки, позволяющей восстановить непрерывный конвейер создания инновационной продукции по цепочке: фундаментальная наука – прикладная наука – проектные институты – опытные производства – серийные производство.

При этом особое значение приобретает возрождение *прикладной науки*, имеющей непосредственное отношение к созданию и продвижению новых инновационных продуктов. Уместно напомнить, что в последние два десятилетия отраслевая наука была практически разрушена: в период 1995–2011 гг. количество научно-исследовательских организаций сократилось с 2284 до 1782, конструкторских организаций – с 548 до 364, проектных организаций с 207 до 38[9]. При этом корпоративный сектор науки развит крайне слабо, поскольку крупные корпорации международного уровня в средне- и высокотехнологичных отраслях практически отсутствуют.

Сегодня российское правительство пытается решить проблему возрождения прикладной науки путем приобщения университетов и вузов к решению прикладных задач через программу мегагрантов, которая реализуется в России с 2010 г. Мегагранты предполагают создание новых лабораторий в вузах под руководством российских или зарубежных ученых за счет бюджетных средств (150 млн руб. на проект на три года). По итогам двух конкурсов, проведенных в 2010–2011 гг., в стране создано 77 лабораторий [3, с. 73]. С 2012 г. условия финансирования исследовательских лабораторий существенно изменились.

[9] Индикаторы науки: 2013. Статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ, 2013. С. 26.

В целях усиления ориентированности проектов на прикладное значение, правительство перешло на поддержку этих лабораторий при обязательном условии их софинансирования из внебюджетных средств.

Опираясь на зарубежный опыт, Минобрнауки РФ в декабре 2012 г озвучило идею реализации проекта «1000 лабораторий», однако пока этот проект находится в процессе проработки. Предстоит еще решить целый ряд экономических, организационных, правовых и кадровых вопросов для того, чтобы эти научные лаборатории смогли решать конкретные прикладные и отраслевые задачи и заработать в нашей стране также эффективно, как на Западе. Для этого недостаточно простого заимствования зарубежного опыта. Необходимо создавать среду, которая бы мотивировала организации к внутренним изменениям работы научных коллективов, а государственные органы управления – к созданию понятных условий функционирования таких структур и более целенаправленному развитию исследовательской инфраструктуры.

Однако оценивая в целом идею реализации проекта «1000 лабораторий», следует отметить, что она способна лишь точечно содействовать развитию прикладных разработок и новых форм организации науки. Судя по объявленному Минобрнауки РФ бюджету таких лабораторий, который в среднем составит 15 млн руб. в год, такие структуры будут небольшими – 4-15 сотрудников. Поэтому эти лаборатории не следует отождествлять, например, с опытом создания крупных федеральных лабораторий США, бюджет которых достигает более 2 млрд долл., а количество занятых – свыше 10 тыс. чел.

Возрождение отраслевой и прикладной науки в России можно ожидать лишь тогда, когда в стране появятся крупные высокотехнологичные и промышленные компании, являющиеся основными субъектами, формирующими спрос на инновации. Сегодня же затраты российского бизнеса на научные исследования чрезвычайно малы.

Следует отметить, что в рамках законопроекта о промышленной политике российское правительство планирует расширить меры поддержки прикладных исследований, разделив при этом способы финансирования НИОКР в гражданской и оборонной промышленности. Предполагается, что в гражданской промышленности будет осуществляться субсидирование НИОКР с установлением показателей эффективности реализации проектов (субсидии будут предоставляться субъектам промышленной деятельности, которые будут осуществлять соответствующие НИОКР собственными силами, либо по договору с научно-исследовательскими организациями). В оборонной промышленности сохранится прежний инструмент финансирования НИОКР – через договоры на выполнение НИОКР, размещаемые в соответствии с законодательством о государственном оборонном заказе. Тем не менее субсидирование гражданских НИОКР может пре-

вратиться в меру импортозамещения лишь в том случае, если в дальнейшем разработанный продукт дойдет до рынка.

Выстраиванию собственных воспроизводственных цепочек и решению проблем импортозамещения должно содействовать также распространение таких институтов, как *центры трансфера технологий (ЦТТ), инновационно-технологические центры (ИТЦ), инжиниринговые компании, информационно-аналитические центры и центры коллективного пользования оборудованием и т.п.* За последнее десятилетие их количество удвоилось и в 2010 г. составило 113 ЦТТ и 90 ИТЦ. В 2010 г. такими центрами были оказаны услуги и информационно-методическая поддержка по коммерциализации и трансферу технологий более чем 2500 клиентам.

У ЦТТ очень важная и ответственная роль — служить «мостиком» между наукой и бизнесом. С одной стороны, подобные центры отвечают за рачительное управление интеллектуальной собственностью и ищут возможности продать ее с выгодой для своей организации, с другой – они находят заказчиков на проведение НИОКР силами ученых и разработчиков, которые трудятся в ее стенах. Достаточно упомянуть, что именно на этом знаменитый Стэнфордский университет зарабатывает почти четверть миллиарда долларов в год: ЦТТ является для него важнейшим центром генерации доходов[10].

С принятием федеральных законов «О передаче прав на единые технологии» (№ 284-ФЗ, декабрь 2008 г.) и о малых предприятиях при бюджетных научных и образовательных учреждениях (июнь 2009 г.) на российском рынке фактически формируется новое правовое пространство, которое, по мнению специалистов, должно стимулировать передачу технологий. Очевидно также, что формирование новых правовых норм должно способствовать пересмотру действующих стимулов коммерциализации технологий в направлении закрепления долей ожидаемой прибыли за исследователями (разработчиками технологий), организациями и посредниками, содействующими процессу передачи технологий.

Особое место в реализации всей цепочки от создания до производства инновационного продукта должно быть отведено *инжиниринговым компаниям*, формирующим технологии создания самих технологий или серийного производства новой продукции. Отставание в технологиях производства влечет техническое отставание от основных мировых трендов во всех сферах электроники, машиностроения, логистики и т.д.

---

[10] Россия: курс на инновации. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.». Выпуск 1. М.: РВК, 2013. С. 53.

В 1990-е годы почти все отраслевые технологические институты исчезли или полностью деградировали. И сейчас практически все российское машиностроение использует технологии 50-х, 60-х, в лучшем случае, 70-х годов прошлого века, то есть полувековой давности. Наглядным примером может служить Волжский автозавод в Тольятти, где до сих пор применяются технологии сборки пятидесятилетней давности, которые не позволяют достичь нормального качества и надежности. А сдать в утиль старые линии, заменив их роботизированными комплексами, тоже нельзя – придется уволить 25 тыс. человек. Для контраста: в Швеции на заводе по сборке автомобильных двигателей концерна «Вольво», созданном, что интересно, при участии сотрудников кафедры робототехники МГТУ им. Н.В. Баумана, работали всего 18 человек. В сутки завод изготавливал 1800 двигателей[11].

Инжиниринговые компании должны заменить исчезнувшие технологические институты и стать генподрядчиками модернизации и строительства новых эффективных и конкурентоспособных производств. Они должны проектировать новое производство, опираясь на самые передовые виды оборудования, обеспечивать будущее производство качественным металлообрабатывающим инструментом, средствами измерения и т.д. Однако инжиниринг – это не только изготовление продукции, это и эффективность бизнеса, и бережливое производство, организация, автоматизация, ИТ-технологии, и система управления всем этим.

Хотя инжиниринговые компании уже существуют и успешно работают в России, четкого понимания, что такое инжиниринг до сих пор нет. Это объясняется скорее тем, что данный вид деятельности находится у нас в стадии становления. Его ускорению мог бы содействовать комплекс мер государственной поддержки, направленных на запуск перспективных проектов инжиниринговых компаний.

Решению проблем импортозамещения могли содействовать и такие институты, как технологические платформы, формирование которых было начато в 2011 г. на основе конкурса, проведенного Минэкономразвития РФ. По его итогам было утверждено 30 технологических платформ, на базе которых планировалось отработать новый механизм поддержки и реализации задач инновационного развития.

Концепция создания технологических платформ была заимствована из европейской практики, где данный институт выступает в роли коммуникационного инструмента, позволяющего объединить на одной информационной площадке предпринимателей и промышленников, государственных чиновников и представителей научного сообщества с целью содействия инновационному развитию. Комму-

[11] Независимая газета 23.08.2013.

никации на базе технологической платформы направлены на определение среднесрочных и долгосрочных целей научно-технического развития и формирование соответствующих дорожных карт по их достижению. Важнейшая практическая направленность технологических платформ состоит в повышении конкурентоспособности промышленного производства стран ЕС. Поэтому в европейской практике технологические платформы – это инструмент промышленной политики.

В российской практике содержание концепции технологических платформ получилось несколько иное. Большинство участников технологических платформ – это научные и учебные институты, госкорпорации, среди которых Росатом, Роснано, Ростехнологии, Росэлектроника и др. Частный бизнес пока не проявил серьезную заинтересованность в работе техплатформ, что во многом связано с содержанием и направлением их деятельности, которые формировались преимущественно в рамках приоритетных направлений научно-технического развития и критических технологий. Большинство платформ выглядит скорее как хороший научный проект, где координация деятельности разворачивается на стадии фундаментальных НИР. В этой связи технологические платформы стали в большей мере инструментом научно-технической политики.

Слабая вовлеченность в работу технологических платформ частного бизнеса, который в конечном счете является основным производителем и потребителем создаваемых инноваций, не позволили данному институту за четыре года своего существования превратиться в драйвер инновационного развития российской промышленности.

В этой связи представляется целесообразным расширить компетенции технологических платформ не только на решение задач в рамках научно-технических приоритетов, но и привлечь их к решению задач восстановления технологической базы российской промышленности на новой высокотехнологичной основе. Так, например, создание технологических платформ в рамках решения проблем развития отечественного станкостроения, приборостроения, электронного оборудования и т.д., усиления диалога и консолидации усилий между научными и частными промышленными компаниями по вопросам повышения конкурентоспособности этих отраслей, несомненно, могло бы принести большой эффект.

Было бы также полезно распространить опыт формирования технологических платформ на региональном уровне, хотя законодательная база таких платформ еще отсутствует. Объединение усилий отраслевой науки, вузов, бизнеса, общественных организаций при координации всей деятельности со стороны региональных органов власти будет способствовать обновлению научно-производственной базы отдельных промышленных комплексов, активизации их инновацион-

ной деятельности, повышению технологической конкурентоспособности. В частности, такой опыт имеется в Свердловской области, где уже сформированы три региональные технологические платформы: «Инновационное развитие горно-металлургического комплекса», «Технологии создания новых материалов» и «Центр компетенций в машиностроении». Инициаторами и координаторами региональных платформ соответственно являются: Институт металлургии УрО РАН, Институт физики металлов УрО РАН, ОАО «Уральский научно-исследовательский технологический институт» [4, с. 33].

Таким образом, создание благоприятной институциональной среды для активизации процессов импортозамещения – это одна из центральных задач российской промышленной политики на современном этапе. Ее скорейшее решение будет содействовать преодолению стагнации промышленного производства и ускорению темпов экономической динамики. По прогнозным оценкам Минпромторга РФ, за счет активизации процессов импортозамещения в ближайшие 5–7 лет возможно обеспечить 10–15% роста промышленного производства и к 2020 г. снизить зависимость в наиболее критичных отраслях промышленности от импорта с 90% до 50–60%[12]. Безусловным условием выхода на прогнозируемые параметры роста является постоянное расширение набора используемых инструментов и институтов развития промышленных систем и их комплексная взаимоувязка, позволяющая выстраивать собственные воспроизводственные цепочки по всему циклу – от создания новой продукции и технологии до ее внедрения и выхода на рынок.

Литература

1. *Механик А.* Русские все-таки идут // Эксперт. 2014. № 4.
2. *Половинкин В.Н. Фомичев А.Б.* Проблемы импортозамещения в отечественной экономике. http://www.unionexpert.ru/index.php/zhurnal-qekspertnyj-soyuzq-osnova/zhurnal-qehkspertnihyj-soyuzq-122014g/item/655-problemy-importozameschenia
3. *Дежина И.Г., Пономарев А.* 1000 лабораторий: новые принципы организации научной работы в России // Вопросы экономики. 2013. № 3.
4. *Татаркин А., Романова О.* О возможностях и механизме неоиндустриализации старопромышленных регионов // Экономист. 2013. № 1.
5. *Ленчук Е.Б., Власкин Г.А., Филатов В.И.* Новая индустриализация как условие формирования инновационной модели развития российской экономики // Федерализм. 2014. № 1.

[12] http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/all/#/ru/press-centre/all/?id_18=8750&modal_w_18=1

E.B. LENCHUK
Doctor habilitatus of economics, head of the Center of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
lenalenchuk@ya.ru

FORMATION OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT FOR INDUSTRIAL DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF IMPORT SUBSTITUTION OBJECTIVE

The paper is devoted to the issues of Russia's growing technological dependence on the developed countries and the necessity of the fastest reduction of technological import. The solution has to be regarded as of paramount importance of the country's realizing industrial policy. The particular emphasis is placed on the analysis of the institutional environment and research of variety of the institutes promoting development of the industry and, first of all, forming of own reproduction chains.

Keywords: *industrial policy, technological dependence, import substitution, institutional environment of industrial development, industrial parks, engineering centers, industrial clusters, applied science.*
JEL: O140, O320, O330, O380.

Вестник Института экономики Российской академии наук
6/2014

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

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В ФЕДЕРАЛЬНОМ БЮДЖЕТЕ НА 2015–2017 гг.

В статье рассматриваются перспективные направления изменения бюджетной и налоговой политики РФ в условиях новой глобальной экономической ситуации, обусловленной развитием «украинского кризиса» и существенными изменениями в мировой экономической конъюнктуре. Дан анализ изменений в Бюджете РФ 2015–2017 гг., ориентированных на сохранение и развитие внешнего рынка энергоресурсов. Представлена авторская позиция по вопросу возможности налогового стимулирования капитализации значительной части доходов как юридическими, так и физическими лицами. Обосновываются возможные направления развития методов налогового стимулирования процесса реиндустриализации реального сектора российской экономики.

Ключевые слова: *бюджет, бюджетная политика, налоговая политика, инвестиции, налоговое регулирование, налог на прибыль, НДФЛ.*

JEL: D630, H210, H230, H240.

Бюджет РФ на 2015–2017 гг. как реакция на изменение мировой экономической конъюнктуры

Макроэкономические параметры, принятые за основу подготовки федерального бюджета на 2015 г. и на плановый период 2016–2017 гг., во многом повторяют принятые в прошлом (2013) и нынешнем, 2014 г. направления социально-экономического развития (см. табл. 1).

Так, в принятый в 2013 г. бюджет РФ внесены поправки: представлено снижение роста ВВП с 101,3% в 2013 г. до 100,5% в 2014 г., а также снижение прогнозируемого роста ВВП в 2015 г. на 1,9% и в 2016 г. на 1,0%. Данная ситуация, как и в предыдущем бюджетном периоде, обусловлена снижением нефтегазовых доходов по отношению к ВВП (см. табл. 2).

В ближайшие три года прогнозируется снижение доходов федерального бюджета с 19,4% ВВП в 2014 г. до 18,4% ВВП к 2017 г. При этом объем нефтегазовых доходов снижается с 10,0% ВВП в 2014 г. до 9,1% ВВП в 2017 г. За этот же период ненефтегазовый дефицит будет сокращен до 9,7% ВВП в 2017 г. (на 0,2% ВВП относительно 2014 г.).

Таблица 1

Основные макроэкономические показатели на 2015 г. и плановый период 2016 и 2017 гг. (с учетом Крымского федерального округа)

Показатели	2013 г.*	2014 г.**	2015 г.			2016 г.			2017 г.
			Закон № 349-ФЗ	Прогноз	Отклонение	Закон № 349-ФЗ	Прогноз	Отклонение	Прогноз
1	2	3	4	5	6=5–4	7	8	9=8–7	10
Цены на нефть марки «Юралс», долл. США/барр.	107,9	104,0	100,0	100,0	0,0	100,0	100,0	0,0	100,0
Цены на газ (среднеконтрактные, включая страны СНГ), долл./тыс. куб. м	342	321	317	289	–28	300	282	–18	278
ВВП, млрд руб.	66 755	72 793	79 660	77 498	–2 162	86 837	83 208	–3 629	90 063
Рост ВВП, %	**101,3**	**100,5**	103,1	101,2	**–1,9**	103,3	102,3	**–1,0**	103,0
Инвестиции, млрд руб.	13 256	**13 538**	16 577	**14 442**	–2 135	18 475	**15 356**	–3 119	**16 526**
Объем импорта (по кругу товаров, учитываемых ФТС России), млрд долл. США	315,0	291,3	345,2	299,2	–46,0	361,7	305,5	–56,2	316,6
Объем экспорта (по кругу товаров, учитываемых ФТС России), млрд долл. США	527,3	511,2	505,0	494,2	–10,8	515,8	498,2	–17,6	507,3
Прибыль прибыльных организаций, млрд руб.	12 253	13 685	13 510	13 955	445	15 135	14 725	–410	15 990
Инфляция (ИПЦ), % к декабрю пред. года	106,5	107,5	104,5	105,5	1,0	104,5	104,5	0,0	104,0
Курс доллара, рублей за доллар США	**31,8**	**35,7**	34,3	**37,7**	3,4	34,9	**38,7**	3,8	**39,5**

Окончание табл. 1

Показатели	2013 г.*	2014 г.**	2015 г.			2016 г.			2017 г.
			Закон № 349-ФЗ	Прогноз	Отклонение	Закон № 349-ФЗ	Прогноз	Отклонение	Прогноз
1	2	3	4	5	6=5–4	7	8	9=8–7	10
Фонд заработной платы, млрд руб.	16 379,3	17 800	19 464	19 022	–442	21 122	20 420	–702	22 259
Объем экспорта нефти, млн т	236,6	230,0	237,6	227,5	–10,1	242,6	229,5	–13,1	233,5
Объем экспорта природного газа, млрд куб. м	196,4	**190,5**	188,3	**190,0**	1,7	190,3	**191,0**	0,7	**191,5**
Объем экспорта нефтепродуктов, млн т	**151,7**	**157,0**	134,8	**153,5**	18,7	129,1	**149,0**	19,9	**144,2**
Объем добычи нефти, млн т	521,7	525,3	520,0	525,0	5,0	521,0	525,0	4,0	525,0
Объем добычи газа, млрд куб. м	667,6	657,0	682,0	672,0	–10,0	688,0	675,0	–13,0	690,0

* 2013 г. – отчет.

** 2014 г. – оценка (на основании прогноза социально–экономического развития Российской Федерации).

Таблица 2

Основные характеристики федерального бюджета на 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 гг. (млрд руб.)

Показатели	2013 г. (отчет)	2014 г.			2015 г.			2016 г.			2017 г.
		Закон № 349-ФЗ	Оценка	Отклонение	Закон № 349-ФЗ	Прогноз	Отклонение	Закон № 349-ФЗ	Прогноз	Отклонение	Прогноз
1	2	3	4	5=4-3	6	7	8=7-6	9	10	11=10-9	12
Доходы, всего	**13 019,9**	**14 238,8**	**14 069,5**	**–169,3**	**14 564,9**	**15 082,4**	**517,4**	**15 905,7**	**15 795,5**	**–110,2**	**16 547,8**
% к ВВП	19,5	*19,9*	*19,4*	*–0,5*	*18,3*	*19,5*	*1,2*	*18,3*	*19,0*	*0,7*	*18,4*
в том числе:											
Нефтегазовые доходы	6 534,0	7 480,2	7 296,2	–184,0	6 818,6	7 717,2	898,6	6 843,1	8 032,0	1 188,9	8 207,9
% к ВВП	9,8	*10,5*	*10,0*	*–0,4*	*8,6*	*10,0*	*1,4*	*7,9*	*9,7*	*1,8*	*9,1*
Ненефтегазовые доходы	6 485,9	6 758,6	6 773,3	14,7	7 746,3	7 365,1	–381,2	9 062,6	7 763,5	–1 299,1	8 339,9
% к ВВП	*9,7*	*9,5*	*9,3*	*–0,1*	*9,7*	*9,5*	*–0,2*	*10,4*	*9,3*	*–1,1*	*9,3*
Расходы, всего	**13 342,9**	**13 960,1**	**13 960,1**	**0,0**	**15 361,5**	**15 513,1**	**151,5**	**16 392,2**	**16 271,8**	**–120,4**	**17 088,7**
% к ВВП	*20,0*	*19,5*	*19,2*	*–0,3*	*19,3*	*20,0*	*0,7*	*18,9*	*19,6*	*0,7*	*19,0*
в том числе условно утверждаемые	–	–	–	–	384,0	–	–384,0	819,6	406,8	–412,8	854,4
% к общему объему расходов	–	–	–	–	*2,5*	–	*–2,5*	*5,0*	*2,5*	*–2,5*	*5,0*
Дефицит (–)/Профицит (+)	**–323,0**	**+278,6**	**+109,3**	**–169,3**	**–796,6**	**–430,7**	**+365,9**	**–486,5**	**–476,3**	**+10,2**	**–540,9**
% к ВВП	*–0,5*	*0,4*	*0,2*	*–0,2*	*–1,0*	*–0,6*	*0,4*	*–0,6*	*–0,6*	*0,0*	*–0,6*
Ненефтегазовый дефицит	– 6 857,0	– 7 201,5	– 7186,8	–14,7	–7 615,2	–8 148,0	–532,7	–7 329,6	–8 508,3	–1 178,7	– 8 748,8
% к ВВП	*–10,3*	*–10,1*	*–9,9*	*0,2*	*–9,6*	*–10,5*	*–1,0*	*–8,4*	*–10,2*	*–1,8*	*–9,7*

Данные направления современной бюджетной политики во многом отражают варианты поиска Россией своего места в новой глобальной экономической ситуации, обусловленной развитием «украинского кризиса» и существенными изменениями в мировой экономической конъюнктуре. Правительством РФ предлагается реализация «налогового маневра», ориентированного на базовые направления повышения конкурентоспособности отечественных энергоносителей на мировом рынке и одновременно стимулирующего рост инвестиционных вложений в «импортозамещающие» отрасли российской экономики.

Попробуем дать оценку «налогового маневра» в рамках Бюджета РФ 2015–2017 гг.

1. Налоговая политика, ориентированная на сохранение внешнего рынка энергоресурсов

В рамках «налогового маневра» предлагается поэтапно (за 3 года) сократить вывозные таможенные пошлины на нефть и товары, выработанные из нефти (в 1,7 раза за 3 года на нефть, 1,7–5 раз на нефтепродукты в зависимости от их вида), при одновременном увеличении ставки НДПИ на нефть (в 1,7 раза) и на газовый конденсат (в 6,5 раз) и уточнении порядков расчета стимулирующих понижающих коэффициентов к ставке НДПИ на нефть и экспортной пошлины на нефть. При этом с целью недопущения роста цен на нефтепродукты на внутреннем рынке, а также минимизации негативных шоков для отдельных отраслей предусмотрено одновременное поэтапное сокращение ставок акциза на нефтепродукты (в 2,2 раза за 3 года).

По мнению Правительства РФ, проведение «налогового маневра» положительно скажется на нефтяной отрасли и обеспечит рост маржи переработки нефти на нефтеперерабатывающих заводах (НПЗ) для стимулирования их модернизации. Кроме этого, в результате «налогового маневра» осуществится сближение экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты в Российской Федерации и Республике Казахстан.

Наиболее значимыми представляются следующие изменения налогового законодательства:

1.1. *Повышение базовой ставки налога на добычу полезных ископаемых* на нефть с 530 до 766 руб. за т в 2015 г., с 559 до 857 руб. за т в 2016 г., с 559 до 919 руб. за т в 2017 г. и далее, с учетом корректировки порядка определения понижающих коэффициентов к ставке НДПИ на нефть без изменения размера предоставляемых льгот по сравнению с действующим законодательством;

1.2. *Введение повышающего коэффициента к ставке налога на добычу полезных ископаемых на газовый* конденсат в размере 4,4 в 2015 г., 5,5 в 2016 г., 6,5 в 2017 г. и далее;

1.3. Снижение предельной ставки вывозной таможенной пошлины на нефть с 57% до 42% в 2015 г., с 55% до 36% в 2016 г., с 55% до 30% в 2017 г. и далее;

1.4. Изменение *(снижение)* ставок вывозных таможенных пошлин на товары, выработанные из нефти (% от ставки пошлины на нефть):

– на «темные» нефтепродукты с 100% до 76% в 2015 г., до 82% в 2016 г., в 2017 г. – 100%;
– на дизельное топливо с 63% до 48% в 2015 г., с 61% до 40% в 2016 г., с 61% до 30% в 2017 г. и далее;
– на бензины прямогонные с 90% до 85% в 2015 г., с 90% до 71% в 2016 г., с 90% до 55% в 2017 г. и далее;
– на бензины товарные с 90% до 78% в 2015 г., с 90% до 61% в 2016 г., с 90% до 30% в 2017 г. и далее;
– на прочие «светлые» нефтепродукты с 66% до 48% в 2015 г., до 40% – в 2016 г. и до 30% – в 2017 г. и далее.

1.5. Изменение порядков определения льготных ставок вывозных таможенных пошлин на нефть сырую (с месторождений Восточной Сибири, Северного Каспия, Приразломного месторождения, а также сверхвязкой нефти).

1.6. В рамках реализации налогового маневра предусматривается снижение в 2015–2017 гг. ставок акцизов на автомобильный бензин, прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей, что приведет к потерям федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации.

В целях компенсации выпадающих доходов бюджета субъектов РФ (являющихся источниками дорожных фондов) предлагается с 1 января 2015 г. 100% сумм акцизов на автомобильный бензин, прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей, производимые на территории Российской Федерации, зачислять в доходы бюджетов субъектов РФ.

2. Индексация специфических ставок акцизов на подакцизные товары, в том числе установление ставок акцизов.

2.1. *На табачную продукцию:*

– минимальная специфическая ставка с 1 января 2015 г. устанавливается в размере 1 330 руб. за 1000 штук (*увеличение* против утвержденных ставок на 80 руб.); с 1 января 2016 г. в размере 1 680 руб. за 1000 штук (увеличение против утвержденных ставок на 80 рублей); с 1 января 2017 г. в размере 1 930 руб. за 1000 штук (увеличение против 2016 г. на 330 рублей);
– увеличение адвалорной составляющей комбинированной ставки акциза на сигареты и папиросы с 9% к стоимости сигарет, исчисленной в максимальных розничных ценах, до 9,5% максимальной

розничной цены с 1 января 2015 г.; с 1 января 2016 г. с 9,5 до 10%, с 1 января 2017 г. до 10,5% максимальной розничной цены при одновременном увеличении специфической ставки на сигареты и папиросы на 390 руб. за 1000 штук против 2016 г.

2.2. *На алкогольную продукцию* с объемной долей этилового спирта свыше 9% с 1 января 2015 г. и с 1 января 2016 г. в размере 500 руб. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизной продукции (*снижение* против утвержденных ставок в 2015 г. на 100 руб., в 2016 г. – на 160 руб.); с 1 января 2017 г. в размере 523 руб. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизной продукции (*снижение* против 2016 г. на 137 руб.).

2.3. На спирт этиловый из всех видов сырья с 1 января 2017 г. в размере 107 руб. за 1 литр безводного этилового спирта (*увеличение* против 2016 г. на 5 руб.).

2.4. На автомобили легковые: с мощностью двигателя свыше 67,5 КВт (90 л.с.) и до 112,5 КВт (150 л.с.) с 1 января 2017 г. в размере 43 руб. за 1 л.с., с мощностью двигателя свыше 112,5 КВт (150 л.с.) – 420 руб. *с увеличением* против 2016 г. на 2 руб. и 18 руб. соответственно;

3. Введение акциза на природный газ, реализуемый в соответствии с международными соглашениями (акциз на природный газ, экспортируемый в Турцию по газопроводу «Голубой поток» в рамках Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Турецкой Республики).

4. *Увеличение ставки налога на прибыль организаций с доходов, полученных в виде дивидендов от российских и иностранных организаций российскими организациями, с 9% до 13%.*

5. Индексация размера государственной пошлины за совершение федеральными органами исполнительной власти юридически значимых действий в среднем в 1,57 раза.

6. Установление норматива зачисления в федеральный бюджет государственной пошлины за совершение федеральными органами исполнительной власти юридически значимых действий в случае подачи заявления и (или) документов, необходимых для их совершения, в многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг в размере 50%.

7. Осуществление операций со средствами юридических лиц (их обособленных подразделений), не являющихся участниками бюджетного процесса (за исключением федеральных бюджетных и автономных учреждений, федеральных государственных унитарных предприятий), полученными из федерального бюджета в соответствии с законодательством Российской Федерации, на отдельных счетах, открытых органам Федерального казначейства, что увеличивает ликвидность счета и соответственно доходы от размещения временно свободных средств.

8. Снижение стоимостной нормы ввоза товаров для личного пользования, доставляемых перевозчиком в адрес физического лица, а также пересылаемых в международных почтовых отправлениях на таможенную территорию Таможенного союза в адрес одного получателя, являющегося физическим лицом, без уплаты таможенных пошлин и налогов с 1000 евро до 150 евро и весовой нормы указанного ввоза с 31 кг до 10 кг с одновременной отменой временного периода, в течение которого подлежит учету стоимость и вес товаров, равного одному календарному месяцу.

9. *Индексация ставки водного налога в 1,15 раза в 2015 г., в 1,32 раза – в 2016 г., в 1,52 раза – в 2017 г.*

10. Индексация ставок платы за пользование водными объектами в 1,15 в 2015 г., в 1,32 – в 2016 г., в 1,52 раза – в 2017 г.

11. Индексация ставок платы за использование лесов в 1,05 раза в 2015 г., в 1,1 раза в 2016 раза, в 1,15 раза в 2017 г.

12. Изменение распределения вывозных таможенных пошлин в связи с подписанием Протокола между правительствами Российской Федерации и Республики Беларусь о внесении изменений в Соглашение о порядке уплаты и зачисления вывозных таможенных пошлин при вывозе с территории Республики Беларусь за пределы таможенной территории Таможенного союза нефти и нефтепродуктов.

13. *Установление с 1 января 2016 г. норматива перечисления в доходы федерального бюджета 75% прибыли Центрального банка Российской Федерации.*

14. Продление порядка получения доходов в натуральной форме (природный газ) от реализации соглашения о разделе продукции по проекту «Сахалин-2», причитающихся Российской Федерации в счет регулярных платежей за добычу полезных ископаемых (роялти).

15. Изменение норматива распределения суммы ввозной таможенной пошлины для Российской Федерации с 87,97% до 86,97% в связи с присоединением Республики Армения к Договору о Евразийском экономическом союзе.

16. Увеличение доходов федерального бюджета в виде дивидендов по акциям, принадлежащим Российской Федерации в результате продажи находящегося в собственности ОАО «Роснефтегаз» пакета акций ОАО НК «Роснефть».

17. *Зачисление 100% в бюджеты субъектов Российской Федерации налога на доходы физических лиц, уплачиваемого иностранными гражданами в виде фиксированного авансового платежа.*

18. Введение экологического взноса, взимаемого в целях выполнения нормативов утилизации производителями (импортерами).

Вышеназванные изменения приведут в совокупности к увеличению доходов федерального бюджета в 2015 г. относительно действующего

законодательства на 108 554,2 млн руб., или на 0,14% к ВВП. *В том числе в рамках реализации «налогового маневра» прогнозируется, что:*

– в связи с повышением базовой ставки налога на добычу полезных ископаемых на нефть доходы федерального бюджета увеличатся на 1 284 658,4 млн руб.;
– в результате повышения базовой ставки налога на добычу полезных ископаемых на газовый конденсат доходы федерального бюджета увеличатся на 41 531,2 млн рублей;
– в связи со снижением предельной ставки вывозной таможенной пошлины на нефть уменьшение доходов федерального бюджета оценивается в сумме 989 349,3 млн руб.;
– в результате снижения ставки вывозной таможенной пошлины на товары, выработанные из нефти, от ставки пошлины на нефть доходы федерального бюджета уменьшатся на 276 181,5 млн руб.;
– в связи с изменением льготной ставки вывозной таможенной пошлины на нефть с месторождений Восточной Сибири, Северного Каспия, Приразломного месторождения доходы федерального бюджета уменьшатся на 38 067,3 млн руб.;
– в результате зачисления 100% в бюджеты субъектов Российской Федерации акцизов на автомобильный бензин, прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей, производимые на территории Российской Федерации, уменьшение доходов федерального бюджета оценивается в сумме 73 354,3 млн руб.

По сравнению с оценкой 2014 г. прогнозируемые в 2015 г. доходы увеличатся на 1 012 886,5 млн руб. (см. табл. 3).

Таблица 3

Сравнение прогноза доходов федерального бюджета РФ на 2015 г. с оценкой 2014 г.

Показатель	Оценка 2014 г.	Прогноз 2015 г.	Отклонение прогноза 2015 г. от оценки 2014 г.
1	2	3	4
Доходы, всего (млн руб.)	14 069 474,2	15 082 360,7	1 012 886,5
в % к ВВП	*19,4*	*19,5*	*0,1*
Нефтегазовые доходы, млн руб.	7 296 150,6	7 717 243,3	421 092,7
в % к ВВП	*10,0*	*10,0*	*0,0*
Доходы без учета нефтегазовых доходов, млн руб.	6 773 323,6	7 365 117,4	591 793,8
в % к ВВП	*9,3*	*9,5*	*0,1*

Основные факторы, повлиявшие на увеличение прогноза доходов федерального бюджета на 2015 г., приведены в табл. 4.

Таблица 4

Факторный анализ отклонения прогноза доходов федерального бюджета на 2015 г. по сравнению с оценкой в 2014 г. (млн руб)

Оценка доходов федерального бюджета на 2014 г.	**14 069 474,2**
Прогноз доходов федерального бюджета на 2015 г.	**15 082 360,7**
Отклонение	**+1 012 886,5**
из него:	
Макроэкономические показатели (всего)	*409 138,0*
в том числе:	
Изменение курса доллара США	368 803,8
Изменение ВВП	337 388,4
Изменение объемов добычи углеводородного сырья	153 762,4
Изменение объемов экспорта	21 107,8
Изменение объемов прибыли прибыльных организаций	6 538,6
Изменение мировых цен на нефть марки «Юралс»	–436 509,8
Изменение экспортных цен на газ	–25 706,0
Изменение облагаемых объемов экспорта углеводородного сырья	–16 362,5
Изменение прочих объемных показателей	115,3
Факторы, не связанные с макроэкономическими показателями, (всего)	*603 748,5*
в том числе:	
Изменение законодательства	**+475 105,3**
из них:	
повышение базовой ставки налога на добычу полезных ископаемых на нефть	**+1 317 675,1**
дополнительные доходы федерального бюджета в виде дивидендов по акциям, принадлежащим Российской Федерации в результате продажи находящегося в собственности ОАО «Роснефтегаз» пакета акций ОАО НК «Роснефть»	100 000,0
индексация специфических ставок акцизов по подакцизным товарам	+89 779,6
взимание акциза на природный газ, экспортируемый в Турцию по газопроводу «Голубой поток»	+44 081,9
повышение ставки налога на добычу полезных ископаемых на газовый конденсат	+40 082,1
индексация размера государственной пошлины и установление норматива зачисления в федеральный бюджет государственной пошлины за оказание государственных услуг, предоставляемых на базе МФЦ	+32 385,1
введение экологического взноса	+30 000,0

дополнительные поступления от ввозной таможенной пошлины, взимаемой с «интернет-торговли»	+20 000,0
осуществление операций со средствами юридических лиц (их обособленных подразделений), не являющихся участниками бюджетного процесса, полученными из федерального бюджета в соответствии с законодательством Российской Федерации, на отдельных счетах, открытых органам Федерального казначейства	+14 000,0
увеличение налога на прибыль организаций с доходов, полученных в виде дивидендов от российских и иностранных организаций российскими организациями в связи с увеличением ставок с 9% до 13%	+11 076,6
индексация ставок водного налога и платы за пользование водными объектами	+1 467,8
индексация ставок платы за использование лесов	+800,0
снижение предельной ставки вывозной таможенной пошлины на нефть	***–1 004 430,4***
зачисление 100% в бюджеты субъектов Российской Федерации акцизов на нефтепродукты, производимые на территории Российской Федерации	–115 332,1
снижение средневзвешенных ставок импортного тарифа в связи с вступлением Российской Федерации во Всемирную торговую организацию	*–43 078,4*
изменение льготной ставки вывозной таможенной пошлины на нефть	*–37 967,8*
снижение ставок вывозной таможенной пошлины на товары, выработанные из нефти	*–8 938,4*
зачисление 100% в бюджеты субъектов Российской Федерации налога на доходы физических лиц, уплачиваемого иностранными гражданами в виде фиксированного авансового платежа	–9 718,1
снижение средних ставок вывозных таможенных пошлин на прочие экспортные товары	*–6 777,7*
Прочие	128 643,2
из них:	
Безвозмездные поступления	102 777,7
Изменение доходов от перечисления части прибыли Банка России	98 174,0
Увеличение утилизационного сбора	46 827,0
Повышение уровня собираемости НДС (с 95% до 96%)	24 477,6
Дивиденды по акциям, принадлежащим Российской Федерации	–66 019,2
Изменение доходов от разовых платежей за пользование недрами	–45 572,6
Изменение доходов от реализации на экспорт урана	–18 667,7
Изменение невыясненных поступлений	–10 000,0

В итоге *реструктуризации налоговая нагрузка, очевидно, сместится в сторону ужесточения налогового давления на* ***отечественных производителей и потребителей*** *и может привести к негативным социальным последствиям в условиях стагнации отечественной экономики.*

Налоговая политика, ориентированная на форсированный рост инвестиций в основной капитал

В рамках Бюджета 2015–2017 гг. в качестве базовой выдвигается задача увеличения темпов экономического роста на период 2015–2020 гг. до 3–4% в год при инфляции в 4–5%, на период 2020–2025 гг. – до 5–6% в год при инфляции 2–3%.

*Главное средство ускорения – переход к форсированному росту инвестиций в основной капитал***.** На период 2015–2020 гг. необходим ежегодный рост инвестиций на 8%, на период 2021–2025 гг. – на 10%. При этом доля инвестиций в ВВП России должна увеличиться с 19% в 2014 г. до 25% в 2020 г. и до 30% в 2025 г. Тем самым, с опозданием, но будет выполнено задание Президента РФ В.В. Путина, предусмотренное в Указе от 7 мая 2012 г. «О долгосрочном экономическом развитии», о повышении доли инвестиций в ВВП до 25% в 2015 г. и 27% в 2018 г.

Дополнительные инвестиции для ускорения социально-экономического развития России в 2015–2020 гг. (в ценах 2013 г.) должны быть направлены на:

- технологическое перевооружение действующих предприятий – до 2 трлн руб. с окупаемостью 5–7 лет;
- прирост мощностей и создание новых предприятий, прежде всего, в отраслях по производству готовой продукции, особенно высокотехнологичной, – до 2 трлн руб. с окупаемостью 8–10 лет;
- создание развитой инфраструктуры – скоростных автострад, скоростных железных дорог, строительство логистических центров, прежде всего для продовольственных товаров, – до 2 трлн руб. с окупаемостью 18–20 лет;
- удвоение к 2020 г. социального жилищного строительства – до 1,5 трлн руб.;
- приоритетное развитие «экономики знаний» (НИОКР, образование, информационные и биотехнологии, здравоохранение) как главного локомотива социально-экономического развития России. Повышение доли «экономики знаний» в ВВП с 15% до 30% к 2025 г. (в настоящее время в Западной Европе – 35%, в США – 45%), до 1 трлн руб. инвестиций и 2 трлн руб. текущих затрат из госбюджета. Благодаря высокому мультипликативному эффекту ежегодное увеличение этой сферы на 8–10% обеспечит дополнительный прирост ВВП на 1,5–2%.

При этом объемы дополнительных инвестиций по сравнению с 2013 г. будут нарастать: в 2015 г. – 1 трлн руб., в 2016 г. – 2 трлн руб., в 2017 г. – 3,5 трлн руб, в 2018 г. – 5 трлн руб, в 2019 г. – 6,5 трлн, в 2020 г. – 8 трлн руб.

Источниками дополнительных инвестиций могут стать:

– увеличение доли инвестиционных кредитов в активах российских банков (55 трлн руб.) с 2 до 6% (с 1 до 3 трлн руб.);
– переход к умеренно дефицитному бюджету в размере до 3% ВВП (норма Европейского союза), что даст 2 трлн руб. дополнительных инвестиций;
– использование на возвратной основе на срок до 5 лет части международных золотовалютных резервов страны (470 млрд долл.) – по 30–50 млрд долл. (1–2 трлн руб.) в год. При этом нетронутыми останутся свыше 200 млрд долл., которые являются достаточными для финансовой безопасности страны и превышают золотовалютные запасы США, Германии, Франции и Италии;
– освобождение от налога части прибыли предприятий, направляемой на инвестиции, и переход к ускоренной амортизации как источнику инвестиций – до 1 трлн руб. дополнительных капвложений;
– средства от приватизации отдельных государственных предприятий, которые выполняют чисто коммерческие функции, что ежегодно увеличит инвестиции на 0,5–1 трлн руб.;
– часть сбережений населения (около 20 трлн руб. в России и 700 млрд долл. за границей) для финансирования жилищного строительства и покупку автомобилей, создав для этого необходимые стимулы и госгарантии;
– направление на инвестиционные цели и развитие «экономики знаний» 40–50% ежегодного прироста ВВП, что составит, например, в 2016 г. до 1 трлн руб., в 2020 г. – до 2 трлн руб.

Решение этой задачи неизбежно должно сопровождаться реформами в бюджетной и налоговой политике по мотивации деятельности органов государственного управления, предпринимателей и домашних хозяйств, ориентированными:

– на увеличение массы поступлений средств в систему государственных финансов в номинальном и реальном выражении и повышение ее доли в ВВП, имея в виду использование бюджетных средств как для решения социальных проблем, так и для инвестиций в производство;
– на увеличение доли и массы средств в номинальном и реальном выражении, остающихся в распоряжении предприятий при условии их использования на развитие производства;

– на увеличение массы средств, остающихся в распоряжении домашних хозяйств в расчете на одного жителя в номинальном и реальном выражении. При этом интересы населения должны быть переориентированы с конечного потребления на увеличение средств, инвестируемых домашними хозяйствами в реальное производство.

Реализованы ли эти реформаторские направления в полной мере в рамках бюджета 2015–2017 гг.? Заложены ли в бюджет соответствующие налоговые механизмы, способные развернуть интересы инвесторов (как частных, так и юридических лиц) в сторону вложения собственных доходов в модернизацию капитальных активов, развитие отечественной инфраструктуры, жилищное строительство?

Возможности реформирование налога на прибыль

В современной России роль прибыли хозяйствующих субъектов в финансировании накопления ослаблена. Это ограничивает величину сбережения и инвестиций в экономике. Увеличение доли чистой прибыли, используемой на инвестиции, предполагает повышение заинтересованности собственников предприятий и высших менеджеров в развитии производства путем выработки и реализации мер, ориентирующих собственников на инвестирование в национальное производство. Этому явно не способствует п. 4 прогнозируемого изменения налогового законодательства в рамках проекта бюджета: «*увеличение ставки налога на прибыль организаций с доходов, полученных в виде дивидендов от российских и иностранных организаций российскими организациями, с 9% до 13%*».

Действующая концепция налога на прибыль предприятий и организаций, выражающаяся в практике двойного налогообложения общей и распределяемой прибыли, замене реальных налоговых льгот системой налоговых кредитов также в значительной степени сводит на нет провозглашенную Правительством политику стимулирования инвестиционной и инновационной предпринимательской активности. Практика показывает, что использование действующих в рамках НП налоговых льгот неэффективна: суммы расходов на НИОКР в составе общих расходов предприятий и организаций весьма незначительны и составляют от 0,5% до 2%. Отсутствуют четкие критерии отнесения НИОКР к приоритетным, и поэтому система инновационных налоговых льгот в реальной практике неэффективна.

Вместе с тем в мировой практике существует система раздельного налогообложения инвестируемой (не распределяемой) прибыли и дивидендов (распределяемой пробыли), причем первая из них, облагается с учетом дифференциации ее объемов. Такая система дает

возможности целевого налогового воздействия на соотношение пропорций распределения прибыли, направляемой производителем на потребление и инвестирование, а также возможность перераспределения тяжести налогового давления между инвестируемой и распределяемой прибылью.

С нашей точки зрения, реформирование налога на прибыль необходимо осуществить по следующим ключевым направлениям:

– введение единой 15%-ной ставки налога на инвестируемую (не распределяемую) прибыль предприятий и организаций и 5%-ной ставки на дивиденды, как это было осуществлено в ФРГ в условиях кризисной ситуации 2009 г.;
– целесообразно отказаться от практики предоставления налоговых льгот в виде отсрочки платежа и реализовать при расчете налога на прибыль систему реальных вычетов из налогооблагаемой базы существенной части затрат предприятия на капитальные вложения (до 50%) либо полного объема затрат на НИОКР. А расходы на НИОКР, содержащиеся в утвержденном Правительством РФ перечне (Постановление Правительства РФ от 24.12.2008 № 988), следует вычитать с применением повышающего коэффициента 1,5;
– предоставление предприятиям и организациям возможности вычета из налогооблагаемой базы всего объема затрат на разработку и внедрение в производство нанотехнологий в течение первого года их выпуска с коэффициентом 2.

Введение данных изменений в налоговое законодательство позволит сформировать реальные налоговые стимулы для увеличения вложений в модернизацию и расширение производства. Таким образом, может быть на деле реализована оптимизационная налоговая политика стимулирования инвестиционной и инновационной предпринимательской активности.

Представляется также целесообразным сверхприбыль корпораций, не связанную с инвестициями и инновациями, государству изымать и использовать для целей экономического развития. Могут быть рассмотрены различные варианты, в том числе и обязывающие осуществлять инвестиции. В свою очередь для менеджеров высшего звена необходимо законодательно установить потолок денежных выплат. Таким образом, для увеличения объема инвестиций может быть мобилизована дополнительно не одна сотня миллиардов рублей в год.

Следует особо отметить, что в условиях ситуации экономической рецессии ведущие страны мира сознательно идут на снижение фискальных поступлений от налога на прибыль: в государственных бюджетах стран ЕС доля поступлений от НП сегодня составляет не более 4%– 6%, а средняя ставка налога – менее 20%. Если же ссылаться

на опыт США с его прогрессивной системой налоговых ставок в диапазоне от 15 до 35%, то нельзя забывать, что в этом случае налог взимается по ступенчатой схеме, а реальная ставка НП (с учетом широкого спектра инвестиционных и инновационных налоговых льгот составляет менее 18%).

Компенсационные источники фискальных поступлений следует искать и в политике переноса налогового давления с производства на потребление, включая подакцизные товары, – увеличение акцизов на табачную и алкогольную продукцию, как уже запланировано в проекте бюджета, предметы роскоши, налоги на собственность и пр.

Однако базовым направлением таких налоговых преобразований должно стать реформирование системы подоходного налогообложения граждан.

Возможности реформирования системы подоходного налогообложения граждан

Период использования плоской модели налогообложения доходов физических лиц составляет более 12 лет. Вместе с тем в современной России сформировались условия для возврата в той или иной форме прогрессивной модели налогообложения населения, которая сможет обеспечить формирование дополнительных доходов государства, ориентированных на накопление.

Следует отметить, что сложившаяся в России модель распределения бремени подоходного налогообложения имеет существенные отличия от таковых в развитых странах.

В отечественной системе подоходного налогообложения граждан ярко выражен сдвиг налогового бремени в сторону низкодоходных групп населения. В РФ на наименее состоятельных налогоплательщиков (50% от общего числа налогоплательщиков) приходится 21,4% налоговых платежей, в то время как в Великобритании – 11,2%, а в США только 8,2%. Интересна ситуация по наиболее обеспеченным налогоплательщикам: в нашей стране на их долю (1% от общего числа налогоплательщиков) приходится 5,1% платежей, в то время как в Великобритании – 26,5%, а в США – 34,0%.

Следствием асоциального характера распределения налоговой нагрузки является то, что низкий уровень доходов основной массы населения ограничивает покупательный спрос, *сдерживает расширение внутреннего, в том числе инвестиционного, рынка* и соответственно возможности роста производства. Развивается база для социальных противоречий и конфликтов.

Между тем если исходить из декларированных российским правительством целей экономической политики, то направленность обложе-

ния 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.

Мы полагаем, что *оптимальным в системе подоходного 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.

Во-первых, отменить все формы прямого обложения доходов, не превышающих прожиточный минимум работников (подоходный и социальный налоги, другие удержания). Очевидно, 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 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.

Во-вторых, 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.* Не должно быть различий в налогообложении доходов от трудовой деятельности, пассивных доходов, а также иных категорий доходов (роялти, доходы от сдачи имущества в аренду или наем, доходы в виде наследства и т.д.). Проблемы налогового администрирования и вопросы экономической эффективности могут влиять на порядок исчисления налоговой базы, порядок учета доходов и т.д., но при этом не должны подрывать основополагающее действие принципа справедливости.

Исключение должны составить только дивиденды от частных инвестиций в реальный сектор экономики. Налог на них должен быть минимальным и не превышать 5%.

Также представляется необходимой 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.

В целом, при сочетании фискальной и социальной функции подоходного налогообложения граждан обязательно должен использоваться принцип 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, например см. табл. 5.

Таблица 5

Годовой облагаемый доход (с учетом вычета необлагаемого налогом минимума на самого налогоплательщика, его супругу и детей), тыс. руб.	**Налоговая ставка, %**
до 400	13
от 400 до 900	23
от 900 до1300	33
от 1300 до 1700	43
от 1700 до 2100	55
свыше 2100	13

Достаточно крутая прогрессивная шкала налогообложения «свободных от социальных обязательств» доходов налогоплательщика, т.е. доходов семьи, превышающих ее объективные социальные потребности, будет стимулировать работающих граждан к инвестированию оставшихся в их распоряжении «свободных денег».

Это произойдет по двум причинам:

– применению, как было указано выше, *минимальной 5%-ной ставки налога на дивиденды от частных инвестиций в реальный сектор экономики;*

– *стремлению налогоплательщика реструктуризировать выплаты по НДФЛ при наличии прогрессивной ступенчатой шкалы налогообложения.*

Даная налоговая политика позволит последовательно стимулировать налогоплательщиков, как физических, так и юридических лиц, к капитализации существенной части своих доходов, способствуя тем самым процессу реиндустриализации реального сектора российской экономики.

Литература
1. *Караваева И.В.* Подоходный налог – регулятор политических процессов в России. // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2014. № 3 (69).
2. 2. Социально ориентированная экономика: проблемы и возможности /Под. ред. И.В. Караваевой. // М.- СПб. Нестор-История. 2013.
3. *Лыкова Л.Н.* О возможности возврата к прогрессивному подоходному налогообложению физических лиц в России. // Вестник Института экономики РАН. 2013. № 6.
4. Проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов»//ria.ru>economy/20140930/1026202242. html.
5. *Улюкаев А.В.* Проект бюджета на 2015–2017 годы лучший в сложившейся ситуации. // ООО Деловая газета «Взгляд». http//vz.ru/news/2014/10/2/708477.html.

I.V. KARAVAYEVA
Doctor habilitatus of economics, professor, chief research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
ikaravaeva30@yandex.ru

NEW DIRECTIONS OF THE TAX POLICY IN THE FEDERAL BUDGET FOR 2015–2017

The perspective directions of Russia's budgetary and tax policy changes in the conditions of the new global economic situation caused by development of «the Ukrainian crisis» and essential changes in a world economic environment are considered in the paper. The analysis of changes in the budget of 2015-2017 focused on preservation and development of a foreign market of energy resources is given by the author. The author's position on possibility of tax incentives for capitalization of considerable part of the income is presented by both legal, and natural persons. The possible directions of the tax incentives methods development for the process of the Russian economy's real sector reindustrialization are offered as well.

Keywords: *budget, budgetary policy, tax policy, investments, tax regulation, income tax, personal income tax.*
JEL: D630, H210, H230, H240.

Вестник Института экономики Российской академии наук
6/2014

Н.Ю. АХАПКИН
кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН

Л.Н. ИВАНОВА
кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН

ИСТОЧНИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ: ВЫБОР ПРИОРИТЕТОВ

В статье раскрыты основные этапы трансформации экономической политики России, различающиеся по степени и характеру вмешательства государства в экономические процессы. Доказывается необходимость изменения концептуальных подходов к активизации экономического роста в современных условиях. Анализируются потенциальные драйверы роста российской экономики.

Ключевые слова: *драйверы роста, кризис, темпы роста, точки роста, экономическая политика, экономическое регулирование.*

JEL: O40, O43, O44.

Российскую экономику лихорадит. Снижение темпов экономического роста, который в 2014 г., скорее всего, не превысит 0,5–0,8%, в сопряжении с сокращением инвестиций в основной капитал (за январь–сентябрь 2014 г. на 2,5 процентных пункта), строительных работ (3,3 процентных пункта) и приостановкой роста реальных доходов[1] – очевидные признаки сокращения совокупного спроса. В экономике начинают затухать импульсы роста. Возникает угроза формирования устойчивой понижательной тенденции. И если кризисы, на что обращал внимание еще Дж. Кейнс, случаются внезапно и резко, то быстрый поворот от понижательной к повышательной тенденции, как правило, невозможен [1, с. 466].

[1] Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в январе - сентябре 2014 г. / Официальный Интернет-ресурс Министерства экономического развития Российской Федерации. http://economy.gov.ru/.

Предложений по выходу на «траекторию устойчивого развития» экономисты дают множество[2]. Один за другим появляются и правительственные документы (постановления, программы – их только за последние два года на федеральном уровне было принято около 40, концепции, законопроекты), призванные ситуацию улучшить. Из недавно принятых можно выделить государственную программу «Экономическое развитие и инновационная экономика»[3]. Но вот концептуальные вопросы выбора модели регулирования экономического развития, вопросы, касающиеся основных подходов, заложенных в основу экономической политики, или вообще не принимаются во внимание, или только ставятся – нам нужна «новая экономическая политика», или остаются в тени чрезвычайно острых, но все же сугубо конъюнктурных проблем, например, таких, как уровень ключевой ставки или инструменты инфляционного таргетирования.

Анализируя движение российской экономики начиная с конца 1990-х годов, можно выделить два варианта экономической политики, отличающиеся по степени и характеру вмешательства государства в экономические процессы. Первый вариант реализовывался до середины 2008 г. Для российской экономики – это время быстрого роста, в основе которого лежало свойственное любой рыночной системе, где первую скрипку играет капитал (а рынки к этому времени в стране уже сложились), саморазвитие. Государство в экономике было представлено как мощный макроэкономический агент, контролирующий значительные ресурсы. Но его возможности по регулированию экономики, в силу институциональных ограничений, почти не использовались. Государство выполняло необходимые рутинные управленческие функции, но по отношению к экономике выступало главным образом как наблюдатель.

По своему характеру рост был восстановительным – экономика залечивала раны, полученные в 1990-е годы. Шел этот рост крайне противоречиво. В некоторых случаях он создавал новые или обострял уже существующие проблемы. Но все же, несмотря на ошибки, иногда очевидные, иногда скрытые, страна развивалась, нащупывая свой путь. И период «нулевых годов» не был для России (как многие полагают, забывая очевидное – то, в каком катастрофическом положении страна находилась в конце 80-х и в 90-е годы прошлого века) периодом исключительно потерянных возможностей. В экономике чудес не бывает, а

[2] См., например: О предложениях по ускорению социально-экономического развития России // Стенограмма парламентских слушаний Комитета Государственной Думы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству. 22.09.2014. http://www.komitet2-7.km.duma.gov.ru.

[3] http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depstrategy/doc20130408_01.

сами национальные экономики, подобно большим кораблям, «не могут, за немногими исключениями, быстро развернуться. Семена сегодняшних успехов и провалов почти наверняка посеяны гораздо раньше» [2, с. 323].

Глобальный финансовый кризис 2008–2009 гг., вызвавший сокращение спроса в большинстве развитых и развивающихся стран, существенное падение цен на энергоносители, больно ударил по российской экономике, которая перестала быть «тихой заводью», как на то надеялись власти, мировой экономики. Кризис, вначале охвативший финансовую систему (возникли проблемы с ликвидностью, обвалился фондовый рынок, усилился отток капитала из страны), стремительно перекинулся на реальный сектор. Стало ясно, что в сложившихся условиях пассивность государства по отношению к происходящему на рынках, его нерешительность, становятся факторами, усугубляющими дестабилизацию. Нужен был переход к новому, более активному варианту экономической политики, и он был сделан.

Антикризисные действия российского правительства, предпринятые во второй половине 2008 г., стали, можно сказать, его «пробой пера» в проведении масштабного и целенаправленного экономического регулирования. Меры эти были в целом предсказуемыми и довольно оперативными. Они свелись, прежде всего, к поддержке банковской системы и обеспечению ликвидности на финансовых рынках, а также к принятию отдельных решений протекционистского и административного характера. При этом власти пошли на относительно плавное снижение курса национальной валюты. Больно ударив по населению, реальные доходы которого заметно снизились, эта вынужденная мера позволила замедлить сокращение накопленных государством международных резервов и несколько облегчила решение проблем бюджета, вызванных существенным сокращением его доходных статей.

Любое развитие не может быть бескризисным. И развитие рыночных экономик не исключение. Но в самих механизмах рынка заложены возможности преодоления кризиса. Эти механизмы делают экономику гибкой, позволяя ее авторам, или по меньшей мере части из них, находить варианты поведения, обеспечивающие выживание и последующее развитие. Задача государства – не только во время кризиса, а на всех стадиях экономического цикла формировать и использовать такой набор инструментов экономической политики, который, во-первых, обеспечит максимально возможную эффективность функционирования этих рыночных механизмов, и, во-вторых, позволит минимизировать рыночные провалы.

Выступая на 5-м Гайдаровском форуме, и говоря об инструментах экономического регулирования, Д. Медведев отметил, что они призваны способствовать формированию «реальных точек устойчи-

вого экономического роста»[4]. Упоминание российским премьером о точках роста представляется не случайным. Ведь фактически именно использование возможностей государственной опеки и стимулирования конкретных точек роста и лежит в основе реализуемого сегодня варианта экономической политики.

Точка роста как институт экономического развития – понятие, отражающее определенную систему взглядов на экономические процессы. В его основе представление об экономике как целостной системе, в которой рост в одном секторе потенциально способен оказать существенное влияние на смежные сектора. Экономическая политика должна быть соответственно сконцентрирована на поддержке или искусственном формировании точек или полюсов роста, которые способны превратиться в локомотив развития экономики в целом.

Точка роста может возникать на национальном рынке за счет формирования на мировом рынке первичного спроса на некий товар или услугу. В этом случае потенциал роста по отношению к национальной экономике может быть как позитивным, так и нейтральным, а некоторых случаях и деструктивным (если этот потенциал не транслируется во вторичный спрос внутри страны). История дает достаточное количество подтверждений этому. В. Мау в интервью журналу «Эксперт» указывает на различные результаты от реализации политики поддержки железнодорожного строительства в России и Испании в конце XIX в. В Российской Империи это строительство превратилось в локомотив индустриализации, дало колоссальный толчок развитию энергетики, металлургии, деревообработки и ряда других отраслей. Строительство железных дорог в Испании способствовало индустриализации Франции[5] .

В рамках сложившегося общего подхода к экономической политике можно выделить несколько основных направлений активизации точек роста: ускоренное развитие отраслей, конкурентоспособных на внешних рынках; реализация национальных мегапроектов, привлечение иностранных инвестиций; формирование институтов ускорения развития отдельных территорий. Направления эти очень разные, и вклад их экономическое развитие неодинаков. Но есть и признаки, их объединяющие. Оказав и продолжая оказывать в целом позитивное, но краткосрочное или локальное влияние на экономику, они не стали инструментами длительного и системного стимулирования экономического роста. Покажем это на примерах.

---

[4] *Медведев Д.* Стенограмма выступления на пленарной дискуссии «Контуры посткризисного мира» 5-го Гайдаровского форума. РАНХиГС. http://www.ranepa.ru/news/item/2485-gf-stenogramma.html.

[5] Качественный рост сопорой на институты. Интервью В. Мау // Эксперт. 2014. №21. С. 55.

В 2000–2008 гг. в России отмечался бурный рост в добывающих отраслях и металлургии. Но импульс спроса, который шел от развития этих экспортно ориентированных секторов, транслировался преимущественно в развитие зарубежной обрабатывающей промышленности и только частично затрагивал российский обрабатывающий сектор, строительство и инфраструктурные отрасли. И естественно, что заметных качественных сдвигов в отраслевой структуре российской экономики и усиления интеграции внутреннего рынка этот рост не обеспечивал [3, с. 287–288].

Не стали факторами системного стимулирования внутренних рынков и национальные мегапроекты – сочинская Олимпиада и саммит АТЭС во Владивостоке. Это видно не только по макроэкономической динамике, в том числе отраслевой, но и по состоянию экономик регионов их проведения. Например, предполагалось, что строительство объектов для саммита АТЭС подхлестнет развитие цементной промышленности Дальнего Востока. Но фактически значительная часть резко возросшего спроса была удовлетворена за счет Китая. По нашим ориентировочным расчетам, китайские производители покрыли до 50% дополнительной потребности в цементе и строительных материалах. А вот новых мощностей по производству цемента на Дальнем Востоке построено не было.

Что касается иностранных инвестиций, то их привлечение достаточно долго являлось приоритетом экономической политики. Приток таких инвестиций означал не только получение необходимых финансовых ресурсов, но и современных технологий и управленческого опыта. Нарабатывались такие важнейшие навыки менеджмента, как осуществление экспертизы возможностей и формирование компетенций в области подготовки инвестиционных проектов, оценки их эффективности. Очень важно, что подобные навыки приобретал не только менеджмент отечественных компаний, но и представители государственной власти разных уровней.

К концу 2013 г., по данным Росстата, накопленный иностранный капитал в экономике России составил 384,1 млрд долл. Но в общем его объеме большая часть – почти 66% – приходится на так называемые прочие инвестиции (в основном это кредиты с разными сроками погашения). Доля прямых инвестиций – 32,8%[6]. И направлялись прямые иностранные инвестиции преимущественно в сырьевой, финансовый сектора и в развитие производств с невысоким уровнем локализации. Поэтому и в силу своих скромных, по меркам российской экономики объемов (в сопоставлении с ежегодными общими российскими инве-

[6] Об иностранных инвестициях в 2013 г. http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/40inv27.htm.

стициями в основные фонды – это менее 10%, причем наблюдается тенденция сокращения и этой доли) и в силу своей структуры системного влияния на запуск интеграционных механизмов и изменение качества экономического роста иностранные инвестиции не оказали.

Уже достаточно долго в качестве основного способа формирования территориальных точек экономического роста выступают особые экономические зоны (ОЭЗ) – ограниченные территории с особым юридическим статусом и льготными экономическими условиями для национальных или иностранных предпринимателей. В настоящее время их насчитывается 29, в том числе 7 промышленно-производственных, 5 технико-внедренческих, 3 портовых и 14 туристско-рекреационных. Однако успешными оказались лишь некоторые из них: прежде всего следует выделить промышленно-производственные зоны в Республике Татарстан и Липецкой области, лидирующие по объему вложенных их резидентами инвестиций. В целом же, несмотря на существенные вложения (только в развитие инфраструктуры ОЭЗ было инвестировано более 73 млрд руб.)[7], вклад ОЭЗ в ускорение экономического роста и их эффективность пока невысоки. Так, Счетная палата РФ на основе изучения данных за 2006–2012 гг. отметила неэффективность туристско-рекреационных и портовых зон и отнесла существующие промышленно-производственные и технико-внедренческие зоны к категории условно-эффективных[8].

В начале 2014 г. Министерство по развитию Дальнего Востока выступило с законодательной инициативой о введении нового института развития отдельных территорий, разработав проект закона «О территориях опережающего социально-экономического развития»[9]. Законопроект предусматривает, что резиденты этих территорий получат пятилетние налоговые каникулы, льготную ставку страховых взносов, упрощенные процедуры подключения к электросетям, прохождения таможни, получения разрешения на строительство. Возведение сопутствующей инфраструктуры будет вестись за счет федерального бюджета. Однако многие вопросы и правового, и организационного характера остаются совершенно не проработанными, в том числе: взаимодействие структур управления данными территориями, их резидентов с местной и региональной властью, соотнесение статусов особых экономических зон, зон территориального развития (их

[7] Презентация «Особые Экономические Зоны в Российской Федерации» // Официальный Интернет-ресурс Министерства экономического развития Российской Федерации. http://economy.gov.ru.

[8] Аудит эффективности использования государственных средств, направленных на создание и развитие особых экономических зон // Бюллетень Счетной палаты 2014. № 3. (март). С. 165.

[9] http://www.garant.ru/hotlaw/federal/571101/#ixzz3IPDKTn53.

создание допускается на территории 20 субъектов РФ)[10] и собственно территорий опережающего развития. Немало сомнений, и даже опасений, вызвал законопроект и у дальневосточных предпринимателей (первоначально создание территорий опережающего развития предусматривалось только на Дальнем Востоке). Например, генеральный директор «Шинтоп-инвест» Д. Царев полагает, что в законопроекте «фактически речь идет о создании технопарков, а не о комплексном развитии территории», также совершенно справедливо, на наш взгляд, отмечая, что «Дальнему Востоку нужно системное развитие, а не нагромождение проектов …»[11].

Невысокая эффективность стимулирования развития через активизацию точек роста диктует необходимость существенной корректировки существующих и введения новых институтов экономического регулирования. *От фрагментарного, проектного стимулирования и регулирования экономики нужно перейти к долгосрочному системному и сориентированному прежде всего на развитие внутренних рынков и использование внутренних ресурсов управлению.* В конечном счете в России должна быть разработана и осуществлена своя национальная «положительная антициклическая программа» [4, с. 306].

Первоочередная задача – обоснование адекватных современной геополитической ситуации и экономическим возможностям страны стратегических целей социально-экономического развития. Те из них, что определены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года[12], нуждаются в уточнении и корректировке, как, впрочем, и Концепция в целом, являющая собой сегодня не работающий управленческий документ, а факт экономической истории. При этом попытка замкнуть решение всех проблем на государство была бы ошибкой – не хватит ни материальных, ни финансовых, ни управленческих ресурсов. Но очень важно определиться, что государство может и должно делать и в каких формах. Нам представляется, что в современных условиях одним из совокупности возможных вариантов действий государства явилось бы его содействие формированию управляющих программ, направленных на реализацию задач стратегического характера, т.е. своего рода драйверов экономического развития.

Драйверы могут иметь различную природу, однако основная их функция – интеграционная, направленная на развитие и укрепление вертикальных и горизонтальных экономических связей. Драйверы экономического роста, на наш взгляд, следует рассматривать как сопряжение отдельных секторов (сегментов) экономики и совокупности институтов,

---

[10] Собрание законодательства РФ. 22.04.2013. № 16. С. 1955.

[11] ИА «Росбалт». http://www.rosbalt.ru/federal/2014/10/24/1330817.html.

[12] Собрание законодательства Российской Федерации от 24 ноября 2008 г. № 47. С. 5489.

которые улавливают рыночный спрос и канализируют импульсы, идущие от расширяющегося спроса, включая разрозненные активы (материальные, финансовые, информационные, трудовые), в русло, существенно меняющее экономическую действительность внутри страны. Они призваны способствовать созданию оптимальной для страны конфигурации базовых условий удовлетворения растущего спроса за счет внутренних источников – и это их ключевое отличие от точек роста.

Представляется, что в качестве основных объектов развития на основе использования специальных управляющих программ – драйверов – в России могут быть выбраны:

– комплекс всех видов транспортно-логистической инфраструктуры, что позволит превратить пространственно-географические особенности России в ее конкурентное преимущество, обеспечить выход хозяйствующим субъектам на региональные и международные рынки и сформирует предложение инфраструктурных услуг, востребованных внешними рынками;
– малое предпринимательство как среда, позволяющая активизировать критически важные для российской экономики и пока недостаточно используемые экстенсивные факторы роста за счет наращивания инвестиций в небольшие частные бизнесы, обслуживающие спрос на местных или региональных рынках;
– экономические, и в первую очередь промышленно-производственные, кластеры как сконцентрированные на определенных территориях группы организаций (производителей и поставщиков продукции, комплектующих и специализированных услуг, объектов инфраструктуры, научно-исследовательских и образовательных учреждений), деятельность которых взаимосвязана и является взаимодополняющей, что усиливает конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом и в отличии от точек роста обеспечивает интеграционный эффект;
– сельское хозяйство как отрасль, обладающая уникальными интеграционными возможностями и потенциально способная обеспечить значительное наращивание предложения сельскохозяйственной продукции, которое будет поддержано внутренним спросом и, главное, в долгосрочной перспективе спросом мировым, значительный прирост которого неизбежен.

О значении сельского хозяйства России и использовании его возможностей для устойчивого экономического роста стоит сказать особо. Здесь уместно обратиться к показательному примеру из экономической истории, когда, благодаря принятию верных стратегических решений, в стране происходили системные изменения в экономическом развитии. Так случилось в США, где начиная с 1863 г. на протяжении более чем ста лет действовал закон о гомстедах. Этот закон не

только позволил удовлетворить спрос широких слоев населения на землю как производственный ресурс (в первые 20 лет после принятия закона в руки фермеров перешло 26 млн га земли), но и запустил механизм развития американского внутреннего рынка. Возможность бесплатно получить достаточно большие земельные участки (70 га на семью), обработка которых предполагала использование сельхозтехники[13], и передача земли практически всем желающим вести производственную деятельность стимулировали спрос на машиностроительную продукцию не только со стороны фермеров, но и со стороны промышленников. Освоение западных земель и вывоз сельхозпродукции подтолкнули развитие железнодорожного строительства. В результате была построена транспортная инфраструктура, которая связала множество локальных рынков в единый внутренний рынок, закрепив межрегиональную и межотраслевую специализацию [5, с. 173]. Развитие внутреннего рынка и расширение экспортных возможностей аграрного сектора стимулировало развитие металлургии, транспортного машиностроения, в том числе судостроения, стройиндустрии. В итоге в конце XIX в. США из страны с относительно неустойчивой экономикой превратились в мощнейшую экономику мира: ее доля в мировом промышленном производстве к 1900 г. удвоилась и достигла 31%.

Разумеется, речь не о том, чтобы попытаться механически переложить американский опыт на современную российскую действительность, где другие технологические возможности, другие институты и люди с совсем другой системой ценностей. Но, как и в случае с американским сельским хозяйством, необходимо использовать потенциал российского сельского хозяйства как сектора экономики, способного стать одним из ключевых в обеспечении устойчивого развития, огромен. При соответствующем институциональном оформлении, включая усиление государственной поддержки и проведение жесткой протекционистской политики, импульсы сельскохозяйственного спроса и предложения простимулируют развитие и многих отраслей отечественной промышленности, и многих инфраструктурных видов деятельности.

Невидимая рука рынка нередко облегчает жизнь государственным институтам. Бывают периоды, когда активное вмешательство в экономику не требуется. Но сейчас в России другой период. Встроенные в рыночную экономику механизмы саморазвития и саморегулирования нуждаются в поддержке. Экономическая политика должна стать активной, получить стратегическую целевую направленность и жесткость. И оттягивать это политическое решение в условиях тех геополитических вызовов, с которыми страна столкнулась, уже нельзя.

---

[13] *Куропятник Г.П.* Гомстед-акт и сельское хозяйство в годы войны с Югом, 1861–1865. // Американский ежегодник 2005. http://america-xix.org.ru/library/kuropiatnik-land/3.html.

Литература
1. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. Избранные произведения. М.: Экономика, 1993.
2. *Стиглиц Дж*. Ревущие девяностые. М.: Современная экономика и право, 2005.
3. Стратегические ориентиры экономического развития России: Научный доклад. СПб.: Алетейя, 2010.
4. *Хансен Э*. Экономические циклы и национальный доход. Классики кейнсианства: В 2-х т. Т. 2. М.: Экономика, 1997.
5. Экономическая история капиталистических стран. / Под ред. Ф.Я. Полянского, В.А. Жамина. М.: Издательство Московского университета, 1986.

N.YU. AKHAPKIN
PhD in economics, leading research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia

L.N. IVANOVA
PhD in economics, leading research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
iva-lusa@yandex.ru

THE SOURCES OF ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA: THE CHOICE OF PRIORITIES

The paper distinguishes the main stages of transformation of Russia's economic policy differing on degree and nature of the state intervention in economic processes. The necessity of change of conceptual approaches to economic growth activation in contemporary conditions is proved. Potential drivers of the Russian economy's growth are analyzed.

Keywords: *growth drivers, crisis, growth rates, growth points, economic policy, economic regulation.*
JEL: O40, O43, O44.

Вестник Института экономики Российской академии наук
6/2014

ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

И.М. КУЛИКОВ
доктор экономических наук, профессор, академик РАН,
директор ГНУ Всероссийского селекционно-технологического института
садоводства и питомниководства

О РАЦИОНАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ АГРАРНОЙ СТРУКТУРЫ: ВЗГЛЯД СКВОЗЬ ПРИЗМУ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

Статья посвящена актуальным проблемам формирования рациональной социальной структуры сельского хозяйства, обусловленным отношениями собственности. Особое внимание уделено вопросам сельскохозяйственной кооперации, кооперативным и малым формам хозяйства в этой структуре. Даются методологические обоснования соответствующих структурных изменений, а также предложения по организационно-экономическим и правовым аспектам проблемы. Определены основные направления совершенствования аграрной политики в этой области.

Ключевые слова: *аграрная политика, социальная структура сельского хозяйства, сельскохозяйственные общества, государственные предприятия, сельскохозяйственные кооперативы, крестьянские семейные хозяйства, аграрное законодательство, экономический механизм.*

JEL: Q1, Q12.

В процессе устойчивого социально-экономического развития сельского хозяйства особое значение имеет его социальная структура, отражающая доли соотношения первичных организационно-правовых форм хозяйства, их социальный статус, размеры, преимущества, эффективность и т.д. В теории становления и развития аграрных отношений эти вопросы были и до сих пор остаются предметом научных споров. В последнее время, в связи с накопившимися в процессе рыночных преобразований негативными явлениями и перекосами в формирующейся социальной структуре сельского хозяйства, активизировались высказывания и предложения использовать советский опыт в этой области, в частности, возродить коллективные формы ведения хозяйства, тем более, что в ряде случаев сохранились СХО с таким статусом (во всяком случае по названию). Возникли новые формы крупного производства, гигантские агрохолдинги, агрофирмы,

разного рода общества, включая так называемые «народные предприятия». Значительное место в аграрном производстве занимает продукция семейных хозяйств (К(Ф)Х), приусадебных хозяйств (по устаревшему, методологически неправомерному названию – ЛПХ).

С другой стороны, не получила ожидаемого развития в процессе преобразований сельскохозяйственная кооперация как организационно-правовая форма, хотя и основанная на началах коллективизма, совместной деятельности, но имеющая концептуально иные принципы формирования и функционирования и адекватные этим принципам хозяйственные результаты. Методологически обосновать стратегические ориентиры, определить приоритеты и необходимые меры в организационно-экономическом и правовом регулировании соответствующих процессов на фоне нынешней явной неупорядоченности социальной аграрной структуры – одна из важных и актуальных задач аграрной экономической науки.

Базовые принципы становления организационно-правовой формы хозяйства

Организация и осуществление сельскохозяйственного производства, как и других видов материального производства, базируется на интересах его участников. В укрупненной группировке эти интересы делятся на индивидуальный (личный, семейный) и совместный, коллективный. Такое деление объективно обусловлено различиями в ценностных ориентациях человека, его способностях и возможностях адаптироваться к тому или иному виду трудовой деятельности и ее хозяйственной форме. При этом приоритетным, по словам Н.Г. Чернышевского, «главным двигателем» непосредственно материального производства является личный интерес, вытекающий из приоритета индивидуализма (частной, семейной формы жизни и труда) над коллективной (совместной или полностью обобществленной) формой.

Целенаправленная практическая реализация этого принципа в условиях рынка, важная с точки зрения повышения эффективности и конкурентоспособности российского сельского хозяйства, активизации стимулов к высокопроизводительному труду занятых в первичных хозяйственных звеньях социальной структуры аграрного сектора, в свою очередь объективно предопределяется отношениями, правом и формой собственности. Данный принцип закономерно выдвигает на первое место приоритет частной собственности, на практике реализуемый в различных организационно-правовых формах хозяйства: индивидуальной (семейной), кооперативной, акционерной и т.д. Это обусловлено подлинной гражданской и экономической, хозяйственной свободой человека в выборе более привлекательной для него

сферы трудовой деятельности, формы хозяйства Чем органичнее сочетается личный интерес с приоритетом права частной собственности, тем устойчивее и эффективнее форма хозяйства.

Всякое насилие в отношениях собственности, навязывание человеку той или иной формы методами внеэкономического принуждения ведет к структурным деформациям и социальной напряженности в экономике со всеми их негативными или заведомо разрушительными последствиями.

«Именно частная собственность, – писал И. Ильин, – побуждает и напрягает хозяйственный инстинкт и хозяйственное творчество человека… его личный инстинкт служит не только ему самому, но и семье, и роду, и обществу… от его самодеятельности, от его частной инициативы приходят в движение все силы и возможности народной жизни. Отменяя частную собственность, социализм и коммунизм пресекают действие этого инстинкта и делают его бесплодным. Поэтому они не жизненны и обречены на хозяйственный провал»[1].

Мировая и российская история, крах советской системы тотального обобществления, подавление самого стремления к частному владению, в т.ч. землей, со всей очевидностью и убедительностью подтверждают бесспорность фундаментального вывода нашего выдающегося мыслителя.

Исторически право собственности реализовывалось в различных, ограниченных по количеству организационно-правовых формах, определяющих специфику проявления ее экономического содержания и конечной результативности производства. Более разнообразными были и остаются формы использования собственности в конкретных формах ведения хозяйства и типах сельскохозяйственных предприятий. Одна и та же форма собственности, как исключительное право конкретного субъекта материального производства свободно владеть и распоряжаться средствами производства, использовать их по своему усмотрению, может лежать в основе деятельности различных первичных звеньев сельскохозяйственного производства, например, крестьянского (фермерского) хозяйства и акционерного общества. С другой стороны, одна и та же организационно-правовая форма хозяйства, например, акционерное общество или общество с ограниченной ответственностью может основываться на сочетании разных форм собственности. Формальное отношение к этой стороне методологии научного исследования проблемы, подмена или отождествление ее различных аспектов вносит путаницу в подходе к практическому построению рациональной социальной структуры сельского хозяйства. Отождествление самого содержания, сущности отношений

[1] *Ильин И.А.* За национальную Россию / Слово, 1991. №9. С. 88.

собственности, ее экономических форм и хозяйствующих субъектов, основанных на этих формах, порождает искусственную дискуссионность и аморфность конструкции многообразия форм собственности в сельском хозяйстве. Между тем в современной мировой практике и в аграрном законодательстве всех цивилизованных стран выделяются две базовые формы собственности: частная и государственная. С этой точки зрения указанные выше две базовые формы собственности не могут составлять многообразия. О нем можно говорить лишь применительно к хозяйственным организационно-правовым типам, основывающимся или на одной из этих форм, или на их сочетании в общей социальной аграрной структуре.

Второй основополагающий, хотя и производный аспект методологии анализа этой структуры – место и соотношение в ней форм хозяйства по их размерам (крупное, среднее, мелкое). Укрупненные группировки сельскохозяйственных организаций содержат в себе элементы условности, поскольку в каждой группе выделяются различные, оптимальные по размерам подгруппы и организационно-правовые формы этих организаций. Вместе с тем методологически оправдано выделение именно крайних, групп – крупного и мелкого – производства с тем, чтобы, учитывая социальный статус хозяйства, форму собственности, различия организационно-экономических механизмов и т.д., более предметно и доказательно рассмотреть не только исторически подтвержденную практикой устойчивость мелкого производства, но и определить их преимущества в рациональном ведении сельского хозяйства перед крупным производством, в свою очередь, имеющим ряд бесспорных преимуществ.

За два десятилетия проведения рыночных реформ в России научные взгляды на роль и перспективы развития малых форм производства в сельском хозяйстве были и остаются неоднозначными. Эйфория начала 90-х годов XX в. к началу XXI в. сменилась почти полным безразличием к этим формам, отсутствием сколько-нибудь заметной государственной поддержки, хотя удельный вес мелкого производства в валовой продукции сельского хозяйства удвоился и оно фактически спасало отрасль от полного краха, а население страны от голода.

Правда, в последнее время интерес государства к использованию ресурсного потенциала малых форм производства на селе стал повышаться. Однако их реальная социально-экономическая значимость в социальной аграрной структуре и перспективы дальнейшего развития во взаимосвязи с развитием на их основе кооперативных образований еще далеко не оценены, что следует рассматривать как существенный изъян проводимой аграрной политики и как важнейшее перспективное направление научных исследований этой структуры, в частности, места и роли в ней различных организационно-правовых форм хозяйства.

Преобразование аграрной структуры в ходе рыночных реформ

Радикальные изменения социальной структуры аграрного сектора России были определены принятыми в конце 1991 г. Указом Президента РФ «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы» и конкретизировавшим его положения Постановлением Правительства «О реорганизации колхозов и совхозов». Представленная двумя обобществленными формами хозяйства колхозно-совхозная система трансформировалась в многоукладную рыночную систему. В настоящее время в структуре СХО, входящих в систему МСХ РФ (в 2012 г. насчитывалось 21,3 тыс. хозяйств), АО занимают 13,5%, ООО – 49,8%, сельскохозяйственные кооперативы – 27%, государственные предприятия – 3,0%, прочие организации – 5,3% и всего только около 3% – коллективные предприятия (против 6,3% в 1995 г.). На долю всех СХО в 2012 г. приходилось 46,5% общего объема валовой продукции сельского хозяйства. Остальной объем (44%) занимали мелкие частные производители: индивидуальные хозяйства (ЛПХ или, правильнее их называть, приусадебные семейные хозяйства) и 9,5% крестьянские (фермерские) хозяйства. Таким образом, современное сельское хозяйство России в основном ведется на основе частной собственности в разнообразных организационно-правовых формах.

Надо отметить, что помимо указанных 3% коллективных хозяйств коллективными можно называть и другие формы СХО, прежде всего некоторые сельскохозяйственные производственные кооперативы. Но с их реорганизацией в 1992 г. сущность этих хозяйств уже во многом не соответствует понятию, социальной природе коллективного хозяйства, типичным выражением которого и был советский колхоз. Возникшие в процессе насильственной коллективизации эти хозяйства «укреплялись», укрупнялись, включались в разного рода объединения, РАПО и т.д., но все это не выводило сельское хозяйство из состояния отсталости. Колхозы вместе с совхозами, несмотря на последующие огромные капитальные вложения, не могли обеспечить продовольственной безопасности страны. Рос импорт, пустели продовольственные прилавки магазинов.

Сейчас в действующем аграрном экономическом законодательстве правовой статус указанных 3% коллективных хозяйств, оставшихся в структуре СХО, вообще четко не прописан, можно даже сказать, что отсутствует. Что касается нынешних производственных кооперативов, то в своей массе они во многом напоминают те же колхозы. Поэтому возрождать то, что фактически существует, представляется по меньшей мере странным. Вопрос в другом: способны ли коллективные

хозяйства успешно и эффективно обеспечить продовольственную безопасность страны? Ответ на него заранее известен.

Правда, колхозная форма была «вписана» в Закон «О сельскохозяйственной кооперации» (1995 г.) – тогда в стране (во всяком случае по названию) числилось более 4 тыс. колхозов (или 20,1% от общей численности СХО). Но теперь колхозов в официальной отчетности вообще нет (хотя во многих случаях названия ряда реорганизованных колхозов, согласно указанному Постановлению, сохранились). Коллективные предприятия (по данным за 2012 г. в количестве немногим более 600) отражены в этой отчетности, но их роль в производстве продукции СХО совершенно ничтожна и, как видно, имеет тенденцию к дальнейшему снижению. *В этих условиях помимо вышеизложенных методологических обоснований возникает принципиальный методологический и непосредственно практический вопрос о месте и роли коллективного хозяйства в общей социальной структуре аграрного сектора*.

Мирохозяйственная практика дает на этот вопрос однозначный ответ: данная форма хозяйства, нарушающая органическую связь личного интереса и право частной собственности, бесперспективна, хотя в условиях экономической свободы может иметь место. В Китае, например, эта форма хозяйства закреплена законом «О коллективных предприятиях в городе и на селе» (1992 г.). Коллективная (по сути колхозная) форма сохраняется в Израиле (так называемые кибитцы).

Однако в мире эта форма не находит широкого распространения именно из-за снижения стимулов к более эффективной деятельности вследствие ущемления приоритета, активных функций личного интереса и права частной собственности. В принципе колхозное хозяйство – это частное предприятие, однако ограничение личной свободной предпринимательской деятельности, а следовательно, общих гражданских свобод его членов порождает ущемление этих функций. Право частной собственности, как экономической категории в коллективном предприятии, растворяется в *аморфное, совместно-ничейное владение* и распоряжение средствами производства, где сотрудничество, кооперация трансформируются в обобществление.

Если как частное предприятие эта форма освобождена от диктата сверху, то преимущества внешней свободы в такой форме хозяйства ослабляются или сводятся к нулю внутрихозяйственной несвободой его членов, лишенных реальных прав собственника, следовательно, активной эффективной предпринимательской деятельности. Это, в частности, видно из Положений обновленного в 1988 г. в соответствии с «Законом о кооперации в СССР» примерного устава колхоза как хозяйственной формы «объединения крестьян для совместного ведения социалистического сельскохозяйственного производства на основе общественных средств производства и коллективного труда».

Прежде всего, по указанным причинам коллективная и государственная формы хозяйства в процессе рыночных реформ заменены акционерными обществами, ООО, другими формами крупных СХО, в частности, агрохолдингами. В таких формированиях обеспечивается более тесная связь личного интереса и прав собственности с опорой на рыночный экономический механизм хозяйствования и внешних связей. Вместе с тем представляются излишними увлечения формированиями, имеющими размеры, выходящие за рамки экономического оптимизма.

В получаемых многими агрохолдингами социально-экономических результатах очевидна роль человеческого фактора, профессионализма руководителей и специалистов таких хозяйств. Но одновременно это и результаты «добавочных» вложений, а следовательно, более высокого уровня (в 3–4 и более раз) материально-технической оснащенности производства. Причем достигаются они, во-первых, за счет *приоритетного* получения бюджетных и кредитных ресурсов. Как правило, перераспределение этих ресурсов (как и в советские годы, для создания «маяков», престижа местных властей и показа высокому начальству) осуществляется «выборочно» в пользу ограниченного числа предприятий, в основном крупных. Во-вторых, эти предприятия обычно находятся в природных условиях, более благоприятных для ведения сельского хозяйства, сбыта продукции, т.е. получают значительные суммы рентных доходов. Эффективный механизм перераспределения дифференциальной ренты в сельском хозяйстве практически отсутствует.

Сейчас на слуху действительно большие достижения в сельском хозяйстве Белгородской области. Но ведь аграрный сектор этой области, имеющей богатейший природный потенциал получает еще и массированную бюджетную поддержку: в последние годы она получала до 15% инвестиционной поддержки села из федерального бюджета, т.е. почти столько, сколько все остальные 16 областей ЦФО. Однако доля области в валовой продукции села всего 3,2%. Приписываются же все ее достижения субъективным факторам, агрохолдингам, хотя эффективность последних по данным мониторинга их деятельности часто ниже, чем во многих самостоятельных сельхозорганизациях. И это не только в Белгородской области.

В последнее время появились устремления демонстрировать преимущества и обосновывать необходимость формирования так называемых «народных предприятий», в частности, в Липецкой области. В законодательном плане инициаторы использования этой формы ссылаются на Закон РФ от 19.07.1998 г. «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)». По сути, речь идет о закрытых акционерных обществах (ЗАО),

в которых 75% уставного капитала должно принадлежать работникам, каждый из которых не может владеть более 5% акций, а количество работников-акционеров не должно превышать 10% от общего числа занятых на предприятиях.

Сейчас эта форма занимает 7,1% всех крупных СХО системы МСХ РФ, и для искусственного, тем более административного, форсирования расширения ее ниши в общей социальной структуре аграрного сектора страны нет оснований. Как и другие крупные СХО закрытые акционерные общества имеют приоритеты в господдержке, но ощущают трудности в использовании других организационно-хозяйственных факторов, в квалифицированных специалистах и т.д. Это ощущается даже в более успешных ЗАО, в частности, на Племенном заводе «Ручьи», созданном в середине 1970-х годов на базе 6 совхозов Всеволжского района Ленинградской области. Как очень крупное предприятие, ЗАО «Ручьи» требует особой управленческой системы, квалифицированных управленческих кадров, организации производств на внутрихозяйственных рыночных отношениях или так называемом «полном хозрасчете».

Получая достаточно высокую прибыль при оплате труда на среднем по экономике уровне 24–26 тыс. руб. в месяц и имея оптимальную рентабельность (25–30%), тем не менее хозяйство испытывает нехватку необходимых квалифицированных рабочих кадров и специалистов-рыночников. На смену прежним работникам, имевшим специальное образование (для рабочих – ПТУ, для специалистов – вузы и техникумы), приходят практически неподготовленные для работы в рыночных условиях работники. Поэтому в хозяйстве разработана и реализуется специальная программа по работе с персоналом в соответствии с требованиями модернизационной стратегии организации производства, его нового технологического уклада. По сути, это одна из актуальных проблем для всех крупных СХО, все более усиливающих свои позиции в общей социальной структуре аграрного сектора страны.

В то же время огромную и незаменимую роль в ней играют и в перспективе будут принимать индивидуальные крестьянские хозяйства (фермерские и приусадебные семейные), составляющие социальную базу для уникальной организационно-правовой формы хозяйства – кооперативной. Уникальность этой формы однозначно подтверждена наукой и мирохозяйственной практикой. Оценивая ее современную роль в жизни общества, Генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун отметил, что «благодаря своему акценту на общечеловеческих ценностях кооперативы демонстрируют, что они представляют собой устойчивую и жизнеспособную модель, способную обеспечить процветание даже в трудных условиях». К сожалению, положение в кооперативном секторе, особенно в нашей стране, остается крайне неблагополучным.

Проблемы и перспективы развития кооперации на селе

Кооперация, как наиболее эффективная форма рационального сочетания приоритета личного интереса, индивидуализма с определенными рамками коллективизма, правильнее сказать сотрудничества, совместной деятельности, уже столетиями неизменно демонстрирует свою особую роль в успешном и устойчивом социально-экономическом развитии практически на всем мирохозяйственном пространстве. Услугами различных форм и видов кооперативного сотрудничества и объединения (но не обобществления) пользуется более 40 % населения планеты. В кооперации заложены активные созидательные силы развития малого бизнеса, индивидуального частного сектора.

В системе сельскохозяйственной кооперации функционируют разные типы предприятий и объединений, причем в первичном хозяйственном звене выделяются производственные (горизонтальные) и обслуживающие (вертикальные) кооперативы, называемые еще кооперативами производителей, наиболее распространенной формой которых являются снабженческие, сбытовые, сервисные, кредитные фермерские кооперативы. Такое деление в общем концептуальном плане признано в современной России и получило соответствующее законодательное закрепление. Другое дело, насколько в реальной практике реализуются кооперативные принципы, и в какой мере в стране создана адекватная этим принципам действенная система сельскохозяйственной кооперации. К сожалению, здесь больше проблем, чем эффективных решений, в том числе в части правового обеспечения кооперативного движения в сельском хозяйстве, определении и реализации приоритетов в использовании указанных форм кооперации.

В связи с этим прежде всего следует отметить, что в мировом сельском хозяйстве распространение производственных сельскохозяйственных кооперативов вследствие их внутренних противоречий, свойственных вообще коллективной (совместно ничейной) форме отношений, как отмечено выше, крайне ограничено. Преобладают и играют определяющую роль в сельском развитии вертикальные (обслуживающие) кооперативы, в основе создания и деятельности таких кооперативов лежат идеи А.В. Чаянова. К сожалению, мы до сих пор не можем так же широко и последовательно использовать идеи нашего выдающегося соотечественника применительно к нынешним условиям.

В скандинавских странах кооперативы производят и сбывают около 85% всего объема сельскохозяйственной продукции и осуществляют до 60% поставок производителям средств производства. Кооперативам принадлежат практически все предприятия молочной и подавляющая часть мясной промышленности. Объединения 22 молочных кооперативов Финляндии, в которых участвуют 11 тыс. семейных фер-

мерских хозяйств, осуществляют переработку 80% произведенного в стране молока. Их продукция, представленная сотнями наименований, экспортируется в 40 стран мира. Сравнительные показатели с другими формами СХО, особенно государственными, а тем более обобществленными коллективными, свидетельствуют о более высокой эффективности производства в кооперативах при активной социальной защите участников кооперации.

В странах ЕС сельхозкооперативы обеспечивают производство около 2/3 всей продукции сельского хозяйства, осуществляя при этом ее сбыт, а также закупку техники, удобрений, строительных материалов и т.д. Сельскохозяйственные кооперативы США поставляют на рынок более 30% произведенной фермерами продукции, в том числе 77% всего объема молока, 53% сахара, 32% хлопка, 26% овощей и фруктов, обеспечивая фермерам около 30% поставок средств производства. Кооператив «Тайсон фуд» (США) объединяет 6,5 тыс. фермеров по выращиванию птицы, производит большой ассортимент продуктов ее переработки, осуществляет поставки кормов фермерам, ветеринарные услуги.

В мире огромное значение придается государственной поддержке сельхозкооперативов, кооперативному законодательству, выработке организационно-управленческой системы и экономического механизма деятельности кооперативов, отвечающих их природе в условиях рынка. Иными словами, успехи в развитии и эффективном функционировании этой формы с ее активными социальными функциями объясняются наличием во многих странах всесторонне разработанной государственной кооперативной политики.

Практика показывает, что пока нам в этом отношении нечем похвастаться, прежде всего в правовом обеспечении и в государственной поддержки кооперативного движения на селе. Кооперативное законодательство, в первую очередь Закон «О сельскохозяйственной кооперации» (1995 г.), несмотря на некоторые изменения в нем, характеризуется крайним несовершенством, противоречив, в должной мере не ориентирован на фактическое положение в части социальной базы кооперации, несовершенен в плане правового обеспечения формирования и организационного построения рациональной кооперативной системы, ее структуры и т.д.

В указанном законе среди конкретных форм кооперации на первое место поставлен колхоз, а он, как отмечалось выше, вообще исключен из государственной статистической отчетности по типам СХО. Другая форма кооперации, так называемый «коопхоз», вообще повисла в воздухе, явные нестыковки и неувязки в правовом закреплении подлинных кооперативных принципов. На это уже не раз указывалось во многих научных публикациях, в том числе и в изданной в 1997 г. круп-

ной, удостоенной премии РАН им. А.В. Чаянова, специальной монографии «Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения в России»[2], в целом ряде статей в периодических изданиях.

Конечно, можно ставить вопрос о возрождении коллективных хозяйств, своего рода аналогов или прообразов тех же колхозов (тем более что в указанном правовом акте они «узаконены»), как-то улучшив, усовершенствовав эту форму хозяйства. Но это предполагает разработку соответствующего специального закона, попытка которой уже предпринималась в 1992 г., и вряд ли сейчас к ней надо возвращаться, учитывая оценку А.В. Чаяновым сущности и ограниченности потенциала данной формы хозяйства с его слабой организующей и предпринимательской волей, а также ее невостребованность в мирохозяйственной практике.

Необходимость или целесообразность возврата к коллективным хозяйствам на селе обычно объясняют достижениям СХО, зарегистрированным как колхозы. Среди них часто упоминается колхоз им. Фрунзе Белгородской области, который более полувека назад возглавил известный организатор, дважды Герой Социалистического Труда В.Я. Горин. Такие хозяйства сохранились и в некоторых других регионах. Но их успехи, во-первых, не в самой форме хозяйства (и это главное), и, во-вторых, не только в профессионализме руководителей.

Хорошо известно, что такие хозяйства, как отдельные «маяки», в свое время создавались для иллюстрации «преимуществ» колхозной системы, и реализации идеологических установок по насильственному насаждению этой системы. Такие хозяйства имели и сейчас имеют предпочтения в разного рода субсидиях и льготах. Однако особые условия и обстоятельства, исключения из общего положения не могут быть аргументом для возврата к указанной системе, хотя сейчас нет никаких помех для желающих трудиться в коллективном хозяйстве. Нельзя это частное увлечение и соответствующие «научные» обоснования вновь возводить в государственную политику.

Переходный период к всесторонне развитой системе рыночных отношений, в которой каждый ее субъект, каждая форма хозяйства выступают равными партнерами, неизбежно связан с временным использованием и прежних форм, включая коллективное, обобществленное хозяйство. Многие нынешние хозяйства, зарегистрированные как производственные кооперативы, члены которых являются формальными собственниками земли в виде условных долей, во многом остались теми же коллективными, с той же слабой организующей и

[2] Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения в России / Отв. ред. И.Н. Буздалов. М.: Наука, 1997.

предпринимательской волей. Здесь главный двигатель производства – личный интерес – не находил и не находит своей полной реализации.

Так, указанный закон устанавливает, что кооператив в форме сельскохозяйственной артели, т.е. колхоз, создается гражданами путем объединения их имущественных паевых взносов, денежных средств, земельных участков, земельных и имущественных долей и другого имущества, которые поступают в паевой, фактически «неделимый» фонд коллективного хозяйства. Его члены тем самым теряют право частной собственности, в том числе на землю, которая становится той же «совместно-ничейной» собственностью. Фактически реанимируется та же «слабая» организационно-экономическая воля, снижается личный интерес и т.д.

Правда, формально право частной собственности члена колхоза как бы признается. Но решение о форме (денежной или натуральной) и размерах возвращения члену этого якобы кооператива принадлежащего ему ранее имущества при выходе из производственного кооператива по существу принимает общее собрание. Советская практика со всей очевидностью показала, как такие собрания проводятся и какие на них могут быть приняты решения. Под видом продекларированных в законе «новых» подходов закрепляются «апробированные» в прошлом и ныне применяемые, в частности, при создании агрохолдингов, агрофирм, ЗАО и т.д. принципы экспроприации обозначенной, но так пока и не реализованной до конца частной собственности на землю и другое имущество сельских жителей.

Отмеченные и другие факты бессистемности и правовой неупорядоченности формирования и деятельности сельскохозяйственных и других видов кооперативов свидетельствуют об отсутствии в стране эффективной государственной кооперативной политики. В связи с этим, на наш взгляд, прежде всего необходимо:

– разработать общую концепцию кооперативного движения с ориентацией на формирование единой кооперативной системы страны с соответствующей по специализации и видам кооперативной деятельности структурой;
– четко определиться с принципами и инструментами экономического механизма кооперативной деятельности, имея ввиду ее адаптацию в общий механизм рыночных отношений;
– разработать общие основы кооперативного законодательства с выходом на принятие адекватного этим основам единого закона «О кооперации в Российской Федерации» с соответствующими разделами по основным видам кооперации или привести действующий Закон «О сельскохозяйственной кооперации» в соответствие с кооперативными принципами, дав, по сути, новую редакцию закона;

– на этих основах сформировать единую государственную кооперативную политику и особые меры господдержки кооперативного движения в сельском хозяйстве с учетом особенностей форм и видов кооперации;
– создать современную информационно-консультационную службу развития сельскохозяйственной кооперации, ответственную за содержание, методическое обеспечение и стратегию инновационного развития всей кооперативной системы сельского хозяйства.

Классические концептуальные постулаты кооперативного движения в мире проверены временем. По инициативе снизу кооперативы начали создаваться и получали развитие, чтобы через совместную деятельность (на базе основополагающих кооперативных принципов) полнее реализовывать личный материальный интерес своих членов, экономически и организационно обеспечивать его в рамках более крупного хозяйственного объединения, способного на равных конкурировать с другими субъектами рынка, в т.ч. крупными корпорациями.

Вместе с тем при осуществлении предлагаемых мер по упорядочению кооперативного движения в стране, в т.ч. в сельском хозяйстве, важно иметь ввиду, что в процессе исторической эволюции производственных отношений, с развитием рынка и самой кооперации ее принципы и признаки не остаются «незыблемыми». Неизбежно получает определенную модификацию принцип «один член – один голос», обнаруживается абстрактность так называемой «бесприбыльности» кооператива, его якобы некоммерческого характера. Между тем в рыночной экономике и кооперативу, в т.ч. обслуживающему, приходится «подчиняться» законам рынка, заниматься коммерцией, стремиться получить как можно большую прибыль, иначе цель достижения экономических «выгод» останется общей декларацией.

Все это должно оставаться в центре внимания и государственных органов, и самих кооператоров, если всерьез ставить вопрос о возрождении в России развитой сельскохозяйственной кооперации, наиболее полном использовании социальной базы кооперации, основой которой являются семейные хозяйства. Прогресс в этом направлении даст новые импульсы развития К(Ф)Х, позволит поднять товарность ПСХ с нынешних 15–20% до 70–80%, повысив тем самым насыщение внутреннего рынка качественной отечественной продукцией и снизив зависимость от продовольственного импорта.

* * *

Таким образом, несмотря на определенные сдвиги в формировании аграрной структуры, соответствующей принципам социального рыночного хозяйства, эффективно и динамично развивающейся ее модели в стране нет. Выделены основные сегменты этой структуры,

в которой свои ниши заняли соответствующие организационно-правовые формы, типы хозяйств по размерам производства. В сложившихся условиях структурную составляющую аграрной политики важно ориентировать на активизацию хозяйственной деятельности всех форм хозяйства, поставив их в равные условия с точки зрения государственной поддержки и правового обеспечения. Особого внимания заслуживают экономические, организационно-управленческие и законодательные аспекты целенаправленной кооперативной политики государства в сельском хозяйстве и системе АПК.

Литература

1. *Буздалов И.Н.* Аграрная структура: исторические тенденции, перспективы развития в России // Международный сельскохозяйственный журнал. 2002. № 3.
2. *Буздалов И.Н.* Кооперация и кооперативное законодательство // Мир агробизнеса. 2003. № 1. С. 7–9.
3. *Куликов И.М.* Проблемы и перспективы развития кооперации в сельском хозяйстве России // Вестник Института экономики РАН. 2012. № 2. С. 76–83.
4. *Куликов И.М.* Коллективные хозяйства и кооперативы в социальной структуре аграрного сектора // АПК: экономика, управление. 2014. № 6.
5. *Куликов И.М.* Экономический механизм плодово-ягодного подкомплекса АПК. М.: Колос, 1995.
6. *Узун В.Я., Сарайкин В.А., Гатаулина Е.А.* Классификация сельскохозяйственных производителей на основе данных Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года. М.: Изд-во ЭРД, 2010.

I.M. KULIKOV
Doctor habilitatus of economics, professor, academician of the Russian Academy of sciences, director of the All-Russian Selection and Technology Institute of Horticulture and Nursling Cultivation, Moscow, Russia
vstisp@vstisp.org

ABOUT THE SOCIAL AGRARIAN STRUCTURE RATIONALIZATION: THE LOOK THROUGH THE PRISM OF PROPERTY RELATIONS

The paper is devoted to the actual problems of rational social structure of agriculture formation caused by the property relations. The special attention is paid to questions of agricultural cooperation, cooperative and small farm patterns in this structure. Methodological justifications of the corresponding structural changes as well as the offers on organizational and economic and legal aspects of the problem are given by the author. The main directions of improvement of an agrarian policy in this area are defined.

Keywords: *agrarian policy, social structure of agriculture, agricultural societies, state enterprises, agricultural cooperatives, country family farms, agrarian legislation, economic mechanism.*
JEL: Q1, Q12.

Вестник Института экономики Российской академии наук
6/2014

И.Н. СОТНИКОВ
аспирант Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

К ВОПРОСУ О СООТНОШЕНИЯХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ НА ГОРОДСКИЕ ЗЕМЛИ

В статье рассмотрены особенности происходящего на современном этапе процесса перераспределения земель между землепользователями, проблемы формирования структуры собственности на городские земли. Также показана динамика изменения соотношений форм собственности на земли в г. Москве, в том числе выделены особенности и новые тенденции в связи с присоединением новых территорий.

Ключевые слова: *земельная реформа, земельные отношения, выкуп земли, формы собственности, государственные органы, управление.*

JEL: R14, K20.

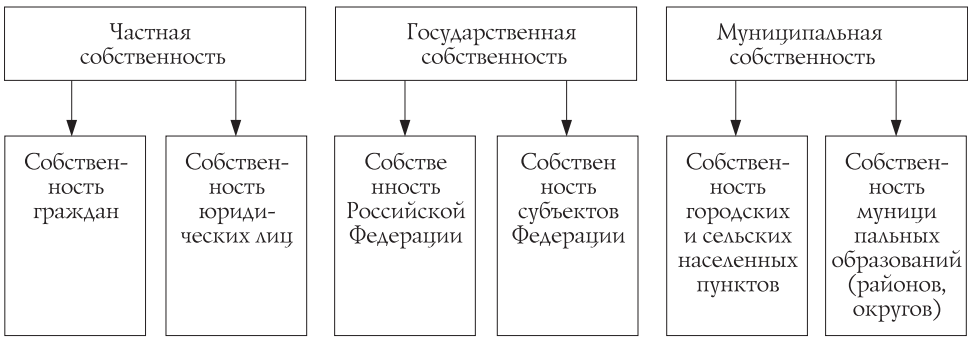
Одним из важнейших составляющих факторов земельной реформы является формирование земельных отношений в городах. Регулирование отношений собственности на земли в городах представляет особую сложность из-за необходимости сохранения единства городской среды. Особенно это актуально для Москвы – огромного мегаполиса, в условиях которого земельные отношения более сложны в силу многообразия социально-экономических процессов, протекающих в городе.

Земельная реформа, начатая в 90-х годах прошлого столетия, коренным образом изменила ранее существовавшие земельные устои. В результате этого возникла собственность на землю: частная, государственная и муниципальная[1]. Распределение земель по формам собственности представлено на рисунке.

В условиях законодательного закрепления и признания равными всех форм собственности на землю значительную актуальность приобрели вопросы формирования структуры городского землепользова-

[1] Конституционный перечень форм собственности на землю допускает признание и иных форм собственности. (Конституция РФ. П. 2 ст. 9). Государственную и муниципальную формы собственности часто называют публичной собственностью. (См., например [1 с. 123.]).

ния, определения оптимального соотношения различных форм собственности на городские земли.



Формы собственности на землю в Российской Федерации

Вопрос о собственности на землю всегда стоял в центре внимания органов власти. Одновременно этот вопрос является один из самых острых и в научных спорах. Существуют две крайние позиции, отражающие разногласия по вопросам рыночных преобразований земельных отношений. Борьба двух тенденций – к свободному рынку и частной собственности на землю, с одной стороны, и попытка осуществлять над ним общественный контроль – с другой, – постоянно сопровождает экономическую историю мира.

Сторонники либеральных подходов отстаивают необходимость увеличения доли частной собственности на землю в противовес государственной, так как, по их мнению, конкретные собственники управляют своей собственностью более эффективно, чем чиновники, представляющие государство[2]. Их оппоненты, такие как, например, «джорджисты» (последователи Генри Джорджа), являются сторонниками государственной собственности на землю и передачи городских земель в аренду для большей маневренности управления и сохранения единства городской среды [3].

На наш взгляд, вопрос о форме собственности не является ключевым фактором, определяющим эффективность земельного реформирования. Любая национальная экономика предстает в качестве смешанной экономики, а это означает, что экономическая система состоит из разных форм (видов) собственности, сосуществующих в ней одновременно. Поэтому важна не сама по себе форма собственности, а эффективность землепользования.

[2] В «либеральном» лагере среди наиболее последовательных защитников частной собственности на землю выделяются такие ученные, как В.Н. Гамазин, В.Х. Улюкаев, В.Н. Хлыстун (см., например, [2, с. 17]).

Как показывает мировая практика, политика формирования структуры землепользования во многом зависит от особенностей исторического развития земельных отношений в стране, а также от социально-экономических, политических и иных особенностей. Большинством стран Евросоюза, где исторически сформировался высокий удельный вес земель, находящихся в частной собственности, в последние годы взята стратегия на выкуп земель в городскую и муниципальную собственность, что позволяет усилить государственное регулирование землепользования, обеспечить получение городом более устойчивого дохода от использования его земель. При законодательном закреплении частной собственности на землю в большинстве экономически развитых стран государство осуществляет в достаточной степени жесткий контроль над рынком городской земли, всемерно стимулирует внедрение аренды как формы земельного права.

В Российской Федерации основная масса земель населенных пунктов (77,4%) находится в публичной собственности[3]. Учитывая значительные объемы потенциальных земель, в отношении которых возможно развитие процессов их дальнейшего разгосударствления, требуется разработка концептуального подхода к решению этого важнейшего вопроса с учетом накопившегося опыта российской земельной реформы.

Современный период процессов приватизации в России составляет чуть более 20 лет. С принятием законодательства, регулирующего приватизацию земли, в стране начался процесс перераспределения земель между различными собственниками. Впервые выкуп земли собственниками приватизированных предприятий был отмечен в ряде регионов в 1992 г. В отдельных регионах процесс выкупа земель шел крайне неравномерно. Москва относилась к числу регионов, власти которых не допускали или явно тормозили выкуп земли, так что он практически не шел или имелись лишь его единичные случаи[4]. В Москве и в некоторых других регионах имел место в тот период «законодательный запрет» на выкуп земли.

Например, в принятых в 1995 г. Московской городской Думой «Основных положениях приватизации государственных и муниципальных предприятий г. Москвы» было установлено, что земельные участки, занимаемые приватизируемыми государственными или муниципальными предприятиями, зданиями и сооружениями, сда-

---

[3] Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в Российской Федерации в 2012 г. С. 62.

[4] Аналитический доклад «Анализ и оценка реформ в области земельных отношений и приватизации земли в городах// Фонд «Институт экономики города». 2002 г. www/urbaneconomics.ru.

ются в долгосрочную аренду[5]. Ранее распоряжением мэра Москвы от 26.09.1994 № 471-РМ право выкупа земельных участков собственниками расположенных на них объектов недвижимости было подменено «выкупом права на заключение договора аренды земельного участка»[6].

Первоначально цена выкупа земельных участков под объектами недвижимости устанавливалась в зависимости от количества жителей в населенном пункте, в увязке со ставками земельного налога. Так, в Федеральном законе от 21.12.2001 № 178-ФЗ устанавливался общий порядок определения цены выкупа земельных участков. В поселениях с численностью свыше 3 млн человек цена выкупа могла быть установлена в размере от пяти – до тридцатикратного размера ставки земельного налога за единицу площади земельного участка, от 500 тыс. до 3 млн человек – в размере от пяти – до семнадцатикратного размера ставки земельного налога, до 500 тыс. – в размере от трех – до десятикратного размера ставки земельного налога[7].

Указанный механизм определения выкупной цены земельных участков являлся экономически необоснованным: понятно, что на Рублевке, в поселке Барвиха Московской области, где проживают 4 тыс. человек, земля гораздо дороже, чем в г. Пермь, численность населения которого превышает миллион человек. Власти Москвы выступали за изменение верхней границы до уровня рыночной стоимости земли, так как из-за низких ставок земельного налога выполнение этого требования приводило к значительным потерям бюджета города. Например, в 2003 г. тридцатикратная ставка земельного налога по Москве – предельная ставка выкупа земельных участков в собственность, установленная Федеральным законодательством, – была в 3,5 раза ниже сложившихся среднерыночных цен продаж прав аренды городских земельных участков. В такой ситуации непродуманный, осуществляемый без подсчета экономической целесообразности переход к повсеместной продаже земельных участков в собственность мог привести к весьма негативным последствиям[8]. Очевидно, что стоимость земли не должна быть ниже стоимости прав ее аренды.

---

[5] Постановление Московской городской Думы от 25.01.1995 № 10 «Об утверждении Основных положений приватизации государственных и муниципальных предприятий г. Москвы». Приложение. П. 16.

[6] Распоряжение мэра Москвы от 26.09.1994 № 471-РМ «О плате за право заключения договора аренды земли в Москве».

[7] Федеральный закон от 21.12.2001 № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества». Ст. 28. П. 7.

[8] Законодательное регулирование определения арендной платы за землю и выкупной цены земли в Российской Федерации [Текст] : [Материалы парламентских слушаний 13 ноября 2003 г., г. Москва]. М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2003. –202 с.

В июле 2007 г. вышел закон, уточнявший условия и порядок приобретения прав на земельные участки и разделивший всех собственников зданий, строений, сооружений, расположенных на земельных участках, на две группы, определив для каждой из них принципы приватизации земли[9]. Согласно ему, для граждан и некоммерческих организаций, у которых право собственности на здания возникло до вступления в силу Земельного кодекса РФ, а также для коммерческих организаций, индивидуальных предпринимателей (вне зависимости от времени возникновения права собственности) выкупная цена земельных участков не может превышать 20% кадастровой стоимости (в городах с численностью населения свыше 3 млн человек). В иной местности цена устанавливалась в размере 2,5% кадастровой стоимости земельного участка. Для остальных собственников зданий, строений, сооружений, расположенных на земельных участках, находящихся в государственной или муниципальной собственности, цена определялась на основании указанных выше ставок земельного налога (согласно закону № 178-ФЗ от 21.12.2001). И в первом и во втором случае окончательную стоимость устанавливали субъекты Федерации.

Законом г. Москвы от 19 декабря 2007 г. № 48 «О землепользовании в городе Москве» был определен максимальный размер выкупной цены земельных участков из государственной собственности. Для первой группы владельцев зданий он был равен 20% кадастровой стоимости, для второй — устанавливался 30-кратный размер ставки земельного налога за единицу площади соответствующего земельного участка. Указанные схемы выкупа земельных участков по льготной цене неоднократно переносились и действовали до 1 июля 2012 г. После этого срока земельные участки можно было выкупить только за 100% ее кадастровой стоимости.

Как было отмечено выше, первоначальный механизм определения выкупной цены земельных участков, предусматривающий зависимость стоимости участков от количества жителей в населенном пункте, являлся экономически необоснованным. В сложившейся ситуации, в целях более точного отражения стоимости земельного участка, Правительством Москвы в середине 2006 г. был осуществлен переход на новые принципы исчисления арендной платы за землю в процентах от кадастровой стоимости земельного участка[10]. В 2007 г. в Москве

---

[9] Федеральный закон от 24.07.2007 № 212-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации в части уточнения условий и порядка приобретения прав на земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности». Ст. 3.

[10] Постановление Правительства Москвы от 25.04.2006 № 273-ПП «О совершенствовании порядка установления ставок арендной платы за землю в городе Москве».

была проведена переоценка кадастровой стоимости земель, приблизившая ее к рыночным показателям, в результате чего выкупная цена земли резко выросла.

В этих условиях предприятиям выгоднее было не выкупать земельные участки в собственность, а арендовать их на правах долгосрочной аренды. Среди причин, минимизировавших выгоды предприятий в случае выкупа земельных участков, следует также назвать и сохранение режима землепользования предприятий при их приватизации, что обусловлено требованиями законодательства. В период выкупа земельных участков по льготной цене – за 20% кадастровой стоимости устанавливался запрет на строительство (реконструкцию) объектов на данном земельном участке. Этот запрет мог быть снят в случае уплаты 80% от кадастровой стоимости земельного участка. Если при этом строительство (реконструкция) не приведет к изменению вида разрешенного использования земельного участка, то снятие запрета осуществляется без оплаты, что опять же снижает привлекательность выкупа земли приватизированными предприятиями[11].

Кроме того, существует еще ряд проблем, с которыми субъектам приватизации земли приходится сталкиваться в процессе выкупа городских земельных участков. Основные из них следующие:

– противоречивость и несовершенство законодательства в области приватизации земли;
– наличие административных барьеров в процессе приватизации, усложненная процедура выкупа;
– передача земельного участка в собственность в габаритах здания, без прилегающей территории, необходимой для его эксплуатации;
– высокий уровень выкупных цен для значительной части предприятий.

Несмотря на то, что приватизация земельных участков, повышает инвестиционную привлекательность предприятий, расположенных на них, вследствие вышеуказанных причин этот процесс развивался весьма пассивно. Так, на 01.01.2013 г. в собственности граждан и юридических лиц находилось 18% земель города Москвы. Для сравнения: в Санкт-Петербурге доля земель, находящихся в частной собственности, составляет 19,9%. В целом по России в частной собственности находилось 22,6% земель населенных пунктов.

[11] Вопросы, связанные с установлением запрета на строительство и его снятием, актуальны для лиц, выкупивших земельные участки по льготной цене из государственной собственности до 01.07.2012 г. После это срока земельные участки из государственной собственности отчуждаются по цене 100% от кадастровой стоимости без наложения запрета на строительство.

О распределении земель Москвы по формам собственности, динамике этого процесса за период с 2006–2012 гг. можно судить по данным, приведенным в таблице.

Таблица

Динамика распределения земель Москвы по формам собственности

Состав земель		Годы						
		2006	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Государственная и муниципальная собственность	Площадь, тыс. га	108,9	108,8	106,9	106,9	105,6	106,6	209,9
	Удельный вес, %	99,82	99,73	97,98	97,98	96,79	97,71	81,96
Собственность граждан	Площадь, тыс. га	–	0,1	0,1	0,1	0,3	0,5	36,2
	Удельный вес, %	–	0,09	0,09	0,09	0,28	0,46	14,14
Собственность юридических лиц	Площадь, тыс. га	0,2	0,2	2,1	2,1	3,2	2	10
	Удельный вес, %	0,18	0,18	1,93	1,93	2,93	1,83	3,90
Всего земель	Площадь, тыс. га	109,1	109,1	109,1	109,1	109,1	109,1	256,1
	Удельный вес, %	100	100	100	100	100	100	100

Источник: данные Государственных (национальных) докладов о состоянии и использовании земель в Российской Федерации в 2006–2012 гг.

Появление незначительной доли земель в частной собственности отмечено в 2006 г. В последующий период (до 2011 г.) с невысокой интенсивностью наблюдается относительно небольшое увеличение доли земель в частной собственности. При этом процесс перераспределения земель происходит в системе отношений между государственной собственностью и собственностью граждан и юридических лиц. Просматривается общая тенденция снижения доли земель публичной собственности и ее увеличение в частной собственности.

Значительные изменения в структуре собственности на земли произошли в 2012 г. Объяснением этому является присоединение к Москве новых территорий. Структура присоединенных земель по формам собственности существенно отличается от структуры земель Москвы в старых границах. На присоединенных территориях, входивших до 2012 г. в состав Московской области, доля земель в частной собственности составляла 28%. При объединении земель в новых границах суммарно доля земель в частной собственности составила 18%.

Основной вектор дальнейших преобразований земельных отношений, формирования структуры собственности и системы управления имуществом определен в Государственной программе города Москвы об имущественно-земельной политике на 2012–2016 гг.[12]. Согласно этой программе, в 2012 г. с торгов было реализовано прав на заключение договоров аренды 38-ми земельных участков, в 2013 г. – 59-ти земельных участков, а с 2014 г. планировалось реализовывать права на 100 земельных участков ежегодно.

Фактически, по данным Департамента городского имущества, в первом полугодии 2014 г. было реализовано на торгах 15 земельных участков общей площадью 4,7 га с различным функциональным назначением[13]. Вместе с тем среди реализованных земельных участков нет ни одного, проданного в собственность. Речь идет о продаже права на заключение договора аренды. В 2013 г. все реализованные с торгов земельные участки также переданы в аренду. Таким образом, политика городских властей в Москве сохраняет свою направленность на «арендизацию» городских земельных отношений.

Рассматривая перспективы развития процесса перераспределения земель на присоединенных территориях, следует иметь в виду следующее обстоятельство. Согласно новому порядку, установленному Федеральным законом от 29.06.2012 № 96-ФЗ, предусмотрено, что при продаже земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения, отнесенных в результате изменения границ города Москвы к землям населенных пунктов, преимущественное право покупки таких земельных участков имеет город Москва[14]. Собственник, желая продать земельный участок обязан известить городские власти о своем намерении. В случае отказа властей приобрести данный участок собственник имеет право продать его любому лицу. Такие меры предприняты во избежание спекулятивной продажи земельных участков. Из этого можно сделать вывод, что власти Москвы планируют приобретать в собственность города земельные участки, и, следовательно, доля земель собственности города будет увеличиваться, а доля земель частной собственности соответственно уменьшаться.

При этом следует иметь в виду, что доля частной собственности земель новых территорий может уменьшиться и в связи с масштабными планами строительства в первую очередь с развитием транс-

[12] Постановление Правительства Москвы от 20.09.2011 № 430-ПП (ред.от 24.09.2013) «Об утверждении Государственной программы Москвы «Имущественно-земельная политика города Москвы на 2012–2016 гг.».

[13] Официальный сайт Департамента городского имущества г. Москвы http://dgi.mos.ru/torgi/zem%20aukcionu/realizovannue%20zy/ (дата обращения 26.09.2014).

[14] Федеральный закон от 29.06.2012 № 96-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Ст. 7.

портной инфраструктуры присоединенных территорий и с необходимостью изъятия для этих целей земельных участков. Регулирование отдельных правоотношений на присоединенных территориях в частности, изъятие земельных участков для государственных нужд осуществляется в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. № 43-ФЗ, имеющим большое значение для сбалансированного развития всей Москвы, в том числе и присоединенных территорий[15]. Так, только в октябре 2014 г. принято 5 распоряжений Правительства Москвы об изъятии для целей строительства транспортной инфраструктуры частных земель общей площадью 11,5 га[16].

Сегодня земельный участок из государственной собственности можно выкупить только за 100% ее кадастровой стоимости. Ставка арендной платы на земельные участки, предназначенные для размещения основной массы коммерчески используемых объектов, составляет 1,5% от кадастровой стоимости земельного участка, что равносильно тому, чтобы арендовать участок по действующим ставкам почти 67 лет[17]. Кроме того, после оформления прав собственности на земельные участки возникнет необходимость (в соответствии с налоговым законодательством) оплачивать земельный налог, который по нагрузке сравним с арендной платой. Так, налоговая ставка для большинства категорий земель г. Москвы (за исключением земель, для которых предусмотрено законодательное уменьшение размера налога) установлена в размере 1,5% от кадастровой стоимости земельного участка. Вследствие этого, у арендатора не возникает интереса изменять ситуацию в земельных отношениях в пользу выкупа земли.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что в конечном итоге каждый землепользователь, в зависимости от целей и задач использования конкретного земельного участка, решает вопрос о целесообразности оформления земельного участка в собственность. Вместе с тем оценка современных земельных отношений позволяет сделать вывод о том, что у арендаторов в сложившихся условиях нет стимула выкупать землю. Отдельные же случаи передачи (приватизации) земельных участков в частную собственность не станут заметным явлением в перераспределении земель и не окажут существенного влияния на общую статистику.

---

[15] Федеральный закон от 05.04.2013 № 43-ФЗ «Об особенностях регулирования отдельных правоотношений в связи с присоединением к субъекту Российской Федерации – городу федерального значения Москве территорий и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Ст. 10.

[16] Официальный сайт Департамента городского имущества г. Москвы. http://dgi.mos.ru/legislation/normative-documents/(дата обращения 07.11.2014).

[17] (100 : 1,5 = 66,7).

Приведенный анализ позволяет сделать следующие выводы.

1. В Москве сложилась структура землепользования, в которой преобладает публичная собственность на земли. Продажа земли в частную собственность городскими властями не рассматривается в качестве приоритетной задачи, не является необходимым и обязательным условием дальнейшего развития земельного рынка.
2. Земельное законодательство г. Москвы с самого начала земельной реформы было направлено на более широкое применение института аренды городских земель. В настоящее время земельный рынок в Москве функционирует главным образом в сфере передачи городских земель в аренду.
3. Несмотря на законодательно установленные на федеральном уровне и экономически невыгодные и необоснованные решения по выкупу земли в собственность, оппортунистическое поведение властей города в период до 2006 года (год начала выкупа московских земель) привело к минимизации возможных потерь городского бюджета.
4. Структура собственности на землю в Москве существенно изменилась в 2012 г. за счет присоединения новых территорий. Соотношение частной и публичной форм собственности на присоединенных землях и в старых границах Москвы существенно отличается. Прецедент массового возникновения на территории Москвы частной собственности на землю создает предпосылки для изменения некоторых положений земельного и градостроительного законодательства.
5. Соотношение форм собственности на городские земли нестабильна и зависит от социально-экономических и политических процессов в стране и регионе, а также от ряда других факторов, которые и устанавливают определенную оптимальность в соотношениях форм собственности.

Литература

1. *Мазаев В.Д.* Понятие и конституционные принципы публичной собственности: Учебное пособие. М.: Институт права и публичной политики. 2004.
2. *Буравцев А.В.* Земельная политика как инструмент системного управления (на примере г. Москвы): дис... канд. экон. наук / А.В. Буравцев; Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. М., 2002.
3. *George H.* Progress and Poverty: An Inquiry into the Cause of Industrial Depressions and of Increase of Want with Increase of Wealth Garden City. NY: Doubleday, Page & Co.[online] Available at: http://www.econlib.org/library/YPDBooks/George/grgPP.html.

I.N. SOTNIKOV
Post-graduate student of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia
vimana@yandex.ru

TO THE QUESTION OF FORMS OF OWNERSHIP RELATIONS IN THE URBAN LAND

The article describes the features of the modern development of land redistribution among land users, the problem of formation of the structure of ownership of urban land, shows the change ratio of ownership of land in Moscow, in particular, in connection with the accession of new territories.

Keywords: *land reform, land tenure, land redemption, ownership, government agencies, management.*
JEL: R14, K20.

Вестник Института экономики Российской академии наук
6/2014

Р.И. ШИРЯЕВА
кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН

ДИСФУНКЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ[1]

В статье анализируется специфика отношений собственности в землепользовании, исследуются проблемы, возникающие в процессе их практической организации, рассматриваются дисфункции управления земельными отношениями и возможности их преодоления.

Ключевые слова: *отношения собственности, земельные отношения, землепользование, экономическая эффективность, социальная эффективность, управление, дисфункции управления.*

JEL: Q24, R52.

Земля – базовый элемент национального богатства, обладающий уникальными свойствами. Земля – часть природы, и одновременно многофункциональный непроизведенный экономический ресурс, формирующий пространственный базис жизнеобеспечения населения, развития всех видов хозяйственной деятельности, являющийся основным средством производства в сельском и лесном хозяйстве.

Как экономический актив земля включена в систему отношений собственности в качестве объекта собственности, объекта хозяйствования и используется экономическими агентами с целью реализации частных и общественных интересов, с целью получения экономических и социальных эффектов.

Характер и особенности структуры отношений собственности в системе земельных отношений обусловливаются уникальными, системообразующими свойствами земли как экономического актива, заключающимися в том, что земля – не продукт труда, а неотъемлемая часть природы, ее бесплатный дар, всеобщее условие труда; в органической связи всех видов хозяйственной деятельности с землепользованием; в критической степени зависимости полноценной жизнедеятельности населения от качества управления земельными отношениями; в исключительной роли рационального землепользования

[1] Работа выполнена при поддержке РГНФ. Проект №14 – 02 – 00150.

для охраны окружающей среды и т.д. Совершенствование управления земельными отношениями – базовая предпосылка обеспечения экономического роста во всех секторах экономики.

Центральное место в системе управления земельными отношениями занимает управление отношениями собственности. Качество организации отношений собственности в землепользовании, определяемое степенью их соответствия многомерному, системообразующему характеру данного объекта собственности, имеет ключевое значение для полноценной реализации многочисленных функций земли как специфического экономического актива. Особая значимость качества законодательного оформления отношений собственности объясняется тем, что структура отношений собственности – основной фактор, обеспечивающий, во первых, мотивации экономических агентов, в данном случае – землепользователей, и в силу этого оказывающий либо позитивное, либо дестимулирующее воздействие на их мотивации. От качества законодательного оформления структуры прав собственности зависит не только формирование мотиваций к экономически и социально эффективному использованию земельных ресурсов, но и их защита от различного рода злоупотреблений.

В силу специфики земли как многофункционального экономического актива в структуре целей ее использования значительное место занимают социальные цели, обеспечивающие реализацию общенациональных интересов (охрана окружающей среды, обеспечение жизнедеятельности населения, продовольственной и экологической безопасности страны ит.д.), нередко противоречащих сугубо рыночным ориентирам и предполагающих необходимость принятия нерыночных решений. В целом землепользование – ярко выраженный пример неразрывного единства, взаимообусловленности экономических и социальных процессов, означающей, что только рыночные регуляторы, мотивирующие экономических агентов в первую очередь на максимизацию прибыли, не в состоянии решить проблемы организации рационального землепользования, надежной охраны земельной собственности и экологической безопасности. Системой регулирования земельных отношений, наиболее адекватной специфической природе земли как экономического актива является сочетание рыночного и государственного регулирования, включающего существенную государственную поддержку. Основные инструменты государственного воздействия на характер земельных отношений – налоговая, кредитно – финансовая, инвестиционная политика, страховая, инфраструктурная, консалтинговая, кадровая (подготовка кадров) поддержка.

Тесное переплетение социальных и экономических процессов в земельных отношениях придает особое значение институционализации экономических и организационных условий землепользования, обеспечивающих возможность реализации всего спектра воспроизводственных функций земли. При этом с учетом существенного удельного веса в их составе социальных функций неотъемлемой составляющей процесса институционализации должно стать формирование структуры прав собственности с акцентом на обеспечение реализации не только экономических, но и социальных целей землепользования. Обязательной составляющей такого типа структуры прав собственности является определенное ограничение в процессе сертификации прав собственности экономической свободы землепользователей с целью исключения возможности возникновения конфликта экономических и социальных целей. Социальные функции земельной собственности обусловливают необходимость установления такого режима пользования собственниками своими правомочиями, который не противоречил бы общественным интересам и интересам субъектов других форм собственности. Правомерность данного подхода к организации отношений собственности в землепользовании подтверждается накопленным мировым опытом правового оформления земельных отношений, выработавшего проверенные многолетней практикой направления и нормы ограничений прав собственности на землю. По мере развития капитализма в правовой режим земельной собственности вводились значительные административно – правовые ограничения правомочий собственников в пользу других собственников, ориентирующие на установление такого режима землепользования, который не нарушал бы интересы государства и других собственников.

В России основные направления введения ограничений землепользования определены Конституцией РФ (п. 2, ст. 36), в том числе это: необходимость соблюдения экологических требований, защиты прав и интересов других лиц, реализации социальных целей, законодательства. Государственное вмешательство в деятельность субъектов частной собственности ограничивается контролем за соблюдением перечисленных требований, требований закона об охране земель и недопущением других правонарушений.

В постсоветский период созданы основы нового земельного строя: Ликвидирована монополия государственной собственности на землю, осуществлен переход к многообразию форм собственности, представленному их системой, включающей частную, государственную, муниципальную и другие формы собственности[2]. Согласно данным

[2] См. Конституция РФ. Ст. 9.

государственной статистики на 1 января 2009 г. в России в собственности граждан и юридических лиц, т.е в частной собственности, находилось 132,9 млн га или 7,8% земельного фонда страны. Гражданам и их объединениям принадлежало 7,3% земельного фонда, юридическим лицам – 0,5%. Площадь земель, принадлежащих государству и муниципальным образованиям составляла на тот же период 1576,9 млн га или 92,2% земельного фонда страны [1, с. 22].

Нельзя не отметить, что успехи реформирования земельных отношений не достигаются только сменой форм собственности. Передача земли в частную собственность не может обеспечить автоматически рационального, эффективного, экологически безопасного землепользования. Необходимо формирование институциональной среды, обеспечивающей возможности полноценной реализации всех форм собственности, ориентирующей землепользователей на сохранение земель и их социально и экономически эффективное использование.

К сожалению, реформирование земельных отношений в постсоветский период до сих пор не решило многих задач обеспечения экологически безопасного и эффективного использования земель, а также Надежной охраны земельно-ресурсного потенциала, о чем свидетельствует наличие существенных дисфункций в управлении землепользованием.

Одной из нерешенных проблем землепользования, свидетельствующих о наличии определенного провала в законодательстве, является непрекращающийся перевод сельскохозяйственных земель в земли других категорий и их использование за пределами реального сектора экономики. Данная тенденция имеет устойчивый характер. По данным Росреестра общее сокращение сельскохозяйственных земель за период с 1991 г. по 2011 г составило более 38%. За 2012 г. потеряно еще 315,7 тыс. га сельхозугодий. Действующее законодательство разрешает изменение категории земель в интересах реализации социально значимых проектов [2]. Но критерии определения их социальной значимости не сформулированы. Их определение отдано на откуп чиновникам, что создает возможность коррупционных отношений.

Возможность разбазаривания сельскохозяйственных земель свидетельствует о недостаточной степени ограничений прав собственности (в данном случае на сельхозугодья), способствующей реализации частных и групповых интересов за счет подавления интересов общенациональных. С целью исправления сложившейся ситуации в Госдуму РФ внесен законопроект, вводящий более жесткие ограничения на перевод сельскохозяйственных земель в другие категории и содержащий исчерпывающий перечень нужд, для которых земля может изыматься из сельскохозяйственного оборота. В частности,

проект разрешает перевод земель для размещения промышленных объектов по переработке сельскохозпродукции, по ее транспортировке потребителям, по обслуживанию сельхозпредприятий. Перевод земель для строительства дорог, линий электропередачи, связи допускается только при наличии проекта рекультивации сельхозугодий и т.д...

Определенные дисфункции в организации отношений собственности в сфере землепользования возникают и в связи с существенными методологическими и методическими недостатками оценки земли. Использование в практике управления трех видов стоимости земли: рыночной, кадастровой и нормативной, количественно существенно различающихся, искажая представление о ее реальной стоимости, дезориентирует и землепользователей и государство. Поскольку кадастровая стоимость земли в два раза ниже ее рыночной стоимости, ее использование в качестве основы расчета ставки налога на землю, величины арендной платы и цены выкупа, ущемляет, нарушает права государственной и муниципальной собственности,. существенно занижая налоговую базу и стоимость приватизации земли. В содержательном плане это не что иное как легализация незаконной по сути приватизации налоговых и неналоговых доходов бюджетов соответствующих уровней. В связи с предстоящим переходом к взиманию налога на недвижимость использование заниженной оценки земли при расчете различных платежей в бюджет усугубит данную ситуацию.

Столь существенная разница между основными типами оценки земли способствует расширению масштабов спекулятивных операций с землей, когда землю скупают не для производительного использования, а для перепродажи. Нередко объектом перепродажи становятся земли под промышленными предприятиями, которые по этой причине закрываются. Кроме того, сложившаяся ситуация в ценообразовании на землю создает возможности для .различного рода злоупотреблений посредством манипуляций с ценами со стороны органов власти, наделенных правомочиями распоряжения государственной земельной собственностью. Поэтому крайне необходимо внести изменения в методику расчета кадастровой стоимости земли с целью ее максимального приближении к реальной стоимости. Официально узаконенная недооцененность земельных ресурсов подавляет их потенциал как экономического актива, снижает уровень их правовой защищенности, сокращает степень научной обоснованности управленческих решений в сфере землепользования, принимаемых на основе сведений, источником которых является земельный кадастр.

Говоря о дисфункциях в управлении земельными отношениями, деформирующими отношения собственности в землепользовании, нельзя не отметить затягивание процесса выкупа земель приватизиро-

ванными предприятиями существенно снижающее степень использования воспроизводственного потенциала земельных ресурсов.

До принятия земельного кодекса земля передавалась предприятиям в постоянное бессрочное пользование. Земельный кодекс, принятый в 2001 г., отменил для большинства юридических лиц право постоянного, бессрочного пользования земельными участками. Кодекс предоставил право переоформления прав бессрочного пользования землей под приватизированными предприятиями в собственность или долгосрочную аренду.

Право собственности промышленных предприятий на землю повышает их инвестиционный потенциал, поскольку позволяет использовать ее в качестве залога, продавать ее, сдавать в аренду. В настоящее время приватизированные предприятия в силу дефицита у них средств на выкуп земельных участков имеют ограниченные возможности выкупа земли, что препятствует реализации ее инвестиционного потенциала. Без права собственности на землю они не могут использовать ее в залоговых операциях, не могут продать ее, сдать в аренду и тем самым не только не могут повысить свою капитализацию, но и вовлечь неиспользуемые земли в экономический оборот. В настоящее время не используется почти 1 миллион земельных участков, на которых расположены промышленные предприятия. Масштабы неиспользуемых земель увеличиваются в результате банкротства многих государственных предприятий.

Отсутствие права собственности на землю сокращает институциональные возможности:

а) расширения источников повышения инвестиционной активности большей части промышленных предприятий (их основная масса приватизирована) на основе использования залоговых операций, сдачи земли в аренду и т.д., что особенно актуально в настоящее время, в период стагнации экономики;

б) существенного повышения капитализации предприятий за счет появляющейся вследствие выкупа земли возможности перехода к боле прогрессивному, научно более обоснованному подходу к учету земельных участков как неотъемлемой составляющей объекта недвижимости, определяемого как единый .имущественный комплекс. С учетом того обстоятельства, что основная масса промышленных предприятий приватизирована, повышение их капитализации в результате приобретения ими земли будет способствовать повышению капитализации экономики в целом.

И наконец, затягивание решения проблемы выкупа земельных участков приватизированными предприятиями означает крупномасштабное изъятие земель из экономического оборота, подавляющее их воспроизводственного потенциал.

С учетом того, что незавершенность процесса приватизации промышленных предприятий из-за чрезмерно затянувшегося процесса выкупа земли негативно воздействует на экономический рост, подавляя отмеченные выше возможности повышения его темпов, необходимо не только определенное увеличение предприятиям льгот по цене выкупа земель. Целесообразно также использование ипотечных механизмов при их приватизации, а также предоставление дополнительных льгот по затратам на проведение землеустроительных работ после приватизации. Затраты бюджета на увеличение льгот предприятиям для выкупа земель должны окупиться за счет активизации землеоборота, выручки от приватизации земельных участков, а также за счет расширения налоговой базы по налогу на прибыль и другим налогам в результате появления у предприятий дополнительных институциональных возможностей повышения эффективности их деятельности (повышение капитализации, увеличение инвестиционного потенциала и др.).

Существенным пробелом законодательного оформления отношений собственности в землепользовании, препятствующим формированию у землепользователей мотиваций к рациональному, эффективному использованию земли, является неудовлетворительное качество юридической конструкции ответственности собственников земли и других землепользователей за ее сохранность и целевое использование, за соблюдение требований экологической безопасности. Нормы главы Земельного кодекса «Ответственность за правонарушения в области охраны и использования земель» расплывчаты, изложены в самом общем виде, не дающем четкого представления о формах и степени ответственности. В главе речь идет о применении административной, уголовной и дисциплинарной ответственности, но отсутствует конкретизация правонарушений, за которые полагается административная и , особенно, уголовная ответственность, не обозначены виды административных наказаний. Присутствуют ссылки на гражданское и уголовное законодательство, но оно не конкретизированы. Было бы целесообразно более четко и конкретно рекомендовать применение тех тли иных видов административной и уголовной ответственности к различным видам земельных правонарушений.

Статья о дисциплинарной ответственности также изложена в общем, неконкретном виде. Ее основное содержание – ссылки на трудовое законодательство.

На наш взгляд, смысл данной главы не в ссылках на другие разделы законодательства, а в конкретизации их применения к земельным правонарушениям, которая к сожалению, отсутствует.

Система и структура ответственности в действующем законодательстве деформируется и по причине исключения в некоторых слу-

чаях из числа ответчиков органов власти, наделенных полномочиями собственника, которыми они часто злоупотребляют. Так в статье 76 главы об ответственности необходимость возмещения в полном объеме вреда, причиненного земельными правонарушениями, предусматривается только для юридических лиц и граждан.

Относительно главы об ответственности, в том виде, в каком она представлена в Земельном кодексе (ст. 75, 76) правомерно заключить, что она не обеспечивает надежной защиты земель от правонарушений поскольку не содержит точной и четкой информации относительно специфики использования различных разделов законодательства об ответственности применительно к правонарушениям в сфере земельных отношений.

Между тем, данный пробел Земельного кодекса существенно деформирует структуру отношений собственности, неотъемлемым элементом которой является ответственность за сохранение и эффективное использование объекта собственности. Особое значение институционализация условий землепользования, обеспечивающих действенную, ощутимую ответственность землепользователей, имеет для сохранности в государственной собственности, субъекты которой в отличие от субъектов частной собственности не обладают естественными мотивациями к эффективной деятельности, формируемыми для частного бизнеса рыночными регуляторами. Четкая формулировка норм ответственности - своеобразная форма экономического принуждения субъектов государственной собственности к эффективной деятельности во всех сферах экономики. Возможность избежания или смягчения ответственности за правонарушения из за нечеткости и размытости формулировок в законодательных актах предоставляет субъектам государственной собственности институциональные возможности определенной легализации правонарушений.

Что касается субъектов частной собственности, то в силу специфики процесса землепользования, особой значимости его социальных функций, рыночных регуляторов недостаточно для реализации ими этих функций. Поэтому в землепользовании и для частного бизнеса необходимы дополнительные к рыночным механизмам механизмы обеспечения его ответственности.

Обобщая краткий анализ отношений собственности в землепользовании и качество их законодательного оформления, правомерно отметить что действующее законодательство пока не обеспечивает институциональных возможностей максимального использования всех резервов повышения социальной и экономической эффективности землепользования, связанных с организацией отношений собственности в этой сфере.

*Л*итература
1. *Козлова С.В.* Методология и практика привлечения инвестиций в использование земельных ресурсов. Автореф. доктора экономических наук. М.: ИЭ РАН. 2011
2. *Смольякова Т.* Коттеджи подвинутся. Российская газета 14.08.2014.

R.I. SHIRYAEVA
PhD in economics, leading research fellow of the Institute of economics
of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
r.shir@mail.ru

DYSFUNCTIONS IN THE ORGANIZATION OF LAND OWNERSHIP RELATIONS

The paper is dedicated to the analysis of the specifics of land property relations. The author investigates the issues arising in the course of its practical organization, as well as the dysfunctions in land relations management and possibilities of their overcoming.

Keywords: *property relations, land relations, land use, economic efficiency, social efficiency, management, dysfunctions of management, etc.*
JEL: Q24, R52.

Вестник Института экономики Российской академии наук
6/2014

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Р.М. АЛГУЛИЕВ
академик Национальной академии наук Азербайджана, директор Института информационных технологий Национальной академии наук Азербайджана

Р.Ш. МАХМУДОВ
зав. сектором Института информационных технологий Национальной академии наук Азербайджана

ВОПРОСЫ ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

В статье исследуются вопросы трансформации рыночной экономики в информационном обществе. Указываются негативные влияния информационной асимметрии на рынке и роль Интернета в преодолении этих проблем. Характеризуются трансформации посреднических и ценообразующих функций рынка. Анализируются противоречия между принципами рынка, с одной стороны, и экономики знаний, социальных сетей, третьего сектора и индивидуализацией производства – с другой.

Ключевые слова: *трансформация рыночной экономики, информационная асимметрия, виртуальный рынок, третий сектор, экономика знаний.*

JEL: O30, P50, P51.

Динамичное развитие и повсеместное применение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) способствуют коренным изменениям в экономической сфере: структура, форма и методы экономической деятельности подвергаются серьезной трансформации, происходят процессы глобализации, виртуализации, конвергенции и диверсификации экономики как на макро-, так и на микроуровнях.

Феномену Интернета, как ведущему направлению ИКТ, принадлежит важное место в формировании и развитии сильного информационного сектора экономики и его проникновении во все сферы деятельности. Именно благодаря Интернет-технологиям транснациональные компании переходят на качественно иной уровень развития, традиционные компании интегрируются в виртуальную среду, стремительно

развивается электронная коммерция, появляются новые сферы деятельности, связанные с информационной промышленностью и услугами.

Под влиянием ИКТ происходит существенная трансформация всей существующей экономической системы: появляются новые типы предприятий и стратегий взаимоотношений, новые элементы имущества и формы присвоения, меняются формы и виды конкуренции. Динамичное развитие информационных технологий, переход информации и знаний в основные стратегические ресурсы, создание коммуникативных связей между субъектами рынка, формирование и развитие социальных сетей в Интернет-среде, становление экономики знаний, устранение информационной асимметрии подрывают основы монопольного рынка.

Формирование виртуального рынка

Одной из тенденций, характеризующих трансформацию рыночной экономики, является замена традиционных отношений виртуальными. За счет возможностей Интернета вертикальные (отдельные предприятия, финансово-промышленные группы, корпорации и союзы, а также целые рынки) и горизонтальные (рынок товаров и услуг, рынок труда) экономические структуры подвергаются серьезным изменениям. Следствием этих процессов является формирование нового экономического пространства – виртуального рынка.

Виртуальные рынки включают промышленные и торговые предприятия, а также финансово-банковские структуры. Изначальной особенностью виртуального рынка считалось достижение наивысшей концентрации информации, возможной только благодаря Интернету и относительно полной, пополняемой и хорошо организованной базе данных. Виртуальные рынки – легко поддающаяся анализу сфера, здесь информация одинаково доступна для всех участников.

Интернет, как главная инфраструктура виртуального рынка, создает благоприятные условия для единовременного решения следующих проблем [1]:

– коммуникативной (электронная почта, форумы, социальные сети);
– информативной (доступ к любой необходимой информации);
– репрезентативной (информирование пользователей путем применения широкого спектра рекламных возможностей и различных методов для обеспечения их запрашиваемой информацией о компании и ее продукции).

Основные преимущества Интернета как новой сферы деятельности предприятия заключаются в следующем:

– точный охват целевой аудитории по пространству, времени входа, тематическим сайтам;

– анализ услуг по предварительной продаже и послепродажного обслуживания на основе полученных данных о поведении пользователей на сайте, усовершенствование сайта и товаров;
– круглосуточный доступ и гибкость;
– интерактивность: потребитель с продавцом получают возможность взаимодействия с продукцией;
– размещение в больших объемах информации о товаре (в том числе графики, аудио, видео, анимации);
– оперативность распространения и получения информации;
– создание виртуального общества на основе интересов и профессиональной деятельности.

Виртуальные рынки, действующие в режиме реального времени, позволяют непрерывно заниматься бизнесом 24 часа в сутки в масштабе, охватывающем весь мир. В силу этого рушатся представления о связи рынка со временем и пространством, формируется среда виртуального рынка.

Один из выдающихся представителей теории информационного общества американский ученый Д. Белл, еще в конце прошлого века говорил о замене существующего рынка организационным обменом, базирующимся на компьютерных сетях [2].

Асимметрия информации на рынке и ее негативное влияние

Среди традиционных функций рынка особую роль играет *информационная функция*. Эта функция предоставляет участникам информацию о количестве, номенклатуре, качестве товаров и услуг. Для принятия решения (покупок, продажи или ожидания) реальные и потенциальные участники рынка получают и анализируют информацию, поступающую от рынка. На современном этапе полученная с рынка информация накапливается, обобщается, систематизируется, анализируется рейтинговыми организациями, аналитическими агентствами и преобразуется в специфический продукт. Этот продукт продается субъектам рынка. Информация о состоянии рынка важна для субъектов рыночных отношений, как и любой другой товар. К информации такого рода относятся: аналитические обзоры и прогнозы о действующих и планируемых индикаторах рынка; статистические бюллетени; рейтинги финансовых институтов; крупные коммерческие контракты; объединение фирм; аукционы.

В фундаментальных экономических исследованиях поведение агентов анализируется с точки зрения владения полной информацией для принятия решения. В качестве примера исчерпывающей и симметричной информации о товарах и услугах, соотношении цены-каче-

ства, целях и реальных возможностях контрагентов можно назвать совершенный конкурентный рынок. Рыночные цены, формирующиеся на базе отношений спроса и предложений, дают агентам точные сведения о существующих альтернативах, что в свою очередь помогает им принять оптимальное решение. На совершенном конкурентном рынке продавцы и покупатели имеют неограниченный и бесплатный доступ к нужной информации.

Однако на несовершенном рынке информация недостаточно развернута и не распределена равномерно между участниками экономических отношений. Поэтому возникает асимметрия информации. В этом случае сведения, необходимые для заключения деловых договоров о получении товаров и услуг, инвестициях, переходят в распоряжение небольшой части участников рынка, заинтересованных в их сокрытии.

Воздействие недостаточной информации на экономические процессы неизбежно. Мы можем видеть, как данное влияние отражается на условиях и особенностях рынка, дополнительных затратах для экономических агентов. Асимметричная информация служит предпосылкой для злоупотребления одним из участников договора, что приводит к снижению общественного благосостояния.

Существуют два типа асимметрии информации [3]:

1. *Скрытые особенности* – когда в распоряжении одной из сторон рыночных отношений по сравнению с другой имеется более подробная информация.

2. *Скрытая деятельность* – когда более информированный участник рынка может предпринять действия, не замеченные другим, менее информированным участником.

Формы воздействия асимметрии информации на рынок различны. Во-первых, в ряде случаев асимметрия информации может стать причиной формирования рыночного доминирования продавцов. В этом случае получение информации требует от потребителей дополнительных затрат, и информация для них более значима, когда превышает расходы, связанные с ее поиском. В случае если покупатели не проинформированы об объеме затрат и полученной прибыли, связанных с поиском информации, то продавцы, назначив высокую цену товаров и услуг, пользуются этим в своих целях. Другими словами, на рынках монополистической конкуренции и олигополии (несовершенная конкуренция) часто прослеживаются случаи, когда продавцы продают товары и услуги намного дороже их производственной цены (себестоимости).

Во-вторых, асимметрия информации служит источником ценовой дискриминации. Часто покупатели не могут самостоятельно выяснить соответствие показателей качества приобретаемого товара и предла-

гаемой его цены. А это позволяет продавцам оценивать товар не по качеству, а имитационным путем. К примеру, один и тот же продукт может сбываться на рынках под разными названиями и ценами. В-третьих, из-за наличия асимметрии информации страдают также и производители товаров и услуг. Скрытые характеристики потребителей препятствуют получению прибыли фирмами со значительной рыночной властью. Например, монополистическая авиакомпания может извлечь максимальную выгоду, если определит цены в соответствии с особенностями и возможностями потребителей. В-четвертых, скрытые особенности создают серьезные проблемы и для предпринимателей, использующих рабочую силу. Если работодатель не имеет возможности определить профессиональные качества наемных работников, это может привести к понижению доходов и ослаблению положения на рынке.

Таким образом, асимметрия информации в значительной степени влияет на механизмы рыночной деятельности и поведение участников, а также становится причиной нарушения оптимального распределения ресурсов и дисбаланса на рынке. Рынок – это коммуникативная система. Поэтому эффективность рыночной деятельности в основном зависит от качества, количества и скорости распространения информации. Различные особенности информации влияют на формирование рыночного механизма и эффективную деятельность.

Роль Интернета в устранении асимметрии информации

Широкое внедрение ИКТ во все сферы деятельности оказывает разрушительное воздействие на монопольный рынок, основанный на асимметрии информации. Вместе с развитием возможностей ИКТ улучшается и координация бизнес-процессов. Различные виды бизнеса, интегрированные посредством Интернета, начинают функционировать более эффективно в рамках новой рыночно-сетевой инфраструктуры, которая позволяет расширить масштаб бизнеса, понизить уровень асимметрии информации, обеспечить быстрое распространение экономических инноваций. Все это становится возможным только благодаря следующим свойствам Интернета [4].

Доступ к любой информации. Интернет для проведения маркетинговых исследований создает такие возможности, которые не в состоянии предоставить другие источники информации. Физические и юридические лица могут получить быстрый и легкий доступ к большому объему информации об организациях, их продукции, конкурентах, партнерах. Маркетологи способны проводить постоянные пассивные исследования, изучать целевой сегмент рынка, проводить целенаправленные опросы, анализировать поведение пользователей веб-сайтов.

Интернет для специалистов маркетинга, служит незаменимым средством с точки зрения формирования и моиторинга общественного мнения.

Снижение уровня воздействия на потребителя. Потребитель не подпадает под влияние правдоподобных рациональных и эмоциональных воздействий со стороны родных, родственников, друзей или продавцов. Сохраняется конфиденциальность купли-продажи и доступа к информации.

Гибкая адаптация к рыночным условиям. Поставщики могут оперативно вносить изменения в торговые предложения, регулировать особенности цен и товаров. Интернет позволяет наблюдать тенденции увеличения спроса и влиять на его формирование.

Удобство для потребителей. В любое время суток возможен быстрый доступ к информации. Не выходя из дома можно заказать товары и услуги. Есть возможность мгновенной взаимосвязи между производителем и потребителем, а также беспрепятственной записи всей необходимой информации о товаре, размещение фотографий, установка аудио-визуального режима наблюдения.

Платежеспособная и социально активная аудитория. Наличие компьютера и Интернета у пользователей свидетельствует о высокой покупательной способности, а также о том, что для них сеть представляет значительный интерес. Кроме этого, Интернет-пользователи – это люди, активно выражающие свои потребности и приоритеты и делящиеся своим опытом и сомнениями. При уменьшении доверия к традиционной рекламе возрастает влияние форумов, блогов и виртуального общества.

Снижение издержек учреждений. Интернет-маркетинг создает условия для экономии средств, потраченных на хранение товаров, на создание и поддержку каталогов, формирование и функционирование внутреннего документооборота, на командировки, установление отношений с потребителями и партнерами.

Создание партнёрских отношений учреждений с потребителями. Интернет является беспрецедентным решением для создания более тесных отношений в режиме реального времени, для организации форумов, телеконференций и проведения диалогов, для оперативного реагирования на запросы потребителей и требования партнеров.

Интерактивность. По Интернету можно напрямую взаимодействовать с потребителями: продемонстрировать превосходство товара во время живой дискуссии, узнать мнение потребителей.

Расширение масштабов конкуренции. Отсутствие границ и возможность выхода на глобальный виртуальный рынок в значительной степени увеличивает количество производителей и потребителей. Конкуренция, как и в традиционном бизнесе, главным образом свя-

зана с предлагаемыми ценами и ассортиментом товара. При этом, доступность широкого контента на веб-сайте учреждения ослабляет конкурентов. Таким образом, в отличие от традиционной экономики, получить и сохранить преимущество над конкурентами с Интернетом намного сложнее.

Снижение уровня потенциальных входных барьеров. В реальном мире многие компании не могут примкнуть к новым рынкам в силу существования таких барьеров, как эффект масштаба, отсутствие системы дистрибуции, наличие сильных торговых марок и недостаток информации у потребителей. А в виртуальном мире большинства подобного рода барьеров нет.

Конвергенция сфер. Под влиянием цифровых технологий во многих сферах усиливаются тенденции к конвергенции. К примеру, информационные компании нуждаются в новых технологиях и сетях, которыми оснащены компьютерные и коммуникационные компании. А те в свою очередь для привлечения покупателей обязаны обеспечивать свои сети необходимой информацией. В итоге создаются новые рыночные возможности для слияния, приобретения и партнерства.

Уменьшение стоимости для потребителя. Интернет-маркетинг выгоден для покупателя, так как по сравнению с традиционными торговыми объектами предлагает более низкие цены, широкий выбор, дополнительное удобство и индивидуальный подход. Новые компании, которые обладают такими преимуществами, основываясь на традиционных формах организации торговли, оставляют далеко позади своих конкурентов.

Возможность выхода на мировой рынок. Благодаря Интернету стираются границы и расстояния. Уже сейчас потребители, приобретая товар на сайтах, отдают предпочтение не расстоянию, а качеству. Таким образом, любая компания посредством Интернета получает статус международной компании.

Трансформация функции рыночного посредничества

Функция посредничества, являющаяся одной из важнейших функций рынка, теряет свою значимость в результате возникновения и широкого применения ИКТ. Суть функции посредничества заключается в том, что рынок непосредственно объединяет поставщика и потребителя, продавца и покупателя, дает возможность проводить дискуссии о купле-продаже, предложении, спросе, цене, помогает прийти к общему знаменателю.

В современных условиях Интернет берет на себя функцию посредничества на рынке – исчезает надобность в работе профессионального посредника (брокера, дилера). Деформация этой важной функции,

присущей рыночной экономике, создает в ней новые ситуации. При этом наблюдается упрощение процесса купли-продажи, устранение соответствующих преград, понижение цен.

По мнению бывшего министра торговли США У. Дейли, Интернет, имея непосредственную связь между покупателем и продавцом, способен предоставить каждой из сторон гораздо больше обоюдной информации, что может помочь в создании «бесконфликтного капитализма». Он считает, что Интернет позволит сэкономить на затратах транзакции, т.к. посредник устраняется и для продавца появляется возможность повысить стоимость товара.

По заключению экс-министра, только определенные организации смогут добиться успеха за счет максимально низких цен, все другие компании обязаны будут выбирать стратегию повышения качества обслуживания клиента: «Если вы хотите заниматься предоставлением услуг, вооружите сотрудников интеллектом» [5].

Американский ученый-историк Дж. Берк в своей работе «Взаимоотношения» отмечает, что большинство коммерческих сделок, реализуемых в Интернете, будут проводится в виде электронных трансакций со стороны субъектов купли-продажи. Они же начнут оказывать дополнительные услуги, позволявшие традиционным посредникам или их контрагентам получать сверхприбыль, или попросту исчезнут. Он твердо убежден, что обслуживание клиентов станет основной функцией бизнеса. Дж. Берк уверен, что потребность в индивидуальной работе с клиентами вынудит компании перейти на широкое использование электронных технологий [5].

Трансформация ценообразования как функции рынка

Еще одна функция рынка – ценообразование. Посредством данной функции возникает связь, четко реагирующая на изменения, которые происходят в производстве, потреблении и конкуренции между стоимостью и ценой на основе соотношения спроса и предложения, а также существующей денежной массы.

Однако благодаря возможностям Интернета нарушаются традиционные принципы ценообразования в информационной экономике. То есть в отличие от традиционного рынка здесь увеличение спроса не приводит к повышению цен на товары или услуги. В качестве примера можно показать подключение к Интернету большого количества пользователей, что не становится причиной увеличения тарифов. Предел затрат дополнительного подключения пользователей к Интернету близок нулю.

В среде традиционной экономики потребители привыкли, что малейшее усовершенствование обязательно влечет за собой подорожание. Но возникновение микропроцессоров полностью меняет зако-

номерность колебания цен. В информационной экономике за счет незначительного повышения цен можно существенно изменить качество. С момента создания микропроцессоров (1971 г.) и до сегодняшнего дня их стоимость демонстрирует реальность, противоположную традиционной ценовой системе. Сейчас телекоммуникация идет таким же путем: цена снижается наполовину, а сила возрастает вдвое каждые полгода (как в компьютерах). Понижение цен на микросхемы основывается на законе Мура, а понижение цен на сети – на законе Гильдера (в честь Джорджа Гильдера, выдвинувшего идею, что в будущем – через 20 – лет объем коммуникаций ежегодно будет расти в 3 раза) [6, 7].

Параллель между усилением телекоммуникаций и уменьшением размера чипов, снижением цен убедила Дж. Гильдера в том, что сеть будет свободной. Стоимость передаваемого бита информации асимптотически близится к нулю, но никогда до него не доходит. Множество других значений в информационной экономике осуществляются аналогичным образом. С повышением качества понижается стоимость одного вычисления, информации, копий документов. Для сравнения отметим, что цена автомобилей непрерывно падает с момента их эксплуатации.

Цена на телефонные разговоры снижается в том же порядке. Может возникнуть вопрос: как при таких условиях телефонные компании поддерживают себя? Каким образом они зарабатывают деньги для развития структуры, проведения исследований, поддержания системы и, что важнее всего, получения прибыли? Ответ прост: путем расширения функций телефона. Если цена той или иной услуги приближается к нулю, необходимо расширять перечень услуг, чтобы в результате умножения их числа на цену прибыль могла превышать затраты. Доходы становятся возможными только за счет численности абонентов и продолжительности пользования услугами, благодаря реализации инновационной деятельности и творческого мышления.

В информационной экономике цена товара зависит от многих факторов. Возникновение дополнительных объектов в Интернете значимо для всех пользователей. Данный аспект информационной экономики идет вразрез с двумя самыми фундаментальными рыночными аксиомами: 1) стоимость связана с дефицитом вещей; 2) излишек товаров снижает их стоимость.

Стоимость участия в информационной экономике экспоненциально растет относительно числа участников (пользователей). Любой экспоненциальный рост в производстве и в бизнесе обладает «переломным моментом». После достижения этой точки происходят обратные процессы в саморазвитии бизнеса – в производстве или сетях наблюдается откат. Стабильность низких расходов, отсутствие существенных затрат и быстрое распространение товара, присущие информационной экономике, снижают временной интервал.

Основной закон информационной экономики известен как закон «растущего коэффициента полезного труда» (отдача). Рост коэффициента полезного труда в индустриальной экономике становится возможным при усилии отдельных компаний, которые извлекают из этого выгоду. А в информационной экономике коэффициент полезного труда создается со стороны всех участников сети, и, соответственно, полученная выгода делится поровну. Агенты, пользователи, конкуренты – все вместе создают в сети стоимость, но в результате роста коэффициента полезного труда она может разделиться между ними неравномерно [8].

Экономика знаний против существующих рыночных принципов

Согласно классическим представлениям, рыночная экономика зиждется на трех основах – частная собственность, закон стоимости, принцип взаимосвязи спроса и предложения. Однако в информационном обществе знания и идеи оказывают серьезное влияние на эти основы.

Так, человек или компания могут обладать какой-либо идеей и не рассказывать об этом никому. Можно скрывать эту идею и использовать ее в качестве индивидуального «ноу-хау». Однако такое скрытое от общества владение идеей еще не есть имущество. Собственность и владение – это две разные категории. Собственность считается категорией общественных отношений и права. Мы имеем в виду легитимные отношения, признанные обществом и открыто используемые. То есть при возникновении желания превратить отношение человека к какой-то идее в частную собственность следует непременно поставить общество в известность.

Только обнародование личной идеи делает ее коллективной собственностью. Если рассматривать знания как капитал, то он принадлежит всем людям. В целом коллективная собственность больше соответствует природе интеллектуальной собственности. К. Маркс называл интеллектуальный труд «общим трудом» [9]. Он считал, что в любом мыслительном процессе используются знания, переданные предыдущими поколениями. Даже если человек трудится один, его интеллектуальный труд считается общественным трудом. Не следует отождествлять коллективную собственность с государственной. Только неличный характер государственной собственности делает ее схожей с коллективной собственностью.

Закон стоимости гласит, что товары должны обмениваться в соответствии с объемом труда, то есть пропорционально времени, которое рабочий затрачивает на производство. Но идею невозможно оценить по времени. Идеи возникают и существуют независимо от

времени и места. И поэтому закон стоимости не может регулировать обмен идей.

Принцип соответствия спроса и предложения также не оправдывает себя в отношении знаний. Знания в качестве предложения намного опережают спрос, и эта диспропорция увеличивается. Правда, на сегодня по сравнению с «ноу-хау» и патентами в отношениях между спросом и предложением существует баланс. Однако в составе общих знаний их удельный вес не так уж и велик.

Судя по всему, рыночная экономика – не самая подходящая экономическая система для производства и обмена знаниями. Поступая на рынок, знания разрушают сформированные годами структуру и основы рынка. В информационном обществе даже деньги не могут справиться с функцией главного регулятора экономических отношений. Деньги по своей значимости представляют собой меру стоимости. Но знания бесценны (во всяком случае невозможно измерить их стоимость). Учитывая все это, можно прийти к заключению, что экономические отношения в информационном обществе будут регулироваться посредством знаний. То есть экономические отношения будут планироваться и направляться в зависимости от воли человека.

Выдающийся американский экономист П. Друкер (1909–2005), придерживавшийся этой идеи, считал, что постепенно в информационном обществе власть и контроль от владельцев капитала перейдут к владельцам знаний и информации, к обладателям технологий эффективного использования. По его мнению, обладая необходимыми знаниями на данном этапе цивилизации можно будет с легкостью получать традиционные ресурсы производства (землю, рабочую силу, капитал) [10].

Схожесть знаний и денег заключается в том, что люди, сохраняя все свои качества, с их помощью легко могут изменить свое финансовое положение. Идея, не имеющая никакой стоимости, трансформируется в деньги, либо деньги вкладываются в качестве инвестиций для приобретения знаний. Поддерживая данную мысль, выдающийся представитель идеологии информационного общества, американский ученый Э. Тоффлер считает, что в обществе на смену традиционным деньгам придет средство обмена электронной информацией [11].

Переход массового производства к индивидуальному производству в противовес существующим рыночным принципам

Благодаря возможностям ИКТ организации по производству и обслуживанию становятся ближе к своим клиентам. За счет этих ресурсов становится возможным удовлетворить дифференцированные вкусы потребителей. А это устраняет необходимость формирова-

ния спроса и предложения на традиционных рынках. Вследствие того что создается прямая связь между производителем и потребителем, производство начинает работать на основе индивидуальных заказов. А это стимулирует производство мелкого товара. По мнению Э. Тоффлера, рынок разделится на мелкие и ассортиментные части, включая рабочую силу. В условиях применения ИКТ конвейерный метод производства заменится служебным индивидуальным производством и обслуживанием. По его словам, сочетание качественных преобразований в техносфере и инфосфере изменяет метод производства. Конечной целью процесса выступает изготовление изделий по заказам исключительно под автоматизированным беспрерывным наблюдением заказчика. Э. Тоффлер убежден, что в экономике на смену господства крупных корпораций придет всестороннее распространение творческой деятельности в индивидуальной и групповой форме, а также рациональный обмен результатов посредством Интернета [11].

В таких условиях развитие инновационных технологий создает возможность мелким предприятиям производить конкурентоспособную продукцию. Э. Тоффлер считает, что крупные предприятия очень медлительны и не могут адаптироваться к современной высокоскоростной бизнес-среде. По его мнению, в будущем мелкие компании, контролируемые семьями, выдвинутся на передний план [11].

В частности, эффективное применение концепции Интернета вещей значительно может расширить круг и объем сферы индивидуального производства. В условиях Интернета вещей из-за доступности любой информации ожидается устранение информационной монополии и основанного на нем бизнеса. С помощью Интернета вещей покупатель сможет заказать любую продукцию, понравившуюся ему на улице или в общественном транспорте. Функцию доставки продукции покупателю будет выполнять поставщик. Учитывая все это, революционные процессы в торговой сфере с традиционными рыночными отношениями, неизбежны [12].

Третий сектор как альтернатива рынка

Стремительное развитие и всестороннее применение ИКТ ведет к коренным изменениям рынка, связанным с развитием внерыночных (нерыночных) сфер производства. Под внерыночной сферой производства подразумевается не обмен продукцией домашних хозяйств, а производственная деятельность для собственных нужд.

В связи с быстрыми темпами развития информационных технологий, позволяющих человеку заниматься самообслуживанием, американский ученый Э. Тоффлер еще в 1980 г. описал небухгалтерскую закрытую неизмеримую бесконтрольную и неоплачиваемую эконо-

мическую деятельность. Он не относил такую деятельность ни к теневой экономике, ни к криминальной экономике. Э. Тоффлер считает, что в связи с переходом на домашнее хозяйство наблюдается экспансия индивидуальной занятости. В конечном счете каждый высококвалифицированный работник для получения готовой продукции может сам выполнять свою работу [11].

Домашняя занятость оказывает влияние на всю экономику. Во-первых, система домашней занятости стимулирует сужение информационного сектора и сфер промышленности (нефтяной, автомобильной, бумажной). Во-вторых, люди, отказавшись от классического статуса «наемного рабочего», становятся самостоятельными предпринимателями. Кроме этого, у домашней занятости существуют и психологические преимущества. Тогда как наемный рабочий промышленной экономики постоянно ощущает страх потери рабочего места, при домашней занятости такая опасность отсутствует.

Видный американский экономист и философ Дж. Рифкин в своем произведении «Конец работы: спад глобальной занятости и начало пострыночной эры» (1995) пишет, что мы приближаемся к очень важной стадии человеческой цивилизации [13]. Глобальные компании, затрачивая гораздо меньше рабочей силы, способны получить товары и услуги в неисчисляемом количестве. Современные технологии закладывают основы нового этапа производства, где нет рабочей силы, и это совпадает с периодом высоких темпов роста мирового населения.

Дж. Рифкин считает, что человечество должно готовиться к будущему, когда большая часть трудовых процессов перейдет от человека к машинам: «Следует отметить, что люди продолжают продавать свой труд как товар на рынке. Теперь, в эпоху спада до минимума значимости труда как товара, необходимо разработать и применить новые подходы, которые позволят обеспечить людей прибылью и застраховать их покупательную способность».

По мнению Дж. Рифкина, плоды растущих производительных возможностей, как результат потенциала новых технологий, должны стать владением миллионов людей. Этого можно добиться путем сокращения рабочего времени и постоянного роста заработной платы: «Наше будущее будет зависеть от того, как будут распределены материальные блага, полученные за счет повышения трудовой производительности».

Американский ученый считает, что сокращение массовой занятости в рыночной экономике, а также снижение затрат госуправления требуют повышенного внимания к нерыночной экономике – «третьему сектору». Люди в надежде удовлетворить свои социальные и индивидуальные потребности будут обращаться к социальной экономике – третьему сектору.

По утверждению Дж. Рифкина, в ближайшем будущем люди, имеющие короткий рабочий день, будут тратить больше времени на развлечение и потребление. Одновременно резко возрастет число безработных и частично занятых. Многие из этих людей обратятся к третьему сектору. Так, талант и энергию этих людей можно будет направить на создание локальных обществ и формирование третьего сектора, не зависящего от рынка и государства.

Третий сектор находится вне подчинения законам рынка или административно-правовым нормам. Его развитие позволит людям проверить на деле возможность осуществлять новые социальные функции и задачи. Частичное направление людей из производственно-рыночного и общественного секторов в неформальную социальную экономику приводит к фундаментальным изменениям в институциональной структуре экономики. Новая институциональная социальная структура будет отличаться от рыночной структуры. Здесь главная задача заключается в том, сможет ли третий сектор настолько развиться и укрепиться, чтобы удовлетворить потребности людей, потерявших работу.

Социальные сети как альтернатива рынка

Обмен информацией между свободной коммуникационной средой и людьми в Интернет-сети является предпосылкой для формирования новых потребительских ценностей. Информационное общество создает благоприятную сетевую среду для получения экспертной информации в той или иной форме. Экспертное оценивание – важное понятие современной экономики, которое все больше и больше отдаляется от понятий классических рыночных отношений.

Все эти возможности приводят к постепенному снижению доли рыночных отношений в экономике. Развитие коммуникационной среды, берущей на себя выполнение нерыночных функции (социальную поддержка и охрану окружающей среды, борьбу с коррупцией), дает возможность социализироваться. Рыночный механизм формирования потребительской стоимости за счет глобализации и расширения бизнеса выводится из частного сектора. Конкурирующие компании, определив общих владельцев, создают более эффективную стратегию, чем просто традиционное рыночное поведение, и формируют новые партнерские отношения. В эпоху глобальной коммуникации транснациональные компании прибегают к другой тактике. Используя тотальную рекламу и партнёрские сети, раскрутив в представлениях покупателей стоимость своих товаров и потребительских услуг, они формируют дополнительный имидж.

Происходит постепенная замена товарно-денежных отношений на сетевые отношения. Новая система управления обществом, вклю-

чая новую экономику, должна развиваться одновременно с возможностями усовершенствования коммуникационной среды, расширения доступа и свободного выхода к базам информации всех людей мира.

В настоящее время узнавание товаров по брендам, маркам и рекламированию в социальных сетях влечет за собой тенденцию повышения рейтинга. Компании, представляющие различные сферы экономики, предпочитают работать с клиентами в социальных сетях. Социальные сети позволяют компаниям создавать связь с интересными пользователями, устанавливать с ними длительные отношения, управлять репутацией компании, увеличивать объем продаж и решать другие бизнес- задачи на высоком уровне.

По статистическим данным, каждый день 95% всех Интернет-пользователей входят в социальные сети и ведут беседы о товарах, услугах и компаниях, делятся своим мнением и впечатлениями. В итоге многомиллионный оборот положительного или отрицательного мнения пользователей может серьезно повлиять на репутацию компании. Согласно опросам общественного мнения, 87% пользователей социальных сетей больше доверяют мнению обычных пользователей, чем информации официальных источников.

В результате влияния ИКТ серьезные изменения, произошедшие в структуре, функциях и элементах рыночной экономики, экономической системы, доминирующей сегодня во всем мире, имеют большую значимость для будущего всего человечества.

Процессы трансформации в экономической сфере прогнозировались еще с конца прошлого века выдающимися представителями теории информационного общества. В этой сфере и сейчас продолжаются интенсивные исследования, выдвигаются мнения о трансформации процессов, происходящих в экономике, анализируются различные точки зрения. Несмотря на все эти идеи и тенденции, все еще нет четких научных представлений и предложений относительно замены рыночной экономики иной экономической системой.

Переход традиционных экономических отношений из реального измерения в виртуальное – неизбежный процесс. Однако в условиях глобальных и виртуальных особенностей, открытости и информативности Интернета возникает ряд вопросов о том, как будет протекать адаптация структур, функций и элементов традиционного рынка в данной сфере, а также формирование новых отношений.

Все еще открытыми остаются такие вопросы, как регулирование экономических систем в Интернет-среде, обеспечение социальной ориентации. Происходит это потому, что еще не нашла своего решения задача регулирования универсальной информационно-коммуникационной инфраструктуры Интернета. С правовой точки, зрения в глобальной виртуальной среде, где существует целый ряд неопреде-

ленностей, регулирование экономических отношений становится все более актуальным и более сложным.

Фактор ИКТ, создающий почву для возникновения интеллектуальных, технологических альтернатив натурального хозяйства, опирающегося на установление прямой связи между производителем и потребителем, на индивидуализацию производства, а также на примитивные производственные методы, дает ход созданию и развитию внерыночных экономических отношений. В данной ситуации трудно предугадать пути дальнейшей трансформации системы: возникнут ли параллели, будет ли это смешанная или какая-то другая экономическая система, заключающая в себе качественно новые экономические нюансы.

В целом, необходимо системное последовательное научное изучение процессов трансформации в экономической сфере, происходящее под влиянием ИКТ, а также прогнозирование результатов этих процессов. Только путем создания экономической модели, опирающейся на серьезную научную базу, возможно правовое регулирование и дальнейшее развитие новых экономических отношений.

Литература

1. *Пещанская И.В.* Рынок как коммуникативная система и его развитие в информационном обществе. Монография. http://disserwork.narod.ru/index.html.
2. *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. М.: Academia, 2004.
3. *Wankhade L., Dabade B.* Quality Uncertainty and Perception: Information Asymmetry and Management of Quality Uncertainty and Quality Perception, Springer, 2010.
4. Интернет-Экономика. Гид по способам повышения производительности бизнеса с помощью Интернета / Информационно-аналитический обзор, /Под рук. С.И. Макшанова. «АРБ ПРО», 2013.
5. *Гейтс Б.* Бизнес со скоростью мысли. ЭКСМО, 2003.
6. *Brock D.C., Moore G.E.* Understanding Moore's Law: Four Decades of Innovation, Chemical Heritage Foundation, 2006.
7. *Webb W.* Wireless Communications: The Future. John Wiley & Sons, 2007.
8. *Гутри И.С.* Сравнительный анализ теоретических концепций информационной экономики. http://irina.guthrielife.com
9. *Маркс К.* Капитал. 1983.
10. *Draker P.F.* Post-Capitalist Society. Reprint edition. HarperBusiness, 1994.
11. *Toffler A.* The Third Wave. Bantam, 1984.

12. *Алгулиев Р.М., Махмудов Р.Ш.* Интернет Вещей // Информационное общество. 2013. № 3. С. 42– 48.
13. *Rifkin J.* The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era, G.P. Putnam's Sons, Business & Economics, 1995.
14. *Кусина О.А.* Социальные сети как эффективный инструмент маркетинга в индустрии встреч // Креативная экономика. 2013. № 1. С. 118–123.

R.M. ALGULIYEV
Academician of the National Academy of sciences of Azerbaijan,
director of the Institute of information technologies of the National Academy of sciences of Azerbaijan

R.SH. MAKHMUDOV
Head of the Sector of the Institute of information technologies of the National Academy of sciences of Azerbaijan
rasimmahmudov@gmail.com

TRANSFORMATION ISSUES OF THE MARKET ECONOMY IN THE INFORMATION SOCIETY

The article examines issues of transformation of market economy in the information society. Factors and processes affecting the transformation of economic systems are analyzed. Negative impact of information asymmetry in the market and the role of the Internet in overcoming these problems are pointed out. Transformation of mediation and price-formation functions of the market is characterized. Aspects of the knowledge economy, social networks, third sector and individualized production that are contradicting the basic principles of the market are analyzed.

Keywords: *transformation of the market economy, information asymmetry, virtual market, third sector, knowledge economy.*
JEL: O30, P50, P51.

Вестник Института экономики Российской академии наук
6/2014

Л.И. ЦЕДИЛИН
кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА ПО ФРИДРИХУ *ЛИСТУ*

В статье рассматривается теоретическое наследие немецкого экономиста XIX в. Фридриха *Листа*, исследуется влияние его творчества на эволюцию взглядов российского государственного деятеля С.Ю. Витте, а также последствия этого влияния в практической экономической политике России конца XIX – начала XX в.

Ключевые слова: *промышленная политика, протекционизм, Фридрих Лист, С.Ю. Витте, догоняющее развитие.*

JEL: B100, F130, N130, O140.

Если спросить российских студентов и выпускников экономических вузов, идеи какого немецкого экономиста оказали решающее влияние на экономическую политику России начала XX в., то скорее всего вспомнят Карла Маркса. И вряд *ли* кто назовет Фридриха *Листа*. А между тем именно его труды стали теоретической основой программы промышленного развития Сергея Юльевича Витте – идеолога и практика российской индустриализации.

В советский период отношение к *Листу* как к ученому-экономисту сложилось под влиянием оценок Маркса. А Маркс резко и даже издевательски критиковал Фридриха *Листа* уже в своей ранней работе «О книге *Листа* «Национальная система политической экономии»» за его неприятие теории Смита-Рикардо [1, 2]. В Большой Советской Энциклопедии *Лист*, разумеется, объявлен «представителем вульгарной политической экономии» и «выразителем интересов германской промышленной буржуазии». В вину ему ставилось, прежде всего, то, что он подменил политическую экономию как науку «национальной экономией» – системой рекомендаций по экономической политике *для* развивающейся германской буржуазии[1]. Очень коротко упоминается о выдвинутой им идее «воспитательного протекционизма» и о вкладе в развитие теории производительных *сил*.

[1] Большая Советская Энциклопедия, М. 1969–1978.

Рецепты «догоняющего развития»

В XIX столетии – в век бурного развития капитализма – жили и творили выдающиеся ученые-экономисты. Один из основоположников исторической школы, Фридрих Лист (1789–1846), примечателен прежде всего тем, что предложил обоснованную и, как подтвердила практика, действенную систему мер в области экономической политики для развивающихся стран. Некоторые его рецепты и по сей день сохраняют свою актуальность, во всяком случае к ним и сейчас прибегают государства на стадии догоняющего развития.

Прежде всего следует отметить, что Лист одним из первых указал на предопределяющую значимость развития транспортной инфраструктуры как для обеспечения экономического единства страны, так и для успеха планов по индустриализации. В Германии Листа считают «пионером железнодорожного дела». Согласно Листу, преодоление хозяйственной раздробленности и строительство железных дорог в экономической политике – «сиамские близнецы» [3, s. 22]. В 1833 г. вышла его брошюра, в которой излагались экономические аргументы в пользу железнодорожного сообщения Лейпциг–Дрезден. Эта публикация, кстати, распространявшаяся бесплатно, привлекла к себе внимание общественности. В результате был создан комитет по экономическому обоснованию проекта. В 1839 г. железная дорога между Лейпцигом и Дрезденом была открыта. Большинство последующих железнодорожных проектов уже ориентировались на эти реализованные на практике идеи Листа [4, s. 191].

Ф. Лист внес видный вклад в теорию производительных сил, обратив внимание на важнейшую роль того, что сейчас принято называть человеческим капиталом. Будучи критиком классической теории стоимости, он считал, что для устойчивого экономического развития решающее значение имеет не столько кратковременное накопление вещественного капитала, сколько аккумулирование «человеческих способностей». Современные немецкие экономисты считают, что эти во многом опередившие свое время идеи Листа в немалой степени способствовали быстрому хозяйственному восстановлению Германии после Второй мировой войны [5, s. 233].

Основная работа Ф. Листа «Национальная система политической экономии» [6, 7] вышла в свет в 1841 г. и сразу вызвала ожесточенную полемику из-за критики автором идей Смита-Рикардо. Нельзя не признать, что произведение Листа является, помимо прочего, одной из первых детальных и обоснованных разработок по практической промышленной политике. Заметим, однако, что «глубокое теоретизирование» для Листа не характерно. Вопросы теории затрагиваются им в основном ради обоснования и проработки чисто прагматических соображений.

Как экономист Ф. Лист занимался прежде всего проблемой «догоняющего» хозяйственного развития. В указанной работе он выделяет пять периодов экономического развития, которые проходит каждая страна:

1. Период охоты и собирательства.
2. Пастушеский.
3. Земледельческий.
4. Период агрокультуры и мануфактуры.
5. Период агрокультуры, мануфактуры и торговли.

Единственной страной, находящейся на высшей стадии, Лист считал Англию. США, Францию и Германию Лист видел на четвертой ступени, а Испанию и Португалию – на третьей. Место России однозначно не определяется, однако из текста главы под названием «Русские», можно сделать осторожный вывод о том, что Россия занимала в то время, по Листу, промежуточное положение между третьей и четвертой стадиями. Лист хвалит Россию за поощрение развития мануфактур и за протекционистские меры по отношению к Англии. Он считал рациональной отмену таможенных пошлин в торговле между Францией, Австрией, германским таможенным союзом и Россией. Лист указывал при этом, что опасаться надо в первую очередь могущества Англии. Фритредерство Лист подвергал критике, поскольку передовое в техническом отношении производство сосредоточено, по его мнению, в одной стране – в Англии. Менее развитые в промышленном отношении нации оказались отрезанными от технического прогресса и обреченными на второстепенные роли. Решение Лист видел в проведении активной хозяйственной политики, включающей в себя имитацию, меры защитного характера и «целевое стимулирование проектов развития» ради индустриализации Германии. Он требовал дефеодализации общественных отношений и всемерного развития транспортной инфраструктуры – шоссейных и железных дорог, каналов. Покровительственные пошлины должны, по мнению Листа, сохраняться до тех пор, пока «молодая промышленность» страны не станет конкурентоспособной и в международной торговле. Торговые ограничения, однако, не должны распространяться на импорт машин и технических знаний (того, что теперь называют know-how). Издержки, которые вследствие удорожания импорта при этом приходится нести потребителям, Лист называл «платой за обучение» («*Lernkosten*»). Эти временные потери должны, по мнению Листа, с лихвой компенсироваться последующим ростом благосостояния. Впрочем, Лист подчеркивал, что таможенные покровительственные пошлины являются временной мерой, и по достижении определенной стадии развития страна должна перейти к свободе торговли.

Имея в виду особое значение покровительственной пошлины в переходный период, Лист употреблял термин «воспитательная пошлина» (*Ezihungszoll*), давший обозначение для предложенной им системы – «воспитательный протекционизм». «Таможенная система как средство, способствующее экономическому развитию нации при помощи регулирования иностранной торговли, должна постоянно иметь в виду принцип промышленного воспитания нации», пишет он в предисловии к «Национальной системе…». При этом «запретительные пошлины» он считал крайне вредными и опасными, прибегать к ним можно лишь в исключительных случаях во время продолжительной войны. Обращает на себя внимание и другое предупреждение Листа, также содержащееся в предисловии к его книге: «Слишком возвышенные ввозные пошлины, которые совершенно исключают иностранную конкуренцию, вредны для той самой страны, которая их вводит, так как вследствие этого исчезает у заводчиков и фабрикантов стремление к соревнованию с другими странами и появляется равнодушие».

Пожалуй, главными слабостями предложенной Листом системы можно считать явное преувеличение национального компонента, что, собственно, свойственно в целом исторической школе. Кроме того, в его концепции нет предпосылок для количественного анализа, он не предоставляет каких-либо зацепок, чтобы, например, определить, когда «на смену иностранной является внутренняя конкуренция». Речь также не идет об установлении количественных границ для пошлин того или иного вида. Сам он по этому поводу в главе VIII пишет: «Теория не может ответить на вопрос, на сколько должны быть повышены ввозные пошлины при переходе от свободной конкуренции к протекционной системе или на сколько они должны быть понижены при переходе от запретительной системы к системе умеренного покровительства. Это повышение или понижение пошлин не может быть определено заранее; все зависит от обстоятельств и тех торговых отношений, какие существуют между страной, наименее развитой, и страной, опередившей ее в развитии». Это положение, похоже, до сих пор сохраняет актуальность.

Творчество Листа и его вклад в теорию международных экономических отношений не следует оценивать вне конкретного исторического контекста. Его «национализм», в частности, во многом обусловлен германской раздробленностью и даже разобщенностью, которую он, как и многие другие его современники, искренне хотел преодолеть. Характерно, что его соотечественники в настоящее время считают его убеждения вполне прогрессивными для того времени. В немецкой Википедии Фридриху Листу отводят «важную роль в развитии либерализма в Германии»[2].

[2] http://de.wikipedia.org/wiki/Friedrich_List#cite_note-7.

Ф. Лист в России

В России Листа по-настоящему «открыли» довольно поздно, русский перевод «Национальной системы политической экономии» вышел лишь в 1891 г., т.е. спустя полвека после опубликования оригинала. Хотя в российской экономической литературе и встречались отдельные ссылки на «Национальную систему», его идеи по существу не были востребованы вплоть до того времени, когда Сергей Юльевич Витте не усмотрел в главном произведении Листа «искомую основу также и российской национальной экономической доктрины» [8, с. 288; 9, с. 114].

В 1889 г. – за два года до появления русского перевода Листа - Витте опубликовал брошюру, в которой изложил важнейшие положения «Национальной системы», снабженные собственными комментариями [10]. Для него, как отмечают немецкие исследователи, идеи Листа представляли собой прежде всего рецепты догоняющей индустриализации, тогда как его политическую концепцию, в частности, требование политических свобод, Витте оставил без внимания [8, с. 289].

Наиболее последовательно влияние экономико-политических идей Листа сказалось, на наш взгляд, на программе развития железнодорожного сообщения, к разработке и претворению которой Витте имел непосредственное отношение, а также на проводимой им внешнеэкономической политике.

Как известно, первый этап государственной деятельности Витте был связан с железнодорожным делом. В 1879 г. Витте получил свою первую должность – начальника эксплуатационного отдела при правлении Общества Юго-Западных железных дорог. Тогда же он становится одним из участников Барановской комиссии, созданной императорским указом «для исследования железнодорожного дела в России», и разрабатывает проект устава русских железных дорог. В 1886 г. Витте занял пост управляющего Обществом Юго-Западных железных дорог. А в марте 1889 г. началась его государственная служба – он был назначен начальником только что образованного Департамента железнодорожных дел при Министерстве финансов. В феврале–августе 1892 г. Витте был министром путей сообщения.

Развитие железнодорожного сообщения при Витте стало по-настоящему, государственным делом. В начальный период его деятельности более трех четвертей железнодорожных путей принадлежало частным компаниям и менее одной четверти – государству. Причем частные компании проводили совершенно несогласованную автономную тарифную политику, что весьма неблагоприятно сказывалось на развитии железнодорожного сообщения. В 1889 г. было введено разработанное под руководством Витте Временное положение о железнодо-

рожных тарифах. Витте, считавший в соответствии с идеями Листа, что цена железнодорожной перевозки имеет принципиальное значение не только для развития железнодорожного транспорта, но и для развития экономики в целом, активно использовал тарифные ставки для регулирования направлений и объемов грузоперевозок, поощряя не только те или иные внутренние товаропотоки, но и отдельные статьи экспорта.

При Витте убыточные частные железные дороги выкупались государством, и уже к 1892 г. две трети железных дорог стали собственностью казны [11, с. 57]. Впоследствии национализация распространилась и на остальные железные дороги. Важно при этом подчеркнуть, что в результате принятых мер национализированные магистрали довольно быстро стали доходной статьей: уже к 1898 г. железные дороги принесли около 20 млн руб. чистой прибыли в казну[3].

Большинство дорог строилось государством. Всего за 90-е годы XIX в., согласно статистике, было построено 20,5 тыс. верст железнодорожного полотна. Среди введенных в тот период линий были такие трассы, как Среднеазиатская, Пермь-Котласская, Вологодско-Архангельская магистрали. Особое значение имело сооружение Транссибирской магистрали. Вопрос о форсировании ее строительства Витте поставил сразу после вступления на должность министра финансов (конец 1892 г.). Темпы работ после этого резко возросли, а строительство, благодаря именно усилиям Витте, было успешно завершено в намеченные ранее сроки. Общая протяженность железных дорог России на начало XX в. (1902 г.) составила 61,7 тыс. верст (8,4 тыс. из них приходилось на строящиеся линии) [11, с. 188]. (Заметим, что в СССР к 1960 г. протяженность железных дорог составила 125 тыс. км[4].

«Воспитательный протекционизм»

С именем Витте связан последовательный внешнеэкономический курс конца XIX – начала XX вв., который можно определить как «просвещенный протекционизм» [12, 13, 14]. При этом предложенная и во многом реализованная доктрина Витте, которую в современной терминологии можно было бы определить как «догоняющее развитие на основе ускоренной модернизации», опиралась, с одной стороны, на опыт предшествовавшего периода, связанного с именем министра финансов А.И. Вышнеградского, а с другой – на теоретические положения классика немецкой исторической школы Фридриха Листа.

Цели и задачи протекционистской политики были сформулированы в программе развития промышленности и торговли России,

[3] Министерство финансов 1802-1902. Юбилейное переиздание к 2002 г. СПБ, 2002. С. 246.

[4] Народное хозяйство СССР в 1960 году. Стат. ежегодник. М.. 1961. С. 333.

разработка которой была завершена осенью 1893 г. Вынужденность протекционистских мер объяснялась невозможностью открытой конкуренции российской индустрии, только что вышедшей из периода «утробного развития», с индустрией стран Запада, «организованной и в техническом, и в экономическом, и в общественном отношениях». Указывалось и на необходимость преодоления чрезмерной сырьевой ориентированности российского экспорта. Вместе с тем, Витте, осознавая односторонность протекционистской политики и сообразуясь с концепцией Листа, рассматривал высокие таможенные барьеры как временное явление. По мере укрепления национальной промышленности торгово-экономическая политика должна была становиться все более либеральной. Тем более что издержки жесткого таможенного протекционизма зачастую проявляются более однозначно, чем его положительные стороны.

О том, в какой степени именно таможенный протекционизм способствовал бурному экономическому росту в России в начале века, однозначно судить ни в то время, ни тем более теперь не представляется возможным. Дело в том, что практически одновременно проводилась стратегическая линия прямо противоположной направленности, которую в современной терминологии можно охарактеризовать как «политику открытых дверей» для иностранных компаний и «локализацию производства». Благодаря мерам правительства Витте – проведению денежной реформы 1895–1897 гг. и укреплению российской валюты, принятию таможенного тарифа 1891 г., получению новых госзаймов, направленных на перевооружение армии, строительство железных дорог, развитие тяжелой промышленности – иностранный капитал устремился в Россию широким потоком. Причем администрация Витте, равно как и последующие правительства, при всех изменениях политико-экономического курса неуклонно придерживались линии на поощрение «иностранного присутствия» в экономике России. В феврале 1899 г. Витте обратился с секретным докладом к императору, в котором, помимо прочего, утверждалось, что приток иностранных капиталов позволит создать конкурентную среду для российских промышленников и заставит их снизить цены на продукцию фабрично-заводской промышленности. По сути, это означало предложение создать равные условия для конкуренции отечественных и зарубежных промышленников.

Примеров активного участия иностранных капиталов на основе принципов свободного предпринимательства в процессе индустриализации России можно привести великое множество. Хозяйственная жизнь России до Октября 1917 г. была интернационализирована в высшей мере, и иностранные капиталы в немалой степени способствовали развитию ключевых отраслей, которые даже в настоящее время

определенно были бы отнесены к категории стратегических и были бы в значительной мере закрыты для внешнего проникновения. Особо следует в этой связи отметить иностранное присутствие в кредитно-финансовом секторе дореволюционной России. Согласно подсчетам советского исследователя этого вопроса С.Л. Ронина, к началу Первой мировой войны иностранный капитал составлял 42,6% от общей суммы капиталов 18 крупнейших банков России. Из них 21,9% приходились на французские капиталы, 17,7% – на германские, 3% – на английские [15, с. 84–85].

Вдохновлявшие С.Ю. Витте идеи, изложенные на полвека ранее Фридрихом Листом, как видим, нашли свое непосредственное воплощение в концепции реформ и в этом смысле, безусловно, содействовали «первой русской индустриализации» 1890-х годов. Промышленная политика по Ф. Листу в исполнении Витте, как представляется, может до сих пор считаться одним из наиболее успешных примеров практической реализации научной доктрины.

Литература

1. *Карл Маркс*. О книге Листа «Национальная система политической экономии» // Маркс К. и Энгельс Ф. Из ранних произведений. М., 1956.
2. *Карл Маркс*. Протекционисты, фритредеры и рабочий класс. Речь, подготовленная Марксом для выступления на конгрессе экономистов в Брюсселе, 1847 г. // К. Маркс и Ф. Энгельс. Собрание сочинений, 2-е изд. Т.4. М.: Госполитиздат, 1955.
3. *Hans-Werner Hahn*: Die industrielle Revolution in Deutschland. (Enzyklopädie Deutscher Geschichte, Bd. 49). München, 2005. ISBN 3-486-57669-0.
4. *Nipperdey Thomas* Deutsche Geschichte 1800–1866. Bürgerwelt und starker Staat. München, 1998. ISBN 3-406-44038-X.
5. *Ott Alfred E.* Preisbildung, technischer Fortschritt und wirtschaftliches Wachstum. Vandenhoeck & Ruprecht, 1996, ISBN 3-525-13230-1.
6. *List Fridrich.* Das nationale System der politischen Ökonomie. 1841.
7. *Лист Ф.* (2005) *Национальная система политической экономии.* М.: Издательство «Европа», 2005.
8. *Цвайнерт Йоахим*. История экономической мысли в России. 1805–1905. М., 2007.
9. *Дроздов В.В.* Внешнеэкономическая политика С.Ю. Витте // Politekonom, 1999. № 11.
10. *Витте С.Ю.* По поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист. Киев, 1889.
11. *Карелин А.П.* Витте – финансист, политик, дипломат. Серия «Портреты». М.: «Терра», 1998.

12. *ЦедилинЛ.И.* Российский протекционизм: проблема институционального наследия. Журнал «Вопросы экономики». 2012 № 12. С. 96–114.
13. *Цедилин Л.И.* Протекционизм в российской экономической политике: институциональный исторический опыт. М.: Институт экономики РАН, 2013.
14. *Шокарев С.* Иностранный капитал в России конца XIX – начала XX вв. // Politekonom. 1997. № 3–4.
15. *Ронин С.Л.* Иностранные капиталы и русские банки. М., 1926.

L.I. TSEDILIN
PhD in economics, leading research fellow of the Institute of economics
of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia

THE INDUSTRIAL POLICY ACCORDING TO FRIEDRICH LIST

The paper is dedicated to the theoretical heritage of the German economist of the nineteenth century - Friedrich List. The author investigates the influence of his creativity on evolution of views of the Russian statesman S.Yu. Witte, as well as a consequence of this influence in practical economic policy of Russia in the end of nineteenth – the beginning of the twentieth century.

Keywords: *industrial policy, protectionism, Friedrich List, S.Yu. Witte, the catching-up development.*
JEL: B100, F130, N130, O140.

Вестник Института экономики Российской академии наук
6/2014

НАСЛЕДИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

М.И. ВОЕЙКОВ
доктор экономических наук, профессор
Институт экономики РАН

В.Г. ВЕНЖЕР О КООПЕРАЦИИ И СПРАВЕДЛИВОМ ОБЩЕСТВЕ

В статье показан вклад В.Г. Венжера в развитии экономической науки советского периода. Особое внимание уделяется его исследованиям аграрных проблем как составной части политической экономии социализма. Анализируется его теория «кооперативного социализма» и методологические проблемы разработки проекта справедливого общества.

Ключевые слова*: кооперация, колхозный строй, аграрные проблемы, позитивистский и нормативный подходы, справедливое общество.*

JEL: H110, K110, P210.

Научные труды Владимира Григорьевича Венжера составляют заметную страницу в истории советской экономической мысли, точнее, политической экономии социализма, как тогда называли эту отрасль общественной науки в СССР. Он был, пожалуй, самым крупным представителем социалистической мысли в аграрной экономической науке советского периода. Разных и хороших ученых-аграриев было достаточно, но только В. Венжеру удалось наиболее глубоко и последовательно отразить кооперативные, а следовательно, социалистические, в его понимании, потребности крестьянства. Его можно считать последним представителем весьма популярной в России в конце Х1Х и в начале ХХ в. теории кооперативного социализма. И удивительно, как он смог выжить в те годы, разделяя близкую к лево-эсеровской концепцию социализма. Правда, на него всегда смотрели как на диссидента советской экономической науки, иногда жестко критиковали, иногда давали возможность говорить и печатать свои научные труды.

1

Как бы ни относиться к советскому периоду нашей истории, следует признать существование в России с 1917 по 1991 гг. особого социально-экономического строя, который можно называть советским строем, советской системой, советским типом экономической системы. Эта система имела и свою идеологию, и свою общественную науку, в том числе и политическую экономию социализма. Я этот строй по многим причинам не могу назвать социалистическим и, стало быть, не могу принять такое название, как «политическая экономия социализма» [8]. Но так тогда называлась наука, в рамках которой работал Венжер, будучи наиболее ярким представителем аграрной ветви этой науки.

Сам Венжер критически относился к недостаткам и изъянам советского строя и в книге, написанной в последний год своей жизни, писал вполне откровенно: «Наш социализм ни полным, ни даже развернутым пока что далеко не является. Раз так, то, следовательно, переходный период от капитализма к социализму все еще продолжается и будет продолжаться до тех пор, пока это строительство не завершится в полной мере или во всяком случае не достигнет состояния всеобщего достатка…». И тут же специально подчеркивал: «Значит ли это, что социальный строй со всеми его порожденными сталинизмом и сталинщиной недостатками, который установился в нашей стране в результате Октябрьской революции, не является социалистическим? Нет, не значит. Он был с самого начала социалистическим…» [7, с. 50]. Уже здесь у Венжера появляется известное противоречие. Если переходный период еще далеко не закончился, если еще существуют капиталистические отношения, то, стало быть, общественный строй не может быть социалистическим. Ведь никто из большевиков экономический строй Советской России в 1920-х годах не называл социализмом. Обычно употребляли название переходный период или госкапитализм. Последний термин был почти официальным.

Сегодня некоторые авторы стараются перечеркнуть весь советский период, в том числе советскую экономическую науку. А ведь эта наука пыталась решать и решала многие конкретные проблемы хозяйственного развития, позволила создать мощное государство с громадным экономическим потенциалом. Более того, многие политэкономические разработки были направлены на развитие общества в сторону все большего социализма, как тогда его понимали. Существование советской политической экономии социализма – непреложный факт, несмотря на то что социализма в точном марксистском понимании не было.

Действительно, трудно представить науку, которая изучает то, чего нет в реальности. Но тут случай особый. Социалистическая мысль

появилась задолго до того, как возникли какие-либо предпосылки социализма. Если оставить в стороне утопические сочинения и взять марксистский период, то обнаружим довольно обширную научную литературу, в которой серьезно обсуждаются проблемы наилучшего устройства будущего общества, то есть социализма. Значит, если самого социализма нет, то наука о нем уже существует много десятилетий и насчитывает многие сотни, если не тысячи, серьезных научных сочинений.

По многим представлениям, социализм не приходит в мир каким-либо стихийным образом, сам собой, а сознательно вырабатывается обществом. Результаты науки фиксируются и становятся достоянием общества в письменных текстах, в книгах. Поэтому «лучшее общество» вырабатывается теоретическим знанием. Это вытекает и из классического марксизма, и из работ других социалистических мыслителей, например, из трудов М. Туган-Барановского, Н. Бердяева, «социальной инженерии» К. Поппера. Поэтому в данном случае можно говорить о социальной науке социализма, т.е. науке о том, что будет, а не о том, что есть. Именно в этом смысле создавал свою теорию «конструктивного социализма» Виктор Чернов. И по большому счету В.Г. Венжер, конструируя «кооперативный социализм», придерживался этого же нормативного направления в науке. Обратим внимание на утверждение Л.В. Никифорова, что Венжер «считал, что дать априорную характеристику социалистической системы нельзя. Конкретные черты социализма возникают только в процессе его развития» [9, с. 45]. С одной стороны, Венжер, возможно, действительно держался известной ленинской формулы, что нельзя заранее предугадать конкретные формы общественного развития. Этой формулы словесно держались почти все советские обществоведы. Но, с другой стороны, Венжер, как и многие советские экономисты, предлагал усовершенствовать советское общество, исходя из неких теоретических и практических представлений. Во всех своих работах Венжер указывал, каким именно должно быть социалистическое общество. В этом смысле его теория «кооперативного социализма» носит конструктивный характер.

Это достаточно важный момент, характеризующий сложившуюся методологию отечественной экономической науки, которая полностью сохранилась и до сегодняшнего дня. Суть дела в том, что почти все серьезные экономические сочинения советского периода были написаны в нормативном плане, т. е. содержали некие предложения по улучшению тех или иных сторон экономической системы. Просто описательные работы, выполненные, как сейчас говорят, в дескриптивном методе, не считались достаточно научными. Описание экономической практики сводилось по преимуществу к пересказу принимаемых «партией и правительством» решений и проблем их выполнения.

Спонтанного экономического развития не было – государство пыталось всем планомерно управлять.

Нормативный подход Венжера, его предложения по совершенствованию советского общества опирались на хозяйственную практику, были ответом на реальные потребности экономики. То есть подход Венжера и других экономистов, сторонников реального направления в советской политической экономии, был нормативным в узком смысле, указывая, что надо исправить «здесь и сейчас». По сути это был позитивистский подход в науке. В конкретных своих предложениях (продажа техники колхозам, переход к зарплате вместо трудодней в колхозах) Венжер исходил не из неких идеалов, а из реальных потребностей хозяйственной практики, которая часто искажалась неверными решениями «партии и правительства». И обычный позитивистский подход требовал исправления этих ошибочных решений. Это одна сторона вопроса. С другой стороны, развивая теорию «кооперативного социализма», Венжер переходил на классический нормативный подход, даже на «книжный». Ибо «кооперативный социализм» для Венжера был идеей, нормой правильного общественного устройства. Он научно, «книжно» разрабатывал теорию «кооперативного социализма» для будущего (лучшего) состояния общества. Вклад Венжера в развитие политической экономии социализма есть вклад в науку о лучшем устройстве общества.

2

Политическая экономия социализма в нашей стране выполняла несколько функций. Одной из них была конструктивная функция, когда пытались усовершенствовать различные стороны и формы советского общества. Наиболее дальновидные умные ученые полагали, что общество, которое реально существовало в советский период, можно было называть социалистическим только условно, с оговорками. И представляли себе настоящее социалистическое общество лишь в будущем.

В рамках этого направления политической экономии социализма было значительно легче развернуть теоретические построения, высказывать различные взгляды, разворачивать дискуссии. Почти все основные дискуссии в советской экономической науке охватываются этой функцией, как соответствующей основному предназначению политической экономии социализма.

Другая функция политической экономии социализма – это создание общей теории социализма. Такие попытки были у многих исследователей, но результат их оказался ничтожным. Главная причина состоит опять-таки в том, что советскую практику многие исследова-

тели принимали за практику социалистического общества и никак не могли непротиворечиво увязать ее с классическим марксизмом или с какой-либо другой общей социалистической теорией.

В этом отношении Венжер составлял некоторое исключение. Он занимался аграрными проблемами и отстаивал принципы кооперативного социализма. Это была общая теория, имевшая некоторую легитимацию в работах В.И. Ленина. И все-таки она не совсем вписывалась в советский официоз. Перед Венжером стояла другая проблема. Он не был ортодоксальным приверженцем классического марксизма (в каутскианской его трактовке). Он писал: «Полный социализм есть строй кооперативный» [7, с. 87–88]. Всего этого он не мог откровенно написать в советский период – приходилось маневрировать. Он сделал достаточно полные конкретные разработки по развитию колхозной кооперации, что всегда вызывало оживленную дискуссию и даже жесткую критику. Однако общую теорию кооперативного социализма ему разработать не удалось, вернее, ему не позволили. Но даже то, что удалось сделать Венжеру, достойно изучения и переосмысления сегодня.

3

Венжер был представителем кооперативного социализма. Можно даже сказать, что он был теоретическим последователем лидера эсеровской партии Виктора Чернова. В. Чернов во многих своих работах отстаивал принцип социализации деревни через кооперацию, полагая что в деревне социализм может утвердиться только как кооперативный [10]. Правда, для города Чернов предполагал развитие синдикализма, который в союзе с деревенским кооперативизмом и создаст социалистическое общество. Венжер же принципы кооперации распространял на все общество, на все предприятия. «При наличии общественной формы собственности, – писал он, – каждое отдельное предприятие лучше и надежнее всего превратить в предприятие кооперативное. В настоящее же время, поскольку по целому ряду объективного и субъективного характера причин наши промышленные предприятия являются государственными, превращать их в государственно-кооперативные следует путем сдачи по договору трудовым коллективам». «Самое главное и самое ответственное, – писал он о горбачевской перестройке, – это перевод, постепенный, но неукоснительно последовательный, всей и промышленной и земледельческой деятельности на рельсы кооперативности. ... Конечная цель перестройки – перевод всей экономики страны на рельсы общественного самоуправления, следовательно, на рельсы всеобщей кооперативности» [7, с. 93, 91]. Еще раньше он писал, что «социализм есть единый кооператив» [5, с. 21].

Прав ли В. Венжер? Действительно ли лучшее общество – это общество самоуправленческих кооперативов? При всей привлекательности именно такой схемы отметим, что пока еще общественная наука четкого ответа дать не может. Есть убежденные сторонники кооперативного устройства общества. Напомним в этой связи слова В.И. Ленина, которые часто цитировал Венжер: «строй цивилизованных кооператоров при общественной собственности на средства производства, при классовой победе пролетариата над буржуазией – это есть строй социализма» [11, с. 373]. Приведем еще слова А.В. Чаянова: «В дальнейшем развитии кооперации она будет все в большей и большей мере переводить в русло общественного кооперативного хозяйства различные отрасли крестьянского хозяйства. Эти элементы общественного хозяйства и закладывают в крестьянском хозяйстве основные начала будущей социалистической организации земледелия» [12, с. 9]. Этой позиции и держался Венжер во многих своих работах.

Но есть и скептики. Пожалуй, наиболее умный скептицизм высказал М.И. Туган-Барановский. Он писал следующее: «Кооперация возникла в непосредственной связи с социалистическим движением, но было бы очень ошибочно смешивать кооперацию с социализмом». И дальше: «Если тело кооператива создано капитализмом, то душа кооператива вдохнута социалистическим идеалом» [13, с. 62, 67]. Эта диалектическая позиция соответствует реальности. Современный автор, К.И. Вахитов, пишет: «Историческая практика показала, однако, что социально преобразующие возможности кооперации весьма ограничены, а доктрины «кооперативного социализма», «кооперативной республики» несостоятельны» [14, с. 171]. Научно аргументированно это положение развивает Л.В. Никифоров: «В кооперативном производстве господствует та же эквивалентная форма экономических связей, которая в условиях общественного разделения труда присуща частному присвоению». Следовательно, «кооперация не может стать самостоятельной господствующей формой производства» [15, с. 214, 218]. Венжер держался именно этого направления. Почему?

Ответ на этот вопрос заключается в том, что ограниченность кооперативной формы стала вполне очевидной только к концу XX в. Многие социалисты искали какие-либо формы общественного производства, альтернативные частнокапиталистическому производству. Кооперация давала в этом смысле некоторые надежды. Другая, более существенная сторона этого вопроса состоит в том, что для советской практики кооперация была действительно более адекватной формой сельскохозяйственного производства. В советской экономической реальности колхозы только по названию были кооперативами. Венжер разрабатывал конструкцию превращения их в действительные кооперативы, что более полно соответствовало бы объективной необходимости.

4

Значение кооперации Венжер видел в том, что она согласует индивидуальные и общественные интересы производителей, особенно тех, кто занят сельскохозяйственным трудом. Сегодня можно констатировать, что обычный марксистский, точнее, каутскианский подход вполне разделяли В.И. Ленин и другие большевики. Тезис о том, что земледелие по мере развития капитализма превращается в фабрику и что здесь экономические и трудовые отношения ничем не будут отличаться от отношений в промышленности, не оправдался. До сих пор и, видимо, еще долго земледелие будет представлять особую отрасль производства с особыми хозяйственными и трудовыми отношениями. И единственный путь развития земледелия, а следовательно, социализации его – это кооперация. Именно это доказывал Венжер всеми своими работами.

Большую часть своих трудов Венжер посвятил анализу колхозов как последовательно кооперативных предприятий. Он неустанно подчеркивал, что колхозы должны быть свободны от жесткой опеки государства. Он писал еще в 1965 г., что колхоз в своей производственной деятельности должен «опираться исключительно на собственные материальные и трудовые ресурсы, ему по праву принадлежит и полная самостоятельность в планировании своего производства», «никто не может колхозам спускать сверху плановые задания ни по объему производства, ни по реализации продукции, ни по посевным площадям и их размещению, ни по поголовью и видам скота» [2, с. 271, 273]. А ведь все это действительно было!

Сегодня интересно другое. Никакого диктата в отношении колхозов уже нет. Но ведь нет и самих колхозов как массового явления. Может быть, колхоз как форма кооперации в сельскохозяйственном производстве вообще довольно искусственная вещь. Об этом писал еще М.И. Туган-Барановский в начале XX в. «Как бы глубоко ни было влияние кооперации на крестьянское хозяйство, все же это хозяйство оставалось бы крестьянским и отнюдь не стало бы социалистическим, ибо в основе его по-прежнему лежала бы частная собственность крестьянина на средства производства и продукты его труда» [13, с. 294–295]. Получается, что рыночная экономика, за что постоянно выступал Венжер, сама по себе не способствует развитию кооперации, по крайней мере в сельскохозяйственном производстве.

Известный диссидент П.М. Абовин-Егидес пытался проводить эти теории Венжера (конечно, не зная их автора) в своей колхозной практике, когда был председателем колхоза в Пензенской области. О том, что из этого получилось, можно прочитать в его очень интересной и поучительной книге «Философ в колхозе». П.М. Абовин-Егидес пишет:

«И вот наступило долгожданное время: хрущевское руководство решило ликвидировать МТС и передать технику колхозам… Казалось бы, прекрасно…Колхоз – кооперативное производственное объединение, и все средства производства должны быть в его собственности». Вроде бы, наступило и время, и практика, о которой писал Венжер в своих письмах Сталину. Но и в хрущевский период хорошее дело, по русскому обыкновению, извратили. На самом деле колхозы силой заставляли оплачивать старую технику МТС в обязательном порядке. «Колхоз, – пишет Абовин-Егидес, – не имел права не выкупить технику, не имел возможности отказаться ее выкупить» [16, с. 131, 133]. Венжера за кооперативные теории лишь жестко критиковали, П.М. Абовина-Егидеса за практические действия в соответствии с этими теориям упекли в конце концов в психушку. Это лишний раз показывает, что в советский период в политэкономических теориях все-таки что-то можно было высказывать. Критиковали, но не до смерти.

В. Венжер, работая над формой кооперации и развитием колхозного строя, боролся, в сущности, с государственным социализмом. Это и понятно – кооперативный социализм противоположен государственному.

5

Развивая теорию кооперативного социализма, Венжер естественным образом оказался сторонником более общей теории рыночного социализма. Он был ближайшим и многолетним сотрудником Я.А. Кронрода, который возглавлял целое направление рыночного социализма в Институте экономики АН СССР. Кронрод, Венжер и их сторонники старались избегать этого ошельмованного в советской печати термина. «Свыше сорока лет я работал с Яковом Абрамовичем по проблемам политической экономии социализма и наблюдал день за днем научную деятельность этого неутомимого исследователя», – вспоминал Венжер впоследствии [6, с. 29]. Конечно, сегодня к этой теории можно относиться по-разному. Но это была научная теория, которая позволяла конструктивно обсуждать проблемы совершенствования экономической системы «реального социализма». Конечно, только обсуждать. Как уже отмечалось, политическая экономия социализма – это наука не столько о том, что есть, сколько о том, что должно быть. Поэтому и теория рыночного социализма – это комплекс представлений о лучшем устройстве ближайшего общественного будущего, которое не очень далеко выходит за пределы рыночной экономики.

По этому вопросу у Кронрода было существенное расхождение с Венжером. Если Кронрод под рыночным социализмом понимал рыночную экономику с некоторыми элементами социализации, то

Венжер под рыночным социализмом понимал социализм с некоторыми элементами рыночной экономики. В своей последней книге он специально уточнял: «Более точно и правильно нужно говорить о социалистическом рынке, а не о «рыночном социализме» [7, с. 107]. Поэтому кооперация, по Венжеру, и есть социализм, но еще в рыночной среде. В целом это расхождение проявилось в том, что Кронрод в конце жизни отказался рассматривать советское общество как социалистическое и назвал его соцолигархизмом [17]. Венжер же до самого конца, судя по его последней книге, вышедшей в свет в 1990 г., считал советское общество социалистическим.

Венжер осуждал «книжный подход» к политической экономии социализма. Вот его слова: «Двадцатые годы можно охарактеризовать как время, когда в рассуждениях о социализме среди экономистов преобладал все еще книжный подход. Именно в те годы немало было высказано различного рода фантастических представлений по ряду весьма актуальных вопросов практики» [6, с. 30]. Но как понять, какие представления о лучшем устройстве общества фантастические, а какие правильные? Как раз 1920-е годы отличаются неимоверным богатством идей, интересных предложений и гениальных догадок советских экономистов, в отличие от последующих времен.

Тут можно увидеть основное противоречие в исследованиях Венжера. С одной стороны, он осуждал «книжный подход», с другой стороны, сам писал книги о проекте «кооперативного социализма». Такого социализма никогда не было, и до сих пор нигде нет. И как признают современные исследователи, вряд ли будет. Но кооперативный идеал, который разрабатывал Венжер, содержит много привлекательных черт и характеристик, что дает надежду на воспроизводство их в лучшем обществе будущего. В будущем общественном устройстве сохранятся и разовьются многие полезные кооперативные начала, но это не значит, что это общество будет «кооперативным социализмом». Все эти рассуждения и предположения Венжера построены на книжном подходе. И в то же время, сообразуясь с этим идеалом, Венжер много работал над решением практических проблем развития аграрного сектора экономики, в т.ч. колхозного строя. А значит, занимался эмпирическими исследованиями.

Венжер много и плодотворно писал на эти темы, за что и был неоднократно критикуем. «Экономическое руководство колхозами предполагает, – писал он в середине 1960-х годов, – что вместо жесткого централизованного планирования, заключающего в себе много административного, используются исключительно стоимостные рычаги: цена, прибыль, кредит, льготы и другие стимулы для воздействия на развитие колхозов в желательном для народного хозяйства направлении» [2, с. 279]. В другой работе он отмечал: «Природе колхозного

производства наиболее соответствует порядок свободной реализации своей товарной продукции» [3, с. 12].

Вместе с тем важно обратить внимание на определенные противоречия. в рассуждениях В. Венжера, поскольку дискуссия о рыночном социализме далеко еще не закончена[1]. Так, Венжер, с одной стороны, справедливо считал, что «одним натуральным показателем нельзя еще составить себе исчерпывающего представления о состоянии хозяйства. Последнее достигается лишь на основе анализа стоимостных показателей» и что «хозяйственные отношения следует рассматривать как отношения стоимостные» [1, с. 137, 139]. Однако, с другой стороны, в той же книге он писал, что в условиях социализма «отпадают такие стоимостные категории, как рыночная стоимость, цена производства, стоимость рабочей силы и прибавочная стоимость, абсолютная рента и цена земли» [1, с. 86]. Например, Венжер пишет, что при социализме «отпадает необходимость в стоимостной оценке земли» [1, с. 105]. Конечно, если иметь в виду сталинистскую трактовку социализма, которой был вынужден держаться Венжер, то действие стоимостных отношений в такой модели рыночного социализма должно было быть ограничено. Что усиленно и делалось не только в практике сталинского социализма, но и в практике «реального социализма».

Если же к вопросу подходить теоретически, то никак нельзя представить себе рыночную экономику без категории рыночной стоимости. Без последней все стоимостные показатели и цены приобретают формальный, необязательный характер. Сам Венжер указывает, что «хозяйственно-расчетные отношения следует рассматривать как отношения стоимостные». Стоимостные отношения, однако, всегда могут быть только рыночные, их нельзя придумать в Госплане или в другом государственном органе. В другом месте он пишет о необходимости «перехода от обязательной продажи колхозами своей товарной продукции к свободной продаже по ценам, отражающим уровень производства и производительности труда» [1, с. 138, 345]. Но как все это можно совместить? Ведь если земля «при социализме» не имеет цены, то рушится весь хозрасчет в аграрном секторе. Земля разная, и чтобы учесть затраты по ее использованию, надо знать ее цену. Как без оценки земли можно определить эффективность сельскохозяйственного производства? Только очень приблизительно и условно. А цена может быть только рыночной.

---

[1] Особенно оживленно эти вопросы сегодня обсуждаются западными учеными. См., например,: *Roosevelt F. and Belkin D.* (eds.) Why Market Socialism? Voices from DISSENT. N. Y., 1994; *Ollman B. Market* Socialism. The Debat Among Socialists. N. Y., 1998. Так же и журнал «Альтернативы» неоднократно затрагивал эти вопросы. См.: «Альтернативы» 1996. № 4. С. 2–14; 1997. № 1. С. 8–57; № 3. С. 78–97; 1998. № 2. С. 97–112.

6

Венжер был убежденным коммунистом, не переродившимся в поборника тоталитарного режима и апологета всего, что творилось в стране и в сталинские, и в хрущевские времена. Он был убежденным противником бюрократических излишеств советского строя, критиковал ошибки государственного руководства и недостатки общественного устройства. Ученый всегда оставался защитником принципов «рыночного социализма», хотя и не пользовался этим термином. И то, что рыночные отношения в советской экономической реальности были объективно необходимы, он чувствовал и знал не из книжек, а из реальной жизни. Здесь проявился его прагматизм ученого-позитивиста. И в то же время он разделял коммунистические убеждения, стремился воплотить в жизнь кооперативный идеал. Венжер не был согласен и с упрощенной критикой пути, пройденного нашей страной. Он считал, что «историков ждет воистину колоссальная работа по переосмыслению нашей не парадной истории, а всего того, что в ней было и хорошего и плохого, и верного и неверного, и победного или неудачного» [7, с. 71].

Обращение Венжера к проблемам кооперации и их широкая трактовка свидетельствует о том, что он не был узким экономистом-аграрником, т.е. аграрником-отраслевиком. Он верно указывает: «Агарные проблемы всегда воспринимались как проблемы отношений классов, связанных с земельными отношениями и земледельческой деятельностью. Если отвлечься от этой стороны аграрных проблем, то остаются проблемы развития сельского хозяйства как отрасли» [4, с. 58]. Ему был свойственен широкий политэкономический подход не просто к кооперации, а через кооперацию к общей теории общественного устройства. Возможности для такого подхода давала аграрная сфера, где сохранялись негосударственные формы хозяйства. Применительно к аграрной сфере можно было откровеннее сказать то, чего нельзя было говорить относительно общества в целом. Лишь в своей последней книге В. Венжер смог полнее раскрыть свое понимание объективных тенденций общественного развития и послереволюционной истории нашей страны.

Последняя книга В. Венжера посвящена не аграрным проблемам и отношениям, хотя анализ этих проблем в ней есть. В этой книге ученый пытается осмыслить пройденный нашей страной путь и наметить ближайшие перспективы развития России. Венжер ставит вопрос: «А возможен ли, вообще говоря, социализм как самостоятельная общественная формация, как социально справедливая во всех отношениях общность людей?» [7, с. 106]. И отвечает на него утвердительно: «Мы против эксплуатации человека человеком. Мы за социально справедливое

и равное положение в обществе независимо от национальной принадлежности, вероисповедания и других особенностей каждого народа. Таково мое заключительное слово» [7, с. 108].

Литература

1. *Венжер В.Г.* Использование закона стоимости в колхозном производстве. Изд. 2-е. М.: «Наука», 1965.
2. *Венжер В.Г.* Особенности колхозной экономики и проблемы ее развития.. В кн.: Производство, накопление, потребление. М.: «Экономика», 1965.
3. *Венжер В.Г.* Колхозный строй на современном этапе. М.: «Экономика», 1966.
4. *Венжер В.Г.* Социально-экономическая структура в условиях развитого социалистического общества // Тезисы докладов на институтской научной конференции по проблеме: «Марксистско-ленинская теория развитой социалистической экономики». М.: ИЭ АН СССР, 1970.
5. *Венжер В.Г.* Социально-экономические перспективы развития колхозного строя. М.: Наука, 1979.
6. *Венжер В.Г.* О творческом пути в науке Я.А. Кронрода // Политэкономические проблемы функционирования социалистической экономики. М.: ЦЭМИ АН СССР, 1986.
7. *Венжер В.Г.* Как было, как могло быть, как стало, как должно стать. Вопросы истории нашего строя. М.: Наука, 1990.
8. *Воейков М.И.* Советская политическая экономия: оценки и переоценки. М.: ИЭ РАН, 2012. Гл. 1.
9. *Никифоров Л.В.* Венжер Владимир Григорьевич. // Институт экономики в лицах. Вып. 1. М.: ИЭ РАН, 2005.
10. *Чернов В.М.* Конструктивный социализм. М., 1997.
11. *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 45.
12. *Чаянов А.* Краткий курс кооперации. 4-е изд. М., 1925.
13. *Туган-Барановский М.И.* Социальные основы кооперации. М.: Экономика, 1989.
14. *Вахитов К.И.* Кооперация. Теория, история, практика: Избранные изречения, факты, материалы, комментарии. М., 2013.
15. *Никифоров Л.В.* Сущность кооперативных отношений. // Кооперация. Страницы истории. Вып. 8. / Отв. редактор Н.К. Фигуровская. М.: ИЭ РАН, 1999.
16. *Абовин-Егидес П.* М. Философ в колхозе. М., 1998. С. 131, 133.
17. *Кронрод Я.А.* Очерки социально-экономического развития XX века. М.: Наука, 1992.

M.I. VOEYKOV
Doctor habilitatus of economics, professor, Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
mvok1943@mail.ru

V.G. VENJER ON CO-OPERATIVE AND JUSTICE SOCIETY

The article illustrates the contribution Venzher VG in the development of economic science-Soviet period. Particular attention is paid to his research agricultural issues as an integral part of the political economy of socialism. Analyzes his theory of "the cooperative socialism" and methodological problems drafting equitable society.

Keywords: *cooperation, collective farm system, agrarian problems, the positive and regulatory approaches, just society.*
JEL: H110, K110, P210.

Вестник Института экономики Российской академии наук
6/2014

Л.В. НИКИФОРОВ
доктор экономических наук, профессор
Институт экономики РАН

НАУЧНОЕ НАСЛЕДИЕ В.Г. ВЕНЖЕРА: К 115–ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ

В статье анализируется вклад крупного ученого–аграрника Владимира Григорьевича Венжера в экономическую науку, в решение принципиальных проблем развития аграрного сектора экономики. Особое внимание уделяется исследованиям Венжера в области развития кооперации и колхозного сектора.

Ключевые слова: *общественная собственность, виды и формы кооперации, колхозный строй, социалистическая перспектива.*

JEL: H110, K110, P210.

В.Г. Венжер (1899–1990 гг.) – один из крупнейших советских ученых–экономистов, всей своей жизнью и трудом доказавший, что реальная научная мысль не прерывалась и в сталинские, и в последующие тоталитарные времена.

Социализм и кооперация. По своим социально–экономическим взглядам В.Г. Венжер был убежденным сторонником социалистической перспективы общественного развития, а по политическим позициям – сторонником подлинно демократической политической системы. Понимание им социализма коренным образом отличалось от официально прокламируемого. Оно и составило основу его научной концепции.

Во–первых, он считал, что априори дать характеристику социалистической системы нельзя. Конкретные черты социализма возникают только в процессе его развития. Поэтому попытка строить социализм по схеме, определяемой государством, регламентирующей все основные экономические и социальные процессы, неизбежно приведет к отклонениям от социализма, к государственному диктату, несовместимому с социализмом.

Во–вторых, для развития социализма необходима реализация лишь нескольких изначальных принципов: недопущение эксплуатации, обеспечение социальной справедливости, общественное самоуправление (как условие реализации принципа справедливости), социализация земли и общественная собственность (формы которой могут быть разными) на основные средства производства.

В–третьих, общей социально–экономической формой, в рамках которой могут быть реализованы все эти принципы, является кооперация. Основой кооперации как социальной формы хозяйства является кооперация труда. Эта основа существует всегда, ее не надо создавать или придумывать. Ее надо только облечь в хозяйственную форму.

Возможность распространения кооперативных организаций на разные сферы хозяйства, на все общество дает последовательный социализм. Поэтому социализм есть строй кооперативный. Вместе с тем это не тот кооперативный социализм, который выстраивает или простую совокупность кооперативов, или их иерархическую вертикаль. Ни то, ни другое социализма не дает. В первом случае неизбежна дифференциация кооперативов, во втором – отход от начал демократии и самоуправления. Социализм как кооперативный строй предполагает охват кооперативными организациями и принципами всего народного хозяйства и невозможность перехода главных средств производства в собственность отдельных лиц.

В–четвертых, формы собственности могут быть разными – и государственными, и государственно–кооперативными. Но во всех случаях в них должны присутствовать начала самоуправления, распоряжения имеющимися средствами трудовыми коллективами, то есть начала кооперативные. Такие формы собственности не могут ранжироваться как более или же менее социалистические: если они исключают эксплуатацию, то есть значит, что они все равны в социальном смысле.

В–пятых, кооперативный характер экономических структур означает, что отношения между ними носят товарный, рыночный характер. Государство может регулировать, но не подавлять эти отношения [1, с. 79–80, 83–90][1].

В.Г. Венжер считал, что данные основы социализма были разработаны В.И. Лениным, начали реализовываться в период НЭПа, но были отброшены Сталиным, повернувшим развитие в сторону огосударствления общества.

Оппозиция огосударствлению. Изложенная концептуальная позиция позволяет понять не только связь между основными направлениями и проблемами исследований В.Г. Венжера, но и природу официального неприятия его позиций, даже по частным вопросам. Дело в том, что за «частными» вопросами так или иначе просматривалось оппозиционное неприятие огосударствленной системы. По существу, В.Г. Венжер не занимался работами случайного характера. Все его основные исследования – это различные, дополняющие друг друга аспекты разработки единой сквозной проблемы эффективного переустройства общества на социалистических началах, осуществляемого

[1] Данные взгляды изложены В.Г. Венжером в работе [1], а также в других работах.

самими трудящимися, а не навязываемого им.Его концепция может быть представлена следующими основными блоками:

- Условия и направления становления особого социально–экономического аграрного сектора (аграрного строя), включая проблемы соотношения в нем кооперативных и государственных форм; становление, функционирование и развитие колхозов как кооперативных структур; внутрикооперативные, межкооперативные, государственно–кооперативные, агропромышленные отношения; индустриальный характер аграрного производства.
- Собственность и социальная структура.
- Товарные и рыночные отношения, способы их регулирования, обеспечивающие свободу хозяйственной деятельности.
- Основные черты перспективного и социально справедливого общественного устройства как строя кооперативного.

Данные аспекты исследований В.Г. Венжера всегда были направленны на решение общей глобальной задачи, которая в результате постепенно корректировалась и наполнялась более конкретным содержанием.

Концепция развития аграрного сектора. Письма Сталину. Наибольшее внимание В.Г. Венжером было уделено становлению кооперативных начал и отношений в аграрном секторе и вообще исследованию рациональных основ функционирования и развития этого сектора. Он знал аграрную сферу изнутри. С ее изначальными особенностями и полным несоответствием им нейтралистских форм ее организации он столкнулся на практике.

Специфика аграрной сферы предопределяла имманентность для нее кооперации как социальной формы. Кооперация, хотя и в урезанном и деформированном виде, существовала в сельском хозяйстве и на селе, что позволяло ставить проблемы ее развития и предлагать пути их решения. Основы и содержание кооперативных отношений в аграрном секторе в принципе тождественны основам кооперации вообще. Поэтому на примере развития кооперации в этом секторе можно было исследовать и разрабатывать проблемы социализма как строя кооперативного.

Главным условием развития аграрного сектора как преимущественно кооперативного в сложившихся условиях было восстановление кооперативных основ колхозов. В.Г. Венжер выделил несколько аспектов этой проблемы. Он считал, что средства производства и продукт труда должны быть собственностью колхозов. Функционирование колхозов как кооперативов, распоряжение ими средствами производства и продуктом труда предполагает, как он считал, обеспечение свободы их хозяйственной деятельности (выбор форм внутренней организации, определение производственной структуры, выбор каналов реали-

зации продукции, приобретение средств производства). Колхозы как во внутренней организации, так и во внешних связях должны в полном объеме использовать хозрасчетные принципы и общеэкономические формы и показатели (учет реальных затрат и доходов, себестоимость, рентабельность, денежная оплата труда).

Совокупность этих условий позволила бы на практике реализовать отношения кооперативной собственности, представляющие собой синтез общих и личных (частных) начал, общих и личных интересов. Ничего этого в те времена на практике не было.

1.02.1952 г. стали известны «Замечания по экономическим вопросам, связанным с ноябрьской дискуссией 1951 г.», сделанные Сталиным [2, с. 116–168]. Суть замечаний по развитию кооперативных отношений сводилась к следующему.

Товарное производство при социализме есть товарное производство особого рода, сфера его действия ограничена предметами личного потребления. Средства производства не являются товаром. Необходимость же товарного производства вытекает из наличия двух форм социалистического производства – государственно–общенародной и колхозной. Колхозы не приемлют других экономических связей с городом, кроме товарных, кроме обмена через куплю–продажу[2]. Товарное обращение исчезнет, когда вместо двух производственных секторов появится один, общенародный, и можно будет распоряжаться всей потребительской продукцией страны.

Что же касается закона стоимости при социализме, то он не является регулятором производства. Текущая рентабельность отдельных предприятий, и даже отраслей хозяйства, не имеет существенного значения, сфера действия закона стоимости распространяется прежде всего на товарное обращение, на обмен главным образом товаров личного потребления. Воздействие закона стоимости на производство осуществляется постольку, поскольку продукты, необходимые для возмещения затрат рабочей силы, производятся как товары. Это воздействие и должно учитываться через хозрасчет, рентабельность, себестоимость, цены.

Еще сильнее ограничительная трактовка товарных отношений, учетно–контрольных функций хозрасчета были подчеркнуты Сталиным в беседе с участниками дискуссий 15.02.1951 г. Зная сталинские позиции, А.В. Санина и В.Г. Венжер 22.05.1951 г. обращаются к И.В. Сталину с письмом, в котором излагают свои взгляды, затраги-

[2] Это говорилось тогда, когда значительная часть колхозной продукции забиралась в счет натуроплаты за работу МТС, основная часть сдавалась государству по обязательным поставкам по символическим ценам, а колхозы были лишены каких-либо прав самостоятельно распоряжаться собственной продукцией.

вающие примерно тот же круг вопросов. В их понимании колхозы как кооперативные предприятия должны обладать производственно–хозяйственной целостностью. Это можно обеспечить «при покупке колхозами.... средств производства» «Решающие средства сельскохозяйственного производства: тракторы, комбайны всех типов и систем, сложные сельскохозяйственные машины», сосредоточенные в государственных машино–тракторных станциях, следует продать колхозам. «Чем богаче по насыщенности основными средствами производства будет становиться кооперативно–колхозная форма собственности, следовательно, чем большую массу общественного богатства она будет воплощать, тем в большей степени она будет подниматься до уровня всенародной формы собственности».

Следовательно, часть основных средств производства становилась объектом негосударственной собственности, превращалась в товар, товарное производство и обращение не ограничивались предметами потребления. Достижение же колхозной собственностью уровня общенародной осуществлялось не посредством включения колхозного продукта в единое общегосударственное хозяйство, а путем расширения сфер колхозной собственности и товарных отношений, самостоятельности колхозов.

Идеи организации колхозного хозяйства и колхозно–государственных отношений были развиты авторами в их втором письме к И.В. Сталину от 30.07.1952 г. Используя признание Сталиным необходимости кооперативно–колхозной собственности, авторы утверждают, что колхоз должен основывать свою деятельность на хозяйственном расчете, «считать прибыли и убытки, сводить доходы и расходы, накоплять, двигать свое хозяйство вперед». Причем «внедрение и развитие хозяйственного расчета должно осуществляться на строгом денежном учете». Это означало, что «учет затрат рабочей силы в колхозном производстве» надо проводить через заработную плату, как более высокую форму по сравнению с трудоднями. Каждый колхоз должен иметь свой бюджет.

Государство же не должно руководить колхозами как государственными предприятиями, «в порядке непосредственных распоряжений». Надо учитывать, что колхоз основан на групповой собственности и должен действовать «в полном соответствии со своим назначением» в рамках норм, предусмотренных Уставом колхоза. Поэтому государство не может «распоряжаться непосредственно продукцией колхозов», а «устанавливаемый государством уровень заготовительных стабильных цен по каждому виду сельскохозяйственной продукции должен давать колхозам ту или иную экономическую выгоду». Продукция колхоза должна делиться на товарную и нетоварную части. Нетоварная часть – семена, корма, натуральная оплата, общественные фонды. Она оста-

ется в колхозе в необходимых ему масштабах, «товарная часть найдет неограниченный сбыт и будет реализована». Фактически здесь ставилась под сомнение непреложность обязательных поставок колхозной продукции государству.

В своем ответе товарищам А.В. Саниной и В.Г. Венжеру Сталин еще более резко обозначил линию на ограничение товарных отношений, на постепенную замену товарооборота продуктообменом и постепенную утрату колхозами остававшихся кооперативных черт. «Чтобы поднять колхозную собственность до уровня общенародной собственности нужно выключить излишки (?) колхозного производства из системы товарного обращения и включить их в систему продуктообмена между государственной промышленностью и колхозами. В этом суть» [2, с. 223].

Кооперативный аграрный строй. В.Г. Венжер продолжил исследование возможностей, направлений и условий становления кооперативного сектора (кооперативного аграрного строя). Положительное или негативное решение проблемы зависело от того, что будут представлять собой колхозы. В.Г. Венжера упрекали в том, что он смешивал колхозы с кооперативами. Такого рода замечания свидетельствуют лишь о непонимании его концептуальной позиции. В.Г. Венжер понимал кооперацию широко, считал возможным и необходимым развитие ее многообразных видов, форм, типов: производственных, сбытовых, кредитных, потребительских, аграрных, промысловых, промышленных, сельских, городских, малых, крупных. Без такого многообразия невозможно становление строя кооператоров, который, как уже отмечалось, был ключевым звеном его концепции. Но именно потому, что В.Г. Венжер рассматривал кооперацию как систему, строй, он не мог свести основополагающие начала кооперации к становлению преимущественно на базе крестьянского хозяйства и последующей вертикальной организации. Кооперативный строй без крупных современных кооперативных предприятий невозможен.

Такими крупными кооперативными предприятиями в аграрной сфере могли стать колхозы. Наивно было бы полагать, что В.Г. Венжер отождествлял реально существовавшие колхозы с кооперативами. Но он никогда не ставил знака равенства также между колхозами и государственными предприятиями[3]. В.Г. Венжер анализировал реальные отличия колхозов от государственных предприятий, их сохранившиеся кооперативные черты. Одна из основных задач его исследований заклю-

[3] В период псевдолиберальных реформ их демиурги ничтоже сумняшеся отождествили колхозы с совхозами и вместо того, чтобы возродить их кооперативные основы, попы-тались ликвидировать их в качестве целостных предприятий. Это ударило одним кон-цом по кооперации, другим ☹ по сельскому хозяйству.

чалась в поисках путей преодоления огосударствленности колхозов, вывода их из–под государственного диктата и восстановления в них в полном объеме кооперативных начал, что видно из писем Сталину.

Для обретения колхозами отобранных у них кооперативных черт необходимо было изменить, с одной стороны, среду, в которой они работали, а с другой – внутреннее устройство колхозов. После продажи в 1958 г. колхозам техники МТС, благодаря которой государство их основательно обобрало, возникла проблема изыскания способов упрочения их экономического положения. Все сильнее ощущались потребности технического и технологического обновления аграрного производства.

Товарные и рыночные отношения в книге В.Г. Венжера «Использование закона стоимости в колхозном производстве» (1–е изд., 1960 г.). Принципиальный характер имели теоретические постановки Венжера об изменении внутренних колхозных отношений. Он обосновал и обобщил хозяйственную деятельность конкретных предприятий разных районов страны, показав, что коллективному хозяйству как кооперативному имманентны не натуральные, а стоимостные, товарные связи со всеми атрибутами, присущими товарно–денежному хозяйству. Это сравнение реальных (а не условных) затрат и результатов, себестоимость, материальные затраты, рентабельность, прибыль, ориентация на доходность.

В.Г. Венжер первым выступил против методик исчисления затрат на колхозную продукцию, носивших условно формальный характер, в частности, тех, в которых формально завышалась оплата труда в колхозах (в соответствии с этими методиками она приравнивалась к оплате в совхозах). Он отстаивал необходимость определять реально складывающиеся соотношения между ценами и затратами, причем по каждой отрасли, культуре и хозяйству в целом. Только такой подход способствовал пониманию истинного положения дел в хозяйстве и выявлял возможные направления упрочения его экономического положения.

С позиций развития товарных и рыночных эквивалентных отношений В.Г. Венжер обосновал основные направления изменения среды функционирования колхозов как кооперативов. Прежде всего, это изменение принципов и форм хозяйственных взаимосвязей и обмена между сельским хозяйством и другими сферами народного хозяйства. В.Г. Венжер доказывал, что товарный обмен должен осуществляться на принципах взаимной выгоды, и предлагал перейти от обязательных закупок к контрактационной системе закупок сельхозпродуктов, основанной на взаимной выгоде договаривающихся сторон.

Он считал необоснованными опасения, что сельскохозяйственные предприятия распродадут основную массу продукта неизвестно кому,

ибо только государство (сеть его закупочных и перерабатывающих предприятий) было единственным оптовым покупателем в стране. Но переход к контрактациям давал свободу экономической деятельности колхозов и совхозов, в которой В.Г. Венжер видел первооснову нормального развития земледелия, в том числе рациональной региональной и внутрирегиональной специализации хозяйств. Позиция В.Г. Венжера явилась основой научных разработок путей создания принципиально новой системы хозяйственных связей земледельческих предприятий и организаций, всей экономической среды их деятельности. Она же явилась и поводом для его шельмования как человека, посягнувшего на устои централистско–административного управления сельским хозяйством.

Обосновывая необходимость перехода к новым принципам взаимосвязей государства с сельскохозяйственными предприятиями, В.Г. Венжер вскрывал порочность старых централистских форм обирания сельского хозяйства. Он приводил расчеты прибавочного продукта, создаваемого в сельском хозяйстве, и его использования в народном хозяйстве с учетом скрытого перераспределения значительной части через цены и другими способами в различные отрасли и сферы. В.Г. Венжер рассчитал реальную сумму создаваемого в колхозах прибавочного продукта, из которого только примерно ⅓ использовалась в колхозах непосредственно. Стала очевидной экономическая необходимость заметного повышения этой доли [3, с. 79].

Другим направлением изменения среды и основ функционирования колхозов В.Г. Венжер считал поиск путей, форм, особенностей и источников индустриализации сельскохозяйственного производства. Поначалу эта идея была встречена в штыки партийным аппаратом, многими хозяйственными и научными работниками. Критикуя В.Г. Венжера, они указывали, что индустриализация страны, а вместе с ней и индустриализация сельского хозяйства были проведены в 1930–е годы и нет необходимости в 1960–е годы опять возвращаться к ней. В.Г. Венжер утверждал: «Главный путь развития сельского хозяйства – это его индустриализация... сельскохозяйственный труд представляет собой лишь разновидность труда индустриального» [3, с. 292]. Постепенно его точка зрения возобладала. Правда, как часто бывает, многие восприняли ее настолько буквально, что практически стали индустриальный характер сельскохозяйственного труда отождествлять с характером труда в промышленности.

Мысль В.Г. Венжера сводилась к тому, что между промышленностью и земледелием имеются существенные различия. Земледелие отличается от промышленности, поскольку земля выступает не только как предмет труда, но главным образом как решающее средство производства. Характер труда и его организация в промышленности и

в сельском хозяйстве не могут быть тождественны. Определенная и весьма важная часть продукции земледелия (семена, корма, а также часть продуктов питания) используется непосредственно в самом земледелии, поэтому работники земледелия не могут отторгаться от земли и от системы распределения продукции, произведенной на этой земле [4, с. 113, 132, 143].

В.Г. Венжер видел в индустриализации сельского хозяйства комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на использование достижений НТП, на его технологическое обновление в соответствии с особенностями земледельческих отраслей, со специализацией сельскохозяйственных предприятий. Он увязывал это с формами хозяйства в земледелии, в том числе и с такими, как личное подсобное хозяйство, для которого, по мнению В.Г. Венжера, необходимо «создать... нормальные экономические условия» [3, с. 54]. Известно, что долгое время мелкое производство в земледелии официально было представлено его единственной формой – личным подсобным хозяйством, постоянно подвергавшимся притеснениям, начиная с необоснованного натурального обложения, ограничений на свободную реализацию продукции, с запрещения держать коров и кончая разрушением теплиц для производства ранних овощей уже в годы перестройки.

Важным теоретическим положением была корректировка структурных соотношений между сельским хозяйством и контактирующими с ним отраслями промышленности. В 1965 г. во втором издании книги «Использование закона стоимости в колхозном производстве» В.Г. Венжер представил схемы воспроизводства, учитывающие как отраслевые, так и функциональные связи и зависимости в агропромышленной сфере [5, с. 294–324]. Разработка этих проблем стала основой для идей агропромышленной интеграции и становления агропромышленного комплекса.

Концепция Венжера включала также развитие производственной и транспортной инфраструктуры сельского хозяйства (дорог, складских помещений, холодильников для хранения сельскохозяйственной продукции) непосредственно в сельской местности. А ведь стремление все произведенное в селе вывозить из него, появившееся в годы коллективизации как выражение недоверия крестьянству, было очень устойчиво.

Кооперация как форма хозяйствования. Развитие аграрной сферы народного хозяйства должно обрести социальные формы, соответствующие природе земледелия. Как уже отмечалось, такими формами В.Г. Венжер прежде всего считал кооперативные формы.

Непреходящее значение кооперации и ее универсальность он видел в специфике кооперативной собственности, которая дает возможность вести хозяйство, не отделяя от собственности каждого работающего в

данном хозяйстве человека. По мысли В.Г. Венжера, кооперация разрешала противоречие между частным и общественным, не уничтожая, а интегрируя их воедино. Для земледелия такой синтез был особенно важен. В его достижении В.Г. Венжер видел главное направление развития отношений собственности в аграрной сфере и в обществе в целом. Поэтому он выступал против всех кампаний и направлений, разрушавших возможности интеграции общественных и частных начал, будь то подмена рыночных контрактационных связей закупками, централизованнное определение размеров и укрупнение колхозов или прямое превращение их в государственные предприятий.

В середине 1960–х годов, в разгар кампании перевода колхозов в совхозы, В.Г. Венжер с горечью писал о том, что трудно скрыть в объяснениях по поводу «повального перевода колхозов в совхозы заложенное в них недоверие к кооперативной форме хозяйства» [6, с. 261]. С этим недоверием он боролся на протяжении всей своей научной деятельности. В многочисленных расчетах, сделанных на основе материалов хозяйств различных регионов, он убедительно показывал более высокую эффективность по ряду параметров колхозного производства по сравнению с совхозным даже в условиях господства административно–централизованной системы и большей финансовой поддержки государственных предприятий [4, с. 187, 188].

Почти полвека назад В.Г. Венжер пришел к выводу о том, что эффективное использование кооперативной формы хозяйства во многом зависит от того, насколько полно и правильно понимаются особенности и применяются на практике законы ее развития, т.е. разнообразие форм, полная самостоятельность кооперативов в их производственной, хозяйственной и общественной работе, эквивалентность рыночных связей с ними, недопустимость административно–централизованного диктата [6, с. 268, 270, 279].

«Экономическое руководство колхозами предполагает, что вместо жесткого централизованного планирования, заключающего в себе много административного, используются исключительно стоимостные рычаги: цена, прибыль, кредит, льготы и другие стимулы для воздействия на развитие колхозов в желательном для народного хозяйства направлении», – писал В.Г. Венжер [6, с. 279]. В другой работе он отмечал: «Природе колхозного производства наиболее соответствует порядок свободной реализации своей товарной продукции» [3, с. 12].

В.Г. Венжер всегда выступал против установления иерархии различных форм собственности, возмущаясь распространенным на протяжении многих лет по отношению к государственной и кооперативной формам характеристиками – «зрелая» и «незрелая». Эта его позиция подтверждается и в последней книге. Каждая из форм собственности имеет право на развитие наравне с другими, – считал он.

Нельзя отношения собственности отрывать от отношений производства. Это то неразрывное единство, которое длительное время, на взгляд В.Г. Венжера, не понималось и не признавалось в нашей теории. Идеология стремилась отделить производителя от собственника как чуждые друг другу элементы. Отсюда следовало, что в наших условиях аморфный собственник – все общество, а точнее, государство, производитель же – вполне конкретный работник или предприятие, которые всем обязаны государству–собственнику, зависят от него, действуют по его указке. Поэтому, как считал В.Г. Венжер, существующие государство и общество должны быть преобразованы, экономика перестроена, собственник и производитель должны совпасть, а государственная власть ни в коем случае не должна являться непосредственным хозяином производственной деятельности [1, с. 104].

Факторы огосударствления экономики и их последствия. Для В.Г. Венжера было очень важно выяснить, почему развитие страны после Октябрьской революции пошло не по пути становления реальной собственности трудящихся, их хозяйственного самоуправления, экономической и политической демократии. Какова совокупность факторов, повернувших страну к предельному огосударствлению экономических и других сторон общественной жизни? Выяснение этих обстоятельств позволило бы лучше понять и возможные перспективы, ожидающие нас. В своей последней книге он назвал эти факторы.

Прежде всего – это отчуждение интеллигенции от рабочего класса и крестьянства в первые послереволюционные годы. По мнению В.Г. Венжера, от революции непосредственно выигрывали крестьяне, получая землю, и рабочие, в руки которых предполагалась передача фабрик и заводов. Таким образом, их заинтересованность и место в революции были определены. Интеллигенция же должна была искать свое место, которого ей в революции, по существу, не находилось. В этот период всем, кто был не согласен с политикой Советов и не желал работать с Советской властью, была разрешена эмиграция. Значительная часть интеллигенции, не видя для себя в новом обществе никаких перспектив, а точнее, предполагая самые страшные из возможных, уехала за границу. Частично она была отправлена туда насильно, как представляющая, по мнению руководства страной (в том числе В.И. Ленина), реальную опасность для движения к социализму.

Это стало очень серьезным фактором. В движущие социальные силы революции фактически оказался не только не включенным, но и в значительной своей части противопоставленным ей социальный слой, обладавший основным интеллектуальным потенциалом. Это свидетельствовало также о слабости революционной теории и практики, тактики и стратегии революции, той самой слабости, которая во многом сделала возможным поворот к созданию огосударствленной общественной системы.

В то же время, по мнению В.Г. Венжера, саботаж чиновников, учителей и других групп интеллигенции внутри страны, ее эмиграция сформировали негативное отношение рабочих и крестьян к интеллигенции, которое дает себя знать до сих пор. Таков взгляд на события их очевидца и участника. Было создано искусственное противопоставление и недоверие разных слоев народа, которое позволяло уничтожить интеллектуальный слой и вершить произвол по отношению к народу в целом, превратив его в наемную рабочую силу им же созданного государства.

Другой важный фактор – распространение левого коммунизма, в один из вариантов которого выродилось строительство социализма в нашей стране. В.Г. Венжер считал, что корни левого коммунизма – в крестьянском характере страны. Отражением этого характера является распространение «левых» устремлений сразу же после революции, в период военного коммунизма. В.Г. Венжер считал, что возникновение военного коммунизма было связано прежде всего с левым течением в теоретическом понимании всего процесса социально–экономического и политического переустройства страны, которого придерживались поначалу Бухарин, затем Троцкий и, наконец, Сталин.

Третьим фактором, по В.Г. Венжеру, стали противоречия между рабочим классом и крестьянством, возникшие после Октябрьской революции. Противоречия были связаны с разницей в материальном положении города и деревни и с левацкими способами налаживания отношений с крестьянством. Вопрос «кто кого?» – прямое следствие этих противоречий. Партия диктатуры пролетариата не только не пыталась их ослабить или разрешить, но, наоборот, видя в крестьянском протесте вначале бандитизм, затем сопротивление кулачества, а впоследствии защиту собственнических интересов частника, усиливала, раздувала данное противоречие. Используя идеологические химеры и подменяя понятия, она называла крестьянство мелкой буржуазией, нацеливая на него недовольство пролетариата. И только заведя хозяйство в тупик, обострив все возможные и невозможные экономические, политические и социальные отношения, она ввела новую экономическую политику, в результате которой противоречие могло бы быть разрешено. Нэп, с точки зрения В.Г. Венжера, – это переход к нормальному процессу развития социалистической экономики. Хотя, как пишет автор, поначалу нэп рассматривался только как стимулирование развития внутридеревенского оборота. Считалось, что продукт промышленности уже не товар, а государственная собственность и что свободный рынок формируется уравнительным землепользованием. Главенство подобных теоретических посылок, а также сильное противодействие введению и развитию нэпа со сто-

роны правящих слоев общества привело, по мнению В.Г. Венжера, к быстрому его свертыванию и замене огосударствленным, административно–регламентируемым, поначалу антикрестьянским, а затем и антинародным режимом.

Эти и ряд других факторов привели к тому, что переход от капитализма к социализму оказался не завершенным. Его нормальное течение, считал Венжер, было прервано огосударствлением, свертыванием товарных отношений, административным централизмом.

В.Г. Венжер утверждал, что переходный период от старого общества к новому продолжается до сих пор. Он писал, что с развитием товарно–денежных отношений обычно связывается перерождение социализма в капитализм. На самом же деле есть основания ставить вопрос иначе: а не перерождается ли современный капитализм в новую общественную систему, учитывая те формы социальной защиты, а также уровень и условия труда и жизни, которые имеет население капиталистических стран. Вообще В.Г. Венжер неоднократно говорил о силе влияния нашего неудачного опыта на мировой хозяйственный и социальный процесс в качестве катализатора разрешения социальных проблем.

«Заключительное слово». Жизненный путь Владимира Григорьевича Венжера окончился в конце 1990 г. Страну уже захлестывал антисоциалистический вал, готовый смести не только огосударствленно–централизованную систему, с которой В.Г. Венжер всегда был в конфликте, но и любые идеи, варианты и перспективы социалистического развития и достижения социальной справедливости. В.Г. Венжер видел и хорошо понимал суть и направленность происходящего. Перед ним встал самый главный и тяжелый вопрос: а верен ли был избранный им путь, не напрасно ли прожита жизнь?

На этот вопрос он фактически ответил заключительными словами своей последней книги «Как было, как могло быть, как стало, как должно стать»: «Мы против угнетения сильными слабого. Мы против эксплуатации человека человеком. Мы за социально справедливое и равное положение в обществе независимо от национальной принадлежности, вероисповедания и других особенностей каждого народа. Таково мое заключительное слово» [1, с. 108]. Жизнь, отданная поиску путей достижения таких целей в борьбе со всем, что их извращало и дискредитировало, не может быть прожита зря.

*Л*итература
1. *Венжер В.Г.* Как было, как могло быть, как стало, как должно стать. М.: Наука, 1990.
2. *Сталин И*. Соч. Т. 16.
3. *Венжер В.Г*. Колхозный строй на современном этапек. М.: Экономика, 1966.
4. *Венжер В.Г.* Социально–экономические перспективы развития колхозного строя. М.: Наука, 1979.
5. *Венжер В.Г.* Использование закона стоимости в колхозном производстве. 2–е изд. М.: Наука, 1965.
6. *Венжер В.Г.* Производство, накопление, потребление. М.: Экономика, 1965.

L.V. NIKIFOROV
Doctor habilitatus of economics, professor, Institute of economics
of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
mvok1943@mail.ru

SCIENTIFIC HERITAGE OF V.G. VENZHER: TO THE 115TH ANNIVERSARY SINCE BIRTH

The article discusses issues related to the creative biography prominent scientist AGRARNIK Venzher VG, its contribution to economic science, in solution of fundamental problems of the agricultural sector of the economy. Particular attention is paid to research Venzher development of the collective farm sector.

Keywords*: public ownership, types and forms of cooperatives, farm–tion system, socialist perspective.*
JEL: H110, K110, P210.

Вестник Института экономики Российской академии наук
6/2014

Т.А. БАРАНЕНКОВА
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Института экономики РАН

ЕФИМ ЛЬВОВИЧ МАНЕВИЧ: УЧЕНЫЙ И ГРАЖДАНИН (К 100-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ)

Статья посвящена памяти ученого-экономиста, профессора Е.Л. Маневича, работы которого переведены на многие языки народов мира. В 2014 г. исполняется 100 лет со дня его рождения. Около 50 лет он работал в Институте экономики РАН. В статье коротко излагаются основные этапы жизни и творческой деятельности Маневича и его вклад в развитие экономической теории, экономики труда и демографии.

Ключевые слова: *экономическая теория, экономика труда, демография, Институт экономики Российской академии наук.*

JEL: A11, B20, B30.

В 2014 г. исполняется 100 лет со дня рождения советского ученого, известного как в нашей стране, так и за рубежом, доктора экономических наук, профессора Е.Л. Маневича. Он принадлежит к блестящей плеяде ученых, работавших в Институте экономики во II-ой половине XX в. Его творческое наследие – 23 книги и брошюры, статьи в журналах и сборниках (общий объем печатных работ составляет свыше 240 п.л., а с учетом переизданий и переводов на иностранные языки – 535 п.л.). Целый ряд проблем, поставленных Ефимом Львовичем и путей их решения, предложенных им, не утратили и сегодня своей актуальности.

Е.Л. Маневич родился 15 июня 1914 г. в белорусской деревне Голынко в многодетной семье, в шестилетнем возрасте потерял отца. В 1926 г. семья переехала в Крым. В г. Джанкой он окончил семилетку и начал самостоятельную жизнь, приехав в Москву с целью продолжить учебу (в ФЗУ, потом в политехникуме и затем в Институте народного хозяйства им. Г.В. Плеханова). В 1937 г. на конкурсной основе он поступил в аспирантуру Института экономики и в 1940 г., успешно защитив кандидатскую диссертацию, был зачислен на должность старшего научного сотрудника. Вся творческая жизнь ученого была тесно связана с Институтом экономики, стены которого ему пришлось ненадолго оставить только дважды.

В июле 1941 г. Ефим Львович добровольно уходит воевать (несмотря на то что был освобожден от воинской обязанности из-за плохого зрения). Начав войну солдатом в ополченческой 21 дивизии (впоследствии ставшей называться 173 стрелковой), пройдя от Москвы до Вены, он закончит войну гвардии майором, будет награжден 4 орденами и 16 медалями[1]. Дружбу с фронтовыми товарищами – И.А. Анчишкиным, Я.А. Кронродом, Д.Т. Шепиловым – Маневич пронесет через всю жизнь.

После окончания войны, вернувшись в Институт экономики, Е.Л. Маневич продолжает работу над проблемой заработной платы – одной из самых актуальных проблем послевоенного времени. Дополнив материалы своей кандидатской диссертации, он представляет рукопись в издательство, при полном ее одобрении С.Г. Струмилиныи. В 1947 г. монография Е.Л. Маневича «Вопросы заработной платы в промышленности СССР» выходит в свет (под общ. ред. проф. А.Ф. Яковлева. М.: тип. им. Котлякова в Ленинграде, 1947). В то время книга была единственной в Советском Союзе работой по проблемам заработной платы и фактически стала учебным пособием во всех экономических институтах и на экономических факультетах учебных заведений страны.

Непрестанное знакомство с новейшими литературными источниками, анализ фактического материала, собранного на промышленных предприятиях (по программе, разработанной Ефимом Львовичем) студентами-дипломниками, которыми он руководил в Высшей школе профсоюзного движения, изучение материалов, полученных им самим в Госплане, в министерствах, в ВЦСПС, позволили сделать важный вывод о неадекватности существующей системы заработной платы и о необходимости ее срочного реформирования. В 1951 г. он публикует монографию «Заработная плата и ее формы в промышленности СССР» (М.: Госполитиздат. – 211 с.) и успешно защищает докторскую диссертацию «Организация заработной платы в промышленности СССР». В 1952 г. Ефим Львович утвержден в ученой степени доктора экономических наук, в 1953 г. ему присвоено звание профессора.

На основе материалов докторской диссертации Е.Л. Маневич подготовил докладную записку в Политбюро ЦК КПСС (за подписью К.В. Островитянова, директора ИЭ АН СССР), где критически изложил состояние системы заработной платы в стране и обосновал необходимость срочного проведения реформы заработной платы.

[1] Из 12 тыс. человек, вышедших из Москвы с дивизией народного ополчения, назад вернется только 205, в числе которых будет и Ефим Львович.

В 1951 г. Ефим Львович примет самое активное участие в дискуссии по проекту первого учебника политической экономии. В дальнейшем он нередко будет аргументированно спорить по целому ряду вопросов с выдающимися учеными – С.Г. Струмилиным, Б.Ц. Урланисом, открыто говорить при встречах с руководителями государства Л.М. Кагановичем, А.И. Микояном, Д.Т. Шепиловым – о порочной тарифной системе, системе планирования «от достигнутого», о наличии излишней рабочей силы на предприятиях и о других недостатках.

Второй раз Ефиму Львовичу пришлось временно покинуть Институт экономики, когда он, активно участвуя в обсуждении вопросов организации Института труда, его структуры, принял предложение Л.М. Кагановича занять должность первого заместителя директора по научной работе в новом институте.

За сравнительно короткое время работы в НИИ труда (1955–1958 гг.) Е.Л. Маневич проявил себя как хороший организатор научно-исследовательского процесса; ему удалось укомплектовать институт научными кадрами, прежде всего специалистами, имеющими опыт практической работы (чему он придавал исключительно важное значение), наладить необходимые связи с министерствами и предприятиями, создать хорошую институтскую библиотеку.

В институте начали издаваться сборники «Вопросы труда» под редакцией Е.Л. Маневича, а также бюллетени с официальными материалами по труду и заработной плате, в которых публиковались исследования сотрудников института. Ефим Львович являлся также членом редколлегии журнала «Социалистический труд», в котором работники НИИ труда принимали самое активное участие. Институт представлял в Госкомтруд доклады и записки о необходимости реформ, подготовил и целый ряд тарифно-квалификационных справочников для различных отраслей народного хозяйства. Изучался также опыт организации заработной платы и труда в европейских государствах (наших тогдашних союзниках по социалистическому лагерю), с научными учреждениями которых, прежде всего с институтами труда, были установлены тесные контакты.

Возвращение Е.Л. Маневича в Институт экономики в апреле 1958 г. связано с основными научными планами: теперь объектом исследований ученого становятся не только вопросы организации заработной платы (чему, главным образом, были посвящены прежние работы), а проблемы труда в целом. На основе анализа большого фактического материала он ставит задачу раскрыть причины снижения эффективности труда в народном хозяйстве и в этой связи показать пагубность недооценки личной материальной заинтересованности, уравниловки, определить недостатки в планировании на всех уровнях хозяйствования, приводящие, в частности, к массовым приписками, выявить нега-

тивные последствия так называемой «скрытой безработицы», то есть содержания на производстве излишней рабочей силы.

Итогом его многолетней работы станет монография «Проблемы общественного труда в СССР», которая с невероятными трудностями, пройдя много инстанций (вплоть **до** отдела ЦК КПСС), была опубликована в 1966 г. в издательстве «Экономика». В работе рассматривается ряд важных теоретических положений в области общественного труда в СССР.

Как известно, в Советском Союзе в течение многих лет отрицалось марксистское положение о том, что заработная плата – превращенная форма стоимости рабочей силы, а ее уровень должен обеспечивать нормальное воспроизводство этого специфического товара. Считалось, что уровень заработной платы зависит от волюнтаристских решений государственной власти.

В работе автор, критикуя действующий порядок установления жизненного уровня в зависимости от объема национального дохода и пропорции, в которой он распределяется на накопление и потребление (что определялось, как правило, субъективно, а оплата труда осуществлялась по остаточному принципу), формирует новые принципы определения уровня оплаты труда и уровня жизни как «всеобщий закон возмещения затрат рабочей силы» (в то время нельзя было утверждать, что в нашем обществе действует закон стоимости рабочей силы и что уровень заработной платы работников определяется необходимостью воспроизводства рабочей силы, поскольку это означало бы признание возможности эксплуатации и в условиях социализма).

«Сущность этого закона заключается в том, что в условиях социализма (впрочем, как и в условиях других общественно-экономических формаций) действует объективная необходимость воспроизводства рабочей силы, восстановления затраченных в процессе производства физических и умственных сил работников, необходимость обеспечения рабочих, служащих, колхозников и их семей средствами существования, материальными и духовными благами. Без этого невозможен процесс производства и воспроизводства…» [1, с. 103].

В монографии автор последовательно развивает (высказанную им еще в более ранних работах) [2, с. 178–182] точку зрения о том, что при определении уровня заработной платы в социалистических условиях нельзя не учитывать необходимость возмещения затрат рабочей силы; эта необходимость объективна, свойственна всем способам производства, но имеет специфическую форму своего проявления в условиях различных формаций.

Отмечалось, что данный закон, связанный с воспроизводством главной производительной силы – человека трудящегося, требует не

только полного воспроизводства затрат рабочей силы, то есть ее простого воспроизводства, но и учета исторического фактора. Он требует и обеспечения исторически сложившихся материальных и культурных условий жизни трудящегося и его семьи и удовлетворения повышающихся потребностей[2].

Анализ действия закона возмещения затрат рабочей силы автор связывает с необходимостью использования категории «прожиточный минимум» и практической разработки его применения к условиям социалистической экономики.

Формулирование закона возмещения затрат рабочей силы и попытка (впервые после первого Кодекса законов о труде, 1918 г.) восстановить понятие прожиточного минимума в то время были крайне необходимыми, ибо они противостояли установившимся в экономической литературе и на практике волюнтаристским представлениям, будто бы уровень оплаты труда в СССР полностью зависит от воли тех, кто в данный момент возглавляет государство.

При научном подходе к решению сложной проблемы дифференциации оплаты труда отправным пунктом, по мнению Е.Л. Маневича, могут быть, с одной стороны, прожиточный минимум, который лежит в основе определения минимальной границы заработной платы работников, занятых трудом низшей квалификации (I разряда), с другой – учет затрат времени на получение высокой квалификации, а также условий и особенностей труда: степени ответственности, психофизической нагрузки, напряженности и т.п., что определяет максимальную границу заработной платы при данном уровне развития производительных сил. (Учет этих принципов оплаты труда остается актуальным и в наше время).

Ефим Львович показал, что сложившаяся до 1953 г. фактическая заработная плата многочисленных слоев трудящихся была существенно ниже прожиточного минимума и не обеспечивала возмещение затрат рабочей силы[3].

---

[2] Е.Л. Маневич показал, что критики этого закона неизбежно приходят к необходимости возмещения затрат рабочей силы при социализме, относя это к форме проявления закона распределения по труду. Однако последний лишь обеспечивает равную плату за равный труд, он не может определять факторы, лежащие вне труда (количество трудоспособных членов семьи, фактическое потребление), а также уровень оплаты труда.

[3] В России до сих пор не реализована законодательная норма, согласно которой минимальный размер оплаты труда (МРОТ) не может быть ниже величины прожиточного минимума (Трудовой кодекс Российской Федерации. М., 2011, с. 62).
Как видно из нижеприведенной таблицы, в постреформенной России в начале XXI в. разрыв между указанными показателями, при общей положительной динамике, остается значительным.

Придавая важное значение материальной заинтересованности рабочих в результатах труда, в том числе в связи с внедрением новой техники, Е.Л. Маневич выступил против противопоставления двух групп факторов роста производительности труда[4], которое считал ошибочным: как бы ни были сильны машины, главной фигурой в росте производительности труда всегда является человек. Подобные деления неверны не только в теоретическом, но и в практическом плане: невозможно определить, какой экономический эффект дает каждый из факторов роста производительности труда в отдельности [1, с. 95].

В связи с исследованием путей улучшения системы стимулирования труда, повышения его производительности значительное место в монографии уделено анализу проблем использования, распределения и перераспределения рабочей силы, выявлению причин сохранения на предприятиях излишней рабочей силы (скрытой безработицы): раскрыты две основные причины – стимулирование руководящих работников предприятий в зависимости от численности персонала и их обязанности трудоустраивать высвобождаемых работников. На основе анализа существующей практики были внесены весьма актуальные для того времени предложения, в частности, поставлен вопрос о создании в стране специальных организаций, которые бы занялись трудоустройством рабочих и служащих. Принципиальное значение имело предложение автора о необходимости материального обеспе-

Таблица

МРОТ в соотношении с величиной прожиточного минимума (в %)

2001 г.	2006 г.	2009 г.	2013 г.
13,2	22,0	78,8	76,0

Источник: составлено автором.

Известно, что состав денежных доходов населения формируется из оплаты труда (этот источник составляет почти 70%), доходов от предпринимательской деятельности, доходов от собственности, социальных выплат. На долю последнего приходится примерно 12%; барьерами роста здесь являются возможности государства и явно заниженная величина официального минимума заработной платы, который служит в большинстве случаев критерием выделения социальной помощи.

[4] Так, А.Г. Аганбегян и В.Ф. Майер в книге «Заработная плата в СССР» проводили деления факторов роста производительности труда на две группы – объективную и субъективную (к I-ой относили технический прогресс, ко II-ой – квалификацию и интенсивность труда). По их мнению, действие I-ой группы факторов, как независящее от самих рабочих, не должно сопровождаться ростом их денежной заработной платы; экономический эффект от этой группы факторов следует использовать либо на массовое снижение цен на товары народного потребления, либо на увеличение общественных фондов. Рабочие же не могут претендовать на эти средства, так как рост производительности труда за счет внедрения новой техники, по мнению этих авторов, от рабочих не зависит.

чения работников, высвобождаемых в связи с техническим прогрессом (по существу речь шла о выплате пособий по безработице)[5].

Книга стала заметным явлением в экономической жизни второй половины 60-х годов. Она была переведена на немецкий, польский, чешский, румынский и другие языки; в 1970 г. была переиздана в Венгрии.

Исследовательскую работу в Институте экономики Е.Л. Маневич постоянно сочетал с педагогической, читая с 1947 г. по совместительству лекции в Высшей школе профдвижения, сначала на кафедре политической экономии, а затем на кафедре экономики труда, которая была здесь основной, профилирующей, так как ВШПД выпускала профессиональных работников и экономистов по труду. В течение 28 лет им было подготовлено 25 кандидатов и докторов наук. С 1954 г. он активно участвует конференциях, проводимых МОТ.

Успешная научная и педагогическая деятельность, большой профессиональный опыт, организаторские способности, авторитет позволили профессору Е.Л. Маневичу в 1967 г. ускорить реализацию давно назревшего решения о создании в ИЭ АН СССР сектора проблем труда и возглавить этот сектор, которым он руководил до конца 1984 г.

Благодаря укомплектованию сектора сотрудниками, изучавшими в других подразделениях Института экономики те или иные проблемы труда, и привлечению способной молодежи, Маневичу удалось в короткие сроки развернуть большую исследовательскую работу. Членами сектора стали ведущие ученые Института – доктора экономических наук И.С. Маслова, М.Я. Сонин, Б.Ц. Уралнис. Кроме того, были приглашены со стороны известные специалисты в этой области (д.э.н. Е.С. Русанов, к.э.н. Н.И. Татаринова).

Будучи членом бюро созданного в 1969 г. Научного совета «Социально-экономические проблемы народонаселения» при Президиуме АН СССР и возглавив в Совете секцию «Социально-экономические проблемы рационального использования трудовых ресурсов в СССР», Е.Л. Маневич налаживает устойчивые научные контакты с учеными-трудовиками институтов АН союзных республик и ряда союзных ведомств, в частности, Госкомтруда, Госплана, Госпрофобра, а также Госкомитета по использованию трудовых ресурсов РФ. Исследовательские планы сектора увязываются с запросами этих государственных

[5] Вопрос о существовании на предприятиях скрытой безработицы был впервые поставлен в советской печати еще в 1959 г. в журнале «Вопросы экономики» №1 в статье «Принцип личной материальной заинтересованности и некоторые вопросы заработной платы в СССР» (с. 45–47), где Е.Л. Маневич, имея ввиду необходимость в освобождении от излишних работников, предлагал в виде опыта предоставить директорам ряда предприятий права полностью распоряжаться фондом заработной платы предприятия.

структур, а служащие аппарата госкомитетов приглашаются к обсуждению научных работ сотрудников сектора.

В этот период результаты исследований научного коллектива, руководимого Е.Л. Маневичем, и разработки самого ученого публикуются в ряде коллективных монографий и в научных сборниках. Среди них прежде всего необходимо отметить вышедшую под редакцией Е.Л Маневича монографию «Основные проблемы рационального использования трудовых ресурсов в СССР».

В этой коллективной работе был поднят широкий круг теоретико-методологических и практических вопросов воспроизводства рабочей силы, использования трудовых ресурсов, динамики и структуры населения, баланса труда, занятости и использования рабочей силы.

Являясь автором I гл. монографии, Ефим Львович затронул злободневные проблемы того времени: обосновал ряд законов, необходимых для выработки правильной экономической политики, и пути улучшения использования трудовых ресурсов [3, с. 5–10; 17–28].

Монография была высоко оценена в кругах ученых и явилась важной вехой в становлении в Институте экономики собственной школы по проблемам труда, занятости и демографии. Представители этой школы стремились всегда органически сочетать разработку крупных теоретических проблем с изучением реальных процессов и противоречий в сфере труда, использования трудовых ресурсов, занятости, рынка труда и социально-трудовых отношений.

Отправным пунктом прорыва на данном научном направлении стало обоснование правомерности включения категории рабочей силы в предмет экономической теории, общей по своей природе всем общественно-экономическим формациям, но специфической по форме и социально-экономической сущности в каждой из них. Проблемы труда никогда не рассматривались как сугубо ведомственные, а только в контексте с макроэкономическими процессами и социально-экономической политикой. Все исследования трудовых проблем и занятости основывались на теснейшей связи с практикой.

Преимущество принадлежности к ИЭ АН СССР обеспечивало институтской школе трудовиков независимость от ведомственного диктата, объективность выводов и предложений, возможность выхода на высшие уровни власти с инициативными записками и предложениями.

Результаты научной деятельности сотрудников сектора получили отражение, в частности, в журнале «Вопросы экономики» – ведущем экономическом журнале страны, где в конце 60-х годов появился специальный раздел, посвященный трудовой проблематике (тираж журнала в те годы составлял примерно 50 тыс. экз.); в 70–80-е годы социально-трудовая тематика оставалась одной из ведущих рубрик журнала.

В 1983 г. коллективом сектора была выпущена фундаментальная работа «Проблемы повышения эффективности использования рабочей силы в СССР» (Отв. ред. Е.Л. Маневич. М.: Наука). Все главы монографии увязывались с решением актуальной задачи того времени – с повышением эффективности производства за счет более рационального использования рабочей силы и увеличения производительности труда. С этих позиций раскрывались вопросы, касающиеся методов стимулирования экономии живого труда и высвобождения работников, совершенствования системы управления, организации перераспределения рабочей силы, изменения государственной системы трудоустройства населения, регулирования миграционных процессов. К этому периоду можно отнести постепенное дальнейшее раскачивание догмы об отсутствии безработицы и ее невозможности в условиях существующей экономической системы.

В 1970–1980 годы Е.Л. Маневич руководит подготовкой многих аспирантов, осуществляет научное редактирование ряда индивидуальных монографий сотрудников сектора[6], после смерти своего старого фронтового друга – профессора Я.А. Кронрода – он становится соредактором его трех посмертно изданных книг.

Считая важным именно практическое решение народнохозяйственных проблем, Е.Л. Маневич, как руководитель авторских коллективов и автор, активно участвует в подготовке для плановых органов страны многочисленных докладов и научных записок по актуальным вопросам труда и использования трудовых ресурсов.

Возглавляемый профессором Маневичем сектор проводил большую консультативную работу, теоретические семинары и научные конференции; сектор был ответственным за блок «Трудовые ресурсы и занятость» в комплексной программе НТП и принимал непосредственное участие в координации научных исследований по проблеме использования трудовых ресурсов. В секторе проводилась большая работа по подготовке и повышению квалификации научных кадров: здесь обучались стажеры, докторанты, аспиранты из разных республик и городов Советского Союза[7].

В 1978 г. сектор организовал и провел Всесоюзную научно-практическую конференцию «Основные направления повышения эффектив-

[6] Среди них книги Б.Ц. Урланиса «Проблемы динамики населения СССР» (М.: Наука, 1974), Т.А. Бараненковой «Высвобождение рабочей силы и улучшение ее использования при социализме» (М.: Наука, 1974), И.С. Масловой «Экономические вопросы перераспределения рабочей силы при социализме» (М.: Наука, 1976), Н.В. Панкратьевой «Закон народонаселения при социализме» (М.: Наука, 1983).

[7] Некоторые из них позже защитили докторские диссертации, руководили научными подразделениями по проблемам труда и демографии (например, чл.-корр. АН Киргизской ССР Е.П. Чернова, д.э.н., проф. Г.М. Романенкова и др.).

ности использования трудовых ресурсов в свете решений XXV съезда КПСС», которая проходила под эгидой АН СССР, Госкомтруда СССР, Госплана СССР, ГКНТ, ВЦСПС, Минвуза СССР, где Е.Л. Маневич выступил с основным докладом.

В качестве организатора и докладчика Е.Л. Маневич принимал участие в ряде зарубежных экономических конференций и симпозиумов, состоявшихся в 1967, 1968, 1971, 1984 гг. в Швейцарии, ГДР, Венгрии.

В 1980 г. Ефим Львович Маневич опубликовал в издательстве «Наука» работу «Вопросы труда в СССР», которую посвятил исследованию ряда проблем, имеющих и на современном этапе развития большое народно-хозяйственное значение, среди них: организация труда и его производительность, научно-техническая революция и подготовка рабочих кадров, совершенствование распределительных отношений, демографическая политика и воспроизводство рабочей силы. Рассматривая спорные **в** науке положения по этим вопросам, он подверг обоснованной критике концепцию С.Г. Струмилина о новом разделении труда **в** коммунистическом обществе (уже не между людьми, **а** между машинами), о новой организации труда и быта членов этого общества **в** «изолированных коммунах», указал на неправильность высказываний ряда экономистов о вытеснении заработной платы доходами из общественных фондов. Профессор Е.Л. Маневич дискутировал с Б.Ц. Урланисом по поводу замены единой демографической политики СССР дифференцированной, отмены выплат пособий на **де**тей и **по** другим вопросам.

Большое место в работе Е.Л. Маневич отводит проблеме рождаемости и необходимости проведения в связи с начавшимся ее падением эффективной демографической политики. Он критически рассматривает различные высказывания в демографической и общеэкономической литературе о причинах снижения рождаемости[8].

Ефим Львович причины снижения рождаемости объясняет комплексом одновременно действующих причин. «К ним относятся: все еще сказывающиеся последствия Великой Отечественной войны, в частности, снизившаяся численность женщин фертильного возраста, родившихся в 1942–1946 гг.; повышение общеобразовательного и культурного уровня населения; высокая занятость женщин в обществен-

[8] Одни экономисты и демографы в то время считали, что основной причиной падения рождаемости является общее повышение благосостояния народа (чем выше уровень жизни, тем ниже рождаемость, и наоборот). Широкое распространение получила противоположная точка зрения, согласно которой влияние уровня материального благосостояния на рождаемость играет второстепенную роль. Некоторые демографы объясняли снижение рождаемости главным образом повышением культурного уровня населения, появлением новых потребностей, удовлетворение которых, якобы, несовместимо с увеличением числа детей в семье.

ном производстве; сознательное внутрисемейное регулирование рождаемости, имеющее решающее значение в определении количества детей; недостаточное обеспечение детскими учреждениями; усиление процесса урбанизации и др.» [4, с. 100].

Он ставит вопрос о выработке экономически обоснованной демографической политики, которая могла бы способствовать повышению уровня рождаемости. Полностью одобряя в этой связи решения XXIV съезда КПСС[9] и «Основные направления развития народного хозяйства СССР на 1976–1980 годы», Е.Л. Маневич большое значение в поощрении рождаемости придает таким факторам демографической политики, как установление пособий на детей, введение различных льгот для семей, имеющих несколько детей, увеличение продолжительности декретного отпуска, введение сокращенного рабочего дня для матерей, имеющих малолетних детей и т.д., предоставление семьям, имеющим двух, трех и более детей, а также молодоженам благоустроенных квартир.

Е.Л. Маневич не согласен с экономистами, которые считали, что денежные пособия, выдаваемые государством семьям, имеющим несколько детей, не имеют решающего влияния на уровень рождаемости. Так, В. Пискунов и В. Стешенко выступали против выплаты этих пособий, полагая, что они, во-первых, могут использоваться родителями не по назначению и, во-вторых, подорвут всю систему распределения по труду [5, с. 19–20]. Б.Ц. Урланис тоже опасался, как бы некоторые отцы не использовали пособия на другие цели, и поэтому предлагал «предоставлять эти пособия не семье в целом, а только матери ребенка» [6, с. 296].

Ефим Львович считает эти опасения необоснованными. Непонятно, например, почему родители не могут использовать свою заработную плату «не по назначению», а с пособиями поступят именно так? Кроме того, не захотят работать и принцип материальной заинтересованности перестанет действовать? Он полагает, что в дальнейшем, по мере подъема общественной производительности труда и эффективности производства, станет возможным ввести широкую систему выплат пособий, особенно для семей, имеющих двух и более детей.

Рассматривая необходимость разработки различными научными и государственными учреждениями демографической политики как предпосылки и условия составления долгосрочного плана социально-

[9] Съезд постановил: «В целях создания лучших условий для воспитания подрастающего поколения увеличить материальную помощь семьям, имеющим детей, расширить льготы работающим женщинам-матерям; ввести пособия на детей семьям, в которых средний доход на члена семьи не превышает 50 рублей в месяц» (Материалы XXIV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1971. С. 274).

экономического развития страны, Ефим Львович в отличие от ряда известных ученых-демографов (в том числе Б.Ц. Урланиса), предлагающих проведение дифференцированной демографической политики[10], отстаивает и обосновывает единую для всей страны демографическую политику, которая, по его мнению, является одним из принципиальных завоеваний ленинской национальной политики[11].

По мнению Е.Л. Маневича, теория дифференцированной демографической политики представляется принципиально ошибочной. Такая политика не может способствовать повышению рождаемости в целом по стране, а активное сдерживание рождаемости в республиках с высокой рождаемостью приведет к снижению прироста трудовых ресурсов в стране и к большей напряженности баланса труда. (Заметим, что данная проблема и в наше время в постсоветской многонациональной, моногоконфессиональной России продолжает оставаться между учеными-демографами довольно спорной).

Профессор Е.Л. Маневич поддерживал действенные меры активной демографической политики не только в отношении рождаемости. Он неоднократно подчеркивал и важность мероприятий по снижению смертности населения в целях увеличения продолжительности жизни и трудоспособной деятельности человека. Он писал: «Назрела необходимость в усилении мер по профилактике и улучшению работы санитарно-гигиенической службы, расширению производства медикаментов, а также по предупреждению несчастных случаев на производстве и на транспорте, улучшению условий труда и быта, решению экологических проблем (очистка воздуха, воды и почвы), повышению эффективности борьбы с алкоголизмом и курением и т.п.» [4, с. 103].

Понимая, какое важное значение играет миграция в развитии производительных сил, перераспределении трудовых ресурсов, обеспе-

---

[10] Б.Ц. Урланис в книге «Проблемы динамики населения СССР» (М.: Наука, 1975. С. 303) писал: «Советский Союз – большая страна со значительными различиями в условиях географической среды. Поэтому неправильно исходить из того, что демографическая политика должна быть совершенно одинакова во всех частях нашего государства. В связи с этим и вопросы стимулирования рождаемости в каждой части нашей страны должны ставиться по-разному».

[11] Е.Л. Маневич критикует ряд демографов, которые считают, что демографическая политика должна быть настолько дифференцированной, чтобы поощрять рождаемость в районах низкой и стимулировать ее снижение в районах высокой рождаемости (См.: Демографическая политика. М.: Статистика, 1974. С. 82), а также Г.И.Литвинову, разделяющей мнение А.Г.Вишневского о том, что «многодетная семья становится отживающим демографическим типом, поддержка которой не может быть успешной и едва ли может быть желательной» (*Литвинова Г.И.* Воздействие государства и права на демографические процессы// Советское государство и право. 1978. № 1. С. 135).

чении необходимого соответствия между потребностью и наличием рабочей силы в разных районах страны, Е.Л. Маневич считает возможным для государства воздействовать на миграционные процессы, используя мощные экономические рычаги, прежде всего регулирование уровня жизни. Он показал, что дифференцированный подход в демографической политике полезен лишь в отношении одного из ее элементов – миграции населения, т.е. создания таких условий, при которых работники были бы заинтересованы в трудовой деятельности в трудонедостаточных районах страны, особенно в Сибири и на Дальнем Востоке, в Нечерноземной зоне России[12].

Автор полагает экономическое воздействие на миграционные процессы недостаточным: оно приводит к тому, что из некоторых районов страны происходит отток населения, способствуя увеличению напряженности баланса труда в одних районах и большой, экономически не оправданной аккумуляции резервов рабочей силы в других. Он считает, что для создания материальной заинтересованности трудящихся в переселении на постоянное жительство в отдаленные районы страны и уменьшения их оттока оттуда «необходимо осуществить ряд социально-экономических мероприятий, улучшить структуру производства в этих районах с тем, чтобы можно было более широко использовать труд женщин (например, создать те отрасли легкой и пищевой промышленности, расширить число предприятий непроизводственной сферы, где в основном применяется труд женщин). …В целом проблема привлечения рабочей силы в отдаленные районы страны может быть успешно разрешена при условии, во-первых, претворения в жизнь всего комплекса экономических мер по созданию наиболее благоприятных условий жизни в этих районах; во-вторых, высвобождения рабочей силы в связи с техническим прогрессом во всех отраслях народного хозяйства; в-третьих, постепенного выравнивания уровня жизни в различных экономических районах» [4, с. 105–107].

В период с 1985 по 1991 г. Е.Л. Маневич – ведущий научный сотрудник Института экономики – продолжал активно участвовать в научной жизни страны. Он приветствовал начавшуюся перестройку, выступал с докладами, в 1989 г. отредактировал коллективный сборник «Полный хозрасчет предприятия», публиковал статьи в центральной печати, посылал докладные записки в правительство, где, в частности, писал о необходимости подготовки страны к легализации безработицы (перевода ее из скрытой в явную форму), к установлению и выплате пособий

[12] Для того чтобы материально заинтересовать трудящихся в переезде в малообжитые районы страны, государство обеспечивает переселенцам ряд льгот (выплата единовременных денежных пособий, установление специальной надбавки к заработной плате, дополнительно оплачиваемые отпуска и др.).

по безработице, созданию бюро по трудоустройству населения, что в то время было чрезвычайно актуально.

Критически оценивая хозяйственный механизм, сложившийся в годы советской власти, Маневич большое место в своих работах уделил исследованию путей его быстрейшей адаптации к новым условиям реформирования экономики. В своих статьях в журнале «Вопросы экономики» «Пути перестройки хозяйственного механизма», (1986. № 11), «Основной принцип социализма и перестройка хозяйственного механизма» (1989. № 5) и особенно в последней – «Заработная плата в условиях рыночной экономики» (1991. № 7) он подробно описал недостатки существующей централизованной системы управления, обосновал необходимость скорейшего проведения радикальной реформы, призванной осуществить всестороннюю перестройку экономической, политической и социальной жизни страны.

Впервые в открытой печати он писал, что в СССР *фактическая* заработная плата многочисленных слоев трудящихся, занятых на государственных предприятиях и в учреждениях, была существенно ниже прожиточного минимума и не обеспечивала нормального воспроизводства рабочей силы. Почти без всякой оплаты трудились колхозники, которые были лишены элементарных гражданских прав: они не могли покинуть деревню и вынуждены были для поддержания жизни дополнительно трудиться в личном подсобном хозяйстве. Была показана пагубность достигшей громадных размеров разницы в уровне жизни рабочих и служащих (реальная заработная плата которых снижалась) и руководящих кадров, у которых она из года в год повышалась как за счет ее номинальной части, так и за счет большого количества натуральных благ[13].

Ефим Львович считал, что «Распространение и развитие различных форм собственности как в городе, так и в деревне ослабляет монопольное положение государственной формы собственности. Открывшиеся возможности свободного выбора работы изменяют положение на рынке труда, ибо возникает реальная конкуренция между предприятиями и учреждениями за работника и тем самым появляется экономическая заинтересованность в создании для своих работников лучших условий труда и жизни» [7, с. 137–138].

Для устранения негативных последствий административно-командной системы управления заработной платой Е.Л. Маневич

[13] В наши дни актуальность данной проблемы повышается. В современной России статистический показатель дифференциации доходов между 10% населения с самыми высокими доходами и 10% с самыми низкими не только не сокращается, но имеет тенденцию к росту; «коэффициент фондов» (в разах) выглядит следующим образом: 2000 г. – 13,9; 2005 г. – 15,2; 2008 г. – 16,8; 2010 г. – 16,5.

полагал необходимым одновременно с коренной перестройкой хозяйственного механизма и переходом на полный хозяйственный расчет осуществить систему неотложных мер в области трудовых отношений и, в частности, в отношениях распределения по результатам труда, расширив права предприятий и их советов трудовых коллективов. Придавая важнейшее значение участию в прибылях, призванному внести коренные изменения в отношении работников к труду, в усиление заинтересованности всех работников к условиям деятельности своего предприятия, он указывал на многие недостатки, содержащиеся в проекте Концепции организации оплаты труда в народном хозяйстве в условиях регулируемых рыночных отношений, разработанной Госкомтрудом СССР и НИИ труда в 1990 г.

Е.Л. Маневич считал, что Концепция ограничивает самостоятельность предприятий и по-прежнему сохраняет слишком большую роль государственного регулирования; в ней почти полностью обойдены такие совершенно необходимые в условиях рыночной экономики элементы оплаты труда рабочих и ИТР, как участие в прибылях, выплата дивидендов по акциям и т.п. Он был не согласен и с предложением об отмене коэффициентов к заработной плате, в том числе за работу в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.

* * *

Е.Л. Маневич был одним из зачинателей и организаторов отечественной школы трудовиков. Как высоко квалифицированный специалист, он внес значительный вклад в развитие экономической теории, экономики труда и демографии. Поражает его целеустремленность, энергия и полная отдача работе, умение направить коллектив на решение сложных и актуальных задач.

Итог своей многогранной, сложной жизни Е.Л. Маневич изложил в последней (неопубликованной) работе «Воспоминания о родине, войне и мире», написанной в Израиле, куда он выехал с семьей в 1991 г. и где он окончил свой жизненный путь в 1997 г.

Литература

1. *Маневич Е.Л.* Проблемы общественного труда в СССР. М.: Экономика, 1966.
2. Актуальные вопросы теории заработной платы в СССР // Проблемы политической экономии социализма // Под ред. д.э.н. Я.А. Кронрода, к.э.н. В.М. Шамберга). М., Госполитиздат, 1959.
3. *Основные* проблемы рационального использования трудовых ресурсов в СССР. М.: Наука, 1971.
4. *Маневич Е.Л.* Вопросы труда в СССР, М.: Наука, 1980.

5. *Пискунов В.П., Стешенко В.С.* О демографической политике социалистического общества // Демографическая политика. М.: Статистика, 1974.
6. *Урланис Б.Ц.* Проблемы динамики населения СССР. М.: Наука, 1975.
7. Заработная плата в условиях рыночной экономики // Вопросы экономики. №7. 1991.
8. Воспоминания о родине, войне и мире. Кирьят Шмона. Израиль (рукопись).

Литература о Е.Л.Маневиче

1. Маневич Ефим Львович. «Экономическая энциклопедия. Политическая экономия». Т. 2 – М.: «Советская энциклопедия», 1975. С. 380.
2. *Маслова И.С., Бараненкова Т.А.* Школа трудовиков в Институте экономики / Экономические исследования социально-трудовой сферы в Институте экономики: история и современность. М., 2009. С. 4–9.
3. *Бараненкова Т.А.* Ефим Львович Маневич. Боевой и научный путь // Война и мир в судьбах ученых-экономистов. Очерки. Вып. 4. Волгоград, 2004. С. 205–218.
4. *Завьялова Г.Б., д.э.н. Иванова Р.К., д.э.н. Хавина С.А.* Маневич Ефим Львович // Институт экономики в лицах. Вып. 1, Москва, 2005. С. 116–138.

T.A. BARANENKOVA
PhD in economics, senior research fellow of the Institute of economics
of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
agastya73@mail.ru

EFIM LVOVICH MANEVICH: SCIENTIST AND CITIZEN (TO THE 100TH ANNIVERSARY SINCE BIRTH)

The paper is devoted to a memory of the scientist-economist, professor E.L. Manevich whose works are transferred to many national languages. It is 100 years from the date of his birth in 2014. About 50 years he worked at the Institute of economics of the Russian Academy of sciences. The main stages of his life and creative activity as well as the scientist's contribution to development of the economic theory, economy of labor and a demography are shortly stated in the paper.

Keywords: *economic theory, labor economics, demography, Institute of economics of the Russian Academy of Sciences.*

JEL: A11, B20, B30.

Вестник Института экономики Российской академии наук
6/2014

ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

А.О. ТИХОНОВ
доктор экономических наук,
профессор Академии управления при Президенте РБ

Н.Л. МИРОНЧИК
кандидат экономических наук, начальник управления экономических исследований Национального банка РБ

ВЛИЯНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ТРАНСМИССИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ[1]

В статье проведено эконометрическое исследование каналов трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики Республики Беларусь в период до и после начала мирового финансово-экономического кризиса. Выявлены его особенности. Сделаны выводы относительно сравнительной значимости различных каналов трансмиссионного механизма.

Ключевые слова: *трансмиссионный механизм, кредитный канал, процентный канал, канал обменного курса, метод векторных авторегрессий.*

JEL: F41, F14, F21.

Трансмиссионный механизм, как известно, представляет собой совокупность каналов, посредством которых монетарные импульсы, генерируемые центральным банком, воздействуют на основные макроэкономические переменные, характеризующие основополагающие цели экономической политики государства [1, 2]. Основными каналами монетарной трансмиссии считаются *процентный*, *кредитный* и *канал обменного курса*.

[1] Работа выполнена в рамках совместного научно-исследовательского проекта РГНФ и БРФФИ «Социально-экономические последствия мирового финансово-экономического кризиса и меры по их преодолению в экономике и денежно-кредитной системе России и Беларуси» №13-22-01001 а(м).

Оценка каналов трансмиссионного механизма (ТМ) производилась на основе метода векторных авторегрессий (VAR), широко используемого для целей получения эмпирических свидетельств относительно реакции экономических переменных на шоки экономической политики. VAR-модели строились на квартальных данных за период с 1 кв. 2003 г. по 2 кв. 2013 г. Исходные временные ряды, характеризующие динамику расходов на конечное потребление, инвестиций, ВВП, импорта и экспорта, сальдо внешней торговли, ИПЦ, задолженности секторов экономики по кредитам, широкой денежной массы, срочных депозитов населения в рублях, номинальных и реальных обменных курсов, были логарифмированы и очищены от сезонных колебаний (при наличии сезонности).

Для учета структурных сдвигов, а также шоковых изменений в динамике эндогенных переменных под влиянием качественных признаков и/или событий в модели использовались фиктивные переменные. Выбор лаговой структуры VAR-моделей основывался на различных информационных критериях, в том числе Акайка и Шварца, а для подтверждения ее оптимальности проводилось тестирование каузальности с помощью теста Грейнджера. Статистические характеристики в целом свидетельствуют об удовлетворительном качестве моделей. С целью выявления изменений в работе каналов монетарной трансмиссии, произошедших после событий 2008 г., временные периоды сокращались. Перечень экзогенных переменных при этом мог меняться, но несущественно (как правило, исключались незначимые переменные), в некоторых случаях корректировалась лаговая структура модели.

Процентный канал. Зависимость процентных ставок по кредитам, выдаваемым на рыночных условиях, от ставки по межбанковским кредитам (МБК) после негативного воздействия на экономику последствий глобального финансово-экономического кризиса возросла (полуэластичность[2] увеличилась с 0,19 до 0,51), а от ставки рефинансирования снизилась (полуэластичность уменьшилась с 0,84 до 0,54). Полуэластичность процентной ставки по вновь привлеченным банками срочным депозитам населения в рублях по ставке рефинансирования снизилась с 1,01 до 0,79, а полуэластичность по ставке МБК возросла с 0,13 до 0,35. *Результаты расчетов свидетельствуют о повышении роли краткосрочной процентной ставки межбанковского рынка в ТМ денежно-кредитной политики РБ после осени 2008 г.* (см. табл. 1).

[2] Полуэластичность – отношение изменения процентных ставок. Данный показатель определяет на сколько процентных пунктов изменяется рыночная процентная ставка (по кредитам или депозитам) при изменении на один процентный пункт базовой процентной ставки (ставки рефинансирования, или ставки по МБК).

Таблица 1

Полуэластичности рублевых процентных ставок кредитно-депозитного рынка по ставкам рефинансирования и МБК

Наименование процентной ставки	январь 1998 – октябрь 2008 г.		январь 1998 – сентябрь 2013 г.	
	по ставке рефинансирования	по ставке МБК (1 дн.)	по ставке рефинансирования	по ставке МБК (1 дн.)
Ставка по вновь выданным банками кредитам в рублях (без учета льготных кредитов)	0,84	0,19	0,54	0,51
Ставка по вновь выданным банками кредитам юридическим лицам в рублях (без учета льготных кредитов)	0,83	0,21	0,50	0,55
Ставка по вновь выданным банками кредитам населению в рублях (без учета льготных кредитов)	–	0,56	–	0,58
Ставка по вновь привлеченным банками срочным депозитам в рублях	0,77	0,26	0,74	0,29
Ставка по вновь привлеченным банками срочным депозитам юридических лиц в рублях	0,72	0,17	0,72	0,18
Ставка по вновь привлеченным банками срочным депозитам населения в рублях	1,01	0,13	0,79	0,35

Источник: Рассчитано авторами.

Динамика ставок МБК с ноября 2008 г. стала гораздо более изменчивой, что объясняется усилением краткосрочных колебаний ликвидности банковского сектора. Из рисунка 1 видно, что в периоды, когда рост рублевых кредитов опережал рост депозитов в рублях и обязательств банков перед НБ РБ, ликвидность банковского сектора снижалась, что обусловливало повышение ставки МБК. Наоборот, когда депозиты и обязательства банков перед НБ РБ росли быстрее, чем кредиты, ликвидность банковского сектора повышалась, оказывая понижательное давление на ставку межбанковского рынка. В этих условиях вполне оправдано стремление Национального банка абсорбировать значительные шоки ставки МБК и минимизировать их воздействие на ставки по кредитам и депозитам путем установления для банков более длительного ориентира ставки МБК – ставки рефинансирования. Однако, как свидетельствуют результаты расчетов, статистическая значимость ставки рефинансирования, как фактора, определяющего рыночные

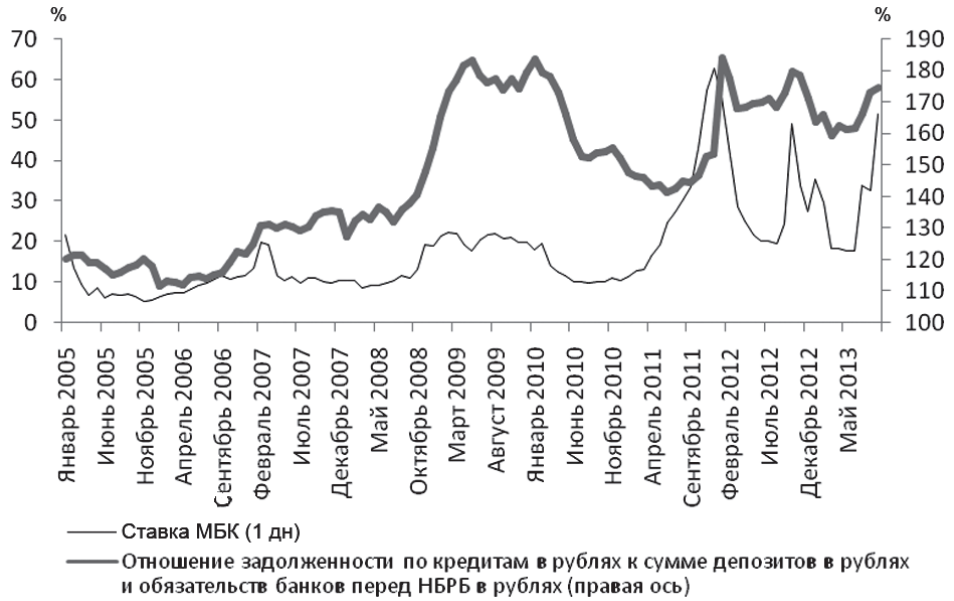


Рис. 1. Динамика ставки МБК (1 дн.) и отношения задолженности по кредитам в рублях, выданным банками, к сумме депозитов банков в рублях и обязательств банков перед НБРБ в рублях

Источни: разработано авторами на основе данных НБ РБ.

процентные ставки кредитно-депозитного рынка, в последние годы снизилась. Вероятно, это указывает на неоптимальный уровень ставки рефинансирования в данный период и на необходимость повышения ее гибкости.

Оценка влияния рублевых процентных ставок кредитно-депозитного рынка на кредиты, инвестиции, потребление, сбережения, выпуск и инфляционные ожидания в Беларуси в краткосрочном и среднесрочном периодах проводилась с помощью моделей векторной авторегрессии. Результаты расчетов показали, что *реакция темпов прироста реального рублевого кредита на изменение реальной процентной ставки по новым рыночным кредитам была обратной, но статистически незначимой (нулевая ось находится в пределах 95% доверительного интервала) вплоть до 2012–2013 г.* (см. рис. 2). Это говорит о том, что *процентный канал в* Республике Беларусь в части воздействия на кредит оставался слабым до указанного периода в связи с проведением Национальным банком в течение долгого времени мягкой процентной и кредитной политики. После ужесточения монетарной политики с конца 2011 г. постепенно появились признаки его усиления. Функция импульсного отклика свидетельствует, что повышение ставки приводит к снижению темпов роста задолженности по кредитам, выданным банками РБ секторам экономики в рублях, в

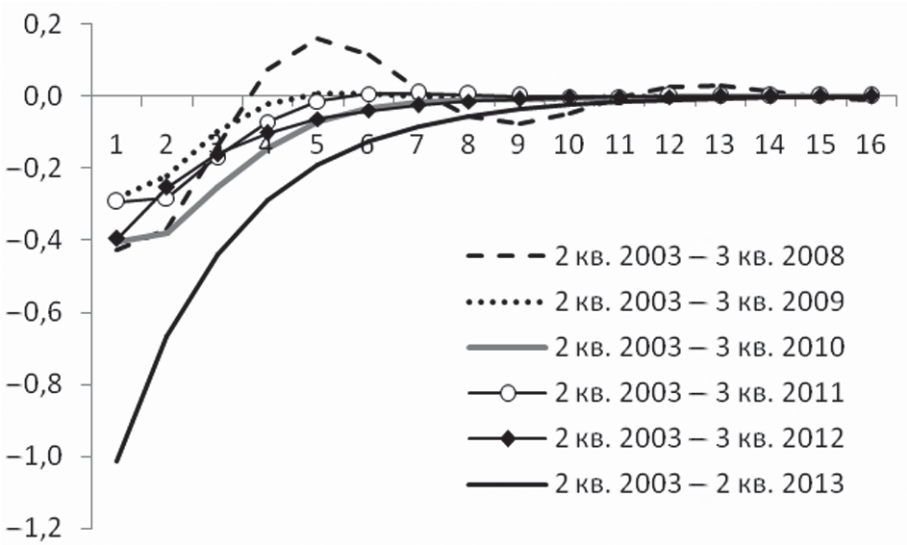


Рис. 2. Импульсный отклик прироста задолженности по кредитам, выданным банками РБ секторам экономики в рублях, на шок реальной процентной ставки по новым рублевым кредитам банков юридическим лицам (1 стандартное отклонение, разложение Холецкого)

Источник: расчеты авторов.

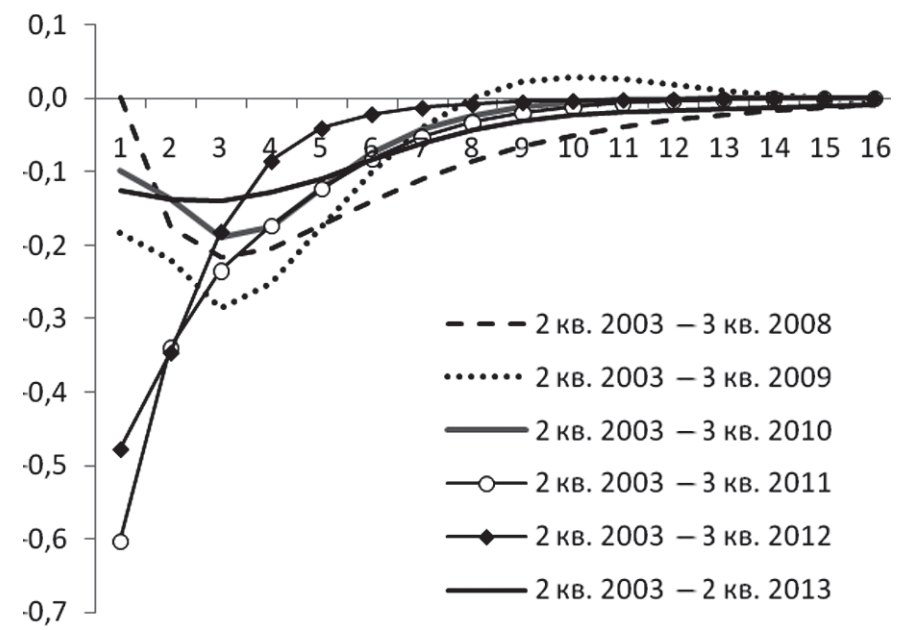


Рис. 3. Импульсный отклик разрыва потребления на шок реальной процентной ставки по новым рублевым кредитам банков юридическим лицам (1 стандартное отклонение, разложение Холецкого)

Источник: расчеты авторов.

течение трех последовательных кварталов без лагов. Наиболее сильный отклик наблюдается в первом квартале. Полностью воздействие ставки на кредит затухает через семь–восемь кварталов.

График функции импульсного отклика разрыва потребления на единичный шок реальной процентной ставки по новым рублевым кредитам банков юридическим лицам для различных периодов представлен на рисунке 3. Он свидетельствует об отрицательной реакции потребления в РБ на повышение реальной рыночной процентной ставки по рублевым кредитам до и после мирового финансово-экономического кризиса (МФЭК). При этом в течение 2009–2010 гг. отклик потребления на шок процентной ставки был не только статистически значимым, но и усилился в 2009 г., свидетельствуя о повышении эффективности воздействия ставки на потребление в период финансовой нестабильности. Однако *в 2010 г. выявлено ослабление реакции потребления на ставку, которое объясняется повышением роли кредитного канала ТМ в стимулировании потребления с целью поддержания роста белорусской экономики*. Наиболее сильное воздействие реальной ставки на потребление проявлялось с лагом два–три квартала, а в целом было значимым на протяжении трех последовательных кварталов. *Начиная с 2011 г. отклик стал уменьшаться, а в 2013 г. оказался уже статистически незначимым.* С одной стороны, это можно трактовать как ослабление работы процентного канала в части воздействия реальной процентной ставки на решения экономических агентов относительно потребления. Однако, *на наш взгляд, такая реакция в 2012–2013 г. объясняется усилением работы механизма влияния номинальной процентной ставки на доступность кредита.* Дело в том, что в условиях высокой и/или волатильной инфляции (более 11%), применения в кредитных контрактах номинальных процентных ставок и оценки кредитоспособности заемщика по текущему доходу, высокая номинальная процентная ставка (более 19%) резко ограничивает доступность кредита и, как следствие, тормозит его развитие, что негативно сказывается на потреблении. Ввиду того что номинальная процентная ставка влияет на доступность кредита, ее динамика несвободна. Существующий «потолок» изменения номинальной ставки в условиях высокой инфляции сдерживает динамику реальной процентной ставки. *Кредит может оказаться «дешевым» (низкая реальная ставка), но «недоступным» (его невозможно получить в достаточном размере из-за высокой номинальной ставки)* [3, 4]. В результате может сложиться ошибочное мнение, что реальная процентная ставка слабо влияет или вообще не влияет на кредит, потребление и инвестиции. В действительности сам по себе механизм воздействия реальной ставки на кредит и макроэкономические показатели сохраняется, а возможно, даже усиливается, но при этом частично или полностью перекрывается эффектом номинальных ставок на доступность кредита.

Анализ функций отклика разрыва инвестиций на шок реальной процентной ставки по новым рублевым кредитам банков юридическим лицам свидетельствует об обратной зависимости инвестиций от реальной ставки (см. рис. 4). Реакция инвестиций на шок реальной процентной ставки наблюдается, как правило, в течение одного–трех кварталов сразу после изменения ставки. Функция импульсного отклика существенно не изменилась после МФЭК.

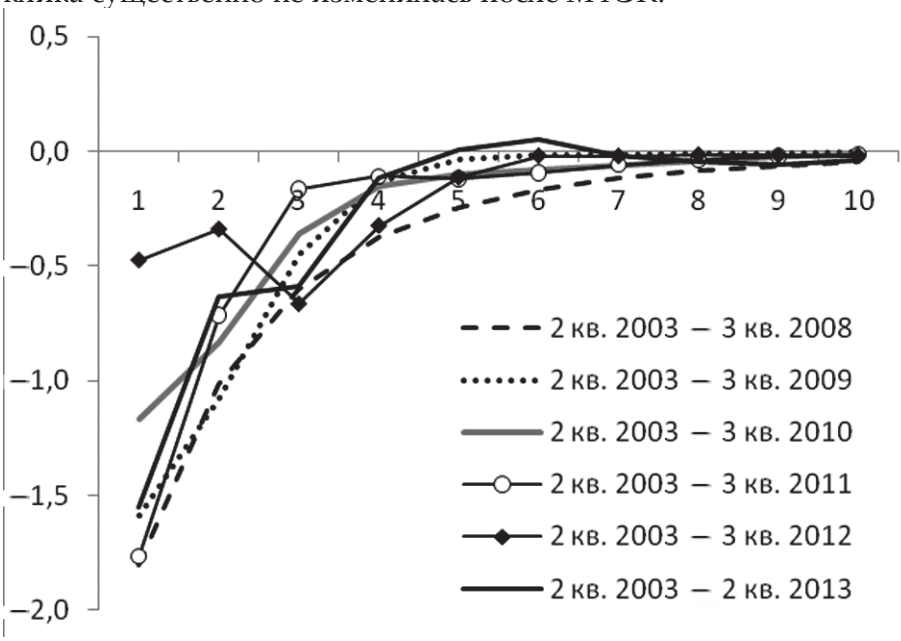


Рис. 4. Импульсный отклик разрыва инвестиций на шок реальной процентной ставки по новым рублевым кредитам банков юридическим лицам (1 стандартное отклонение, разложение Холецкого)

Источник: расчеты авторов.

Повышение реальной процентной ставки по кредитам приводит к сокращению объемов выпуска товаров в Беларуси, а ее снижение – к росту ВВП в краткосрочном периоде (см. рис. 5). Мировой финансово-экономический кризис практически не повлиял на динамику импульсного отклика – некоторое ослабление реакции на ставку отмечено в 2011–2012 гг. В целом статистически значимое воздействие ставка оказывала с лагом 1 квартал в течение четырех–пяти последующих кварталов. Импульсный отклик разрыва ВВП на ставку полностью затухает примерно через два–три года.

Сбережения в национальной валюте в РБ в целом положительно реагируют на реальную процентную ставку (см. рис. 6). Статистически значимый отклик срочных депозитов населения в рублях на шок реальной процентной ставки по вновь привлеченным банками

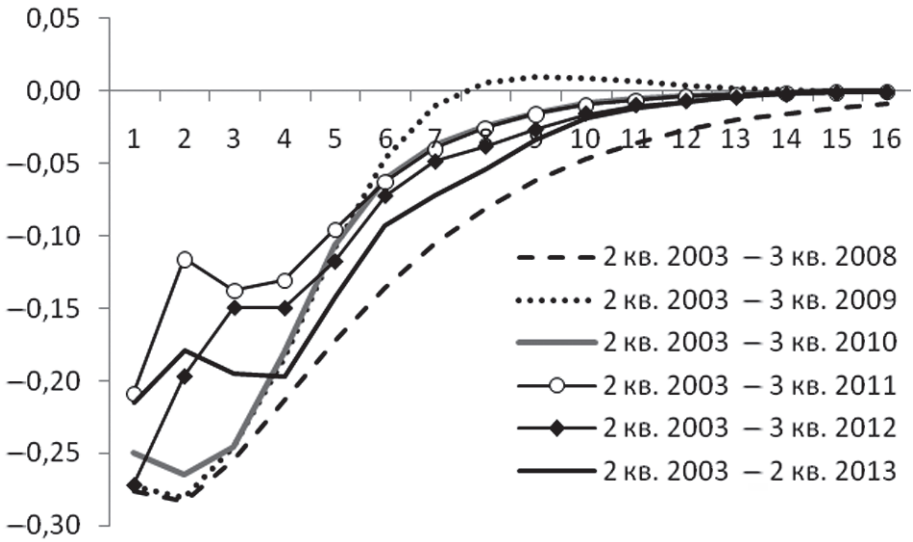


Рис. 5. Импульсный отклик разрыва выпуска на шок реальной процентной ставки по новым рублевым кредитам банков юридическим лицам (1 стандартное отклонение, разложение Холецкого)
Источник: расчеты авторов.

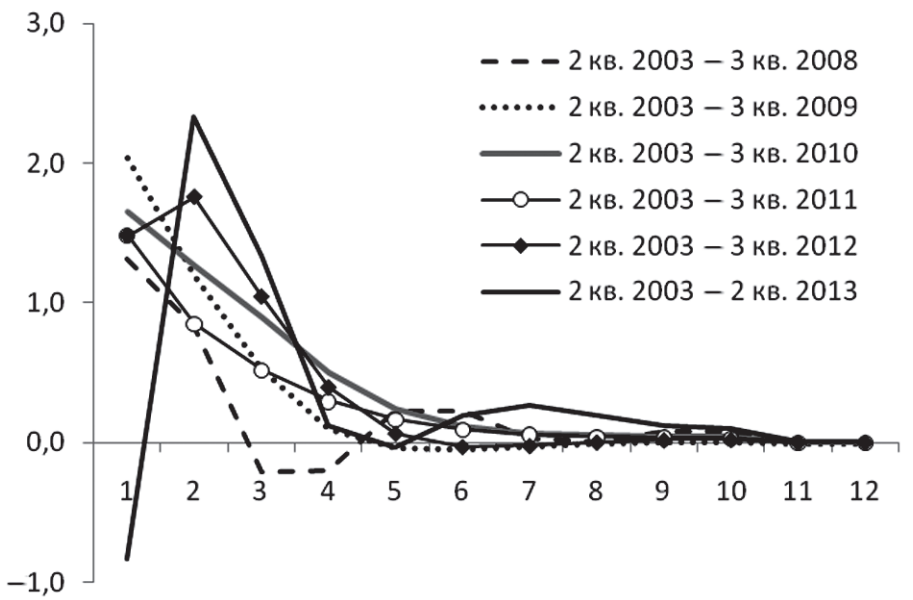


Рис. 6. Импульсный отклик прироста срочных депозитов населения в рублях, скорректированного на ИПЦ, на шок процентной ставки по вновь привлеченным банками срочным депозитам населения в рублях (1 стандартное отклонение, разложение Холецкого)
Источник: расчеты авторов.

срочным рублевым депозитам населения наблюдался до мирового финансово-экономического кризиса и в 2009–2011 г., как правило, в первом–втором кварталах после изменения ставки. В периоды нестабильности на валютном рынке, высоких девальвационных ожиданий экономических агентов и значительного обесценения курса белорусского рубля по отношению к иностранным валютам значимость реальной ставки как фактора сберегательной активности населения в национальной валюте ослабевала (2011 г.). *В последние два года в связи с ужесточением монетарной политики влияние ставки на темпы роста депозитов усилилось, наметился лаг воздействия, равный одному кварталу.*

Реальная процентная ставка влияет на инфляцию в РБ также через канал инфляционных ожиданий. Эконометрические расчеты подтвердили наличие сильного и статистически значимого обратного импульсного отклика инфляции на шок реальной процентной ставки однодневного МБК (см. рис. 7). Повышение реальной ставки снижает инфляционные ожидания экономических агентов, способствуя замедлению темпов роста потребительских цен. Эффект наблюдается в том же квартале, когда происходит изменение реальной ставки по межбанковским кредитам. В течение 2009–2011 гг. импульсный отклик инфляции на шок реальной процентной ставки МБК постепенно усиливался, а в последние два года оставался стабильным.

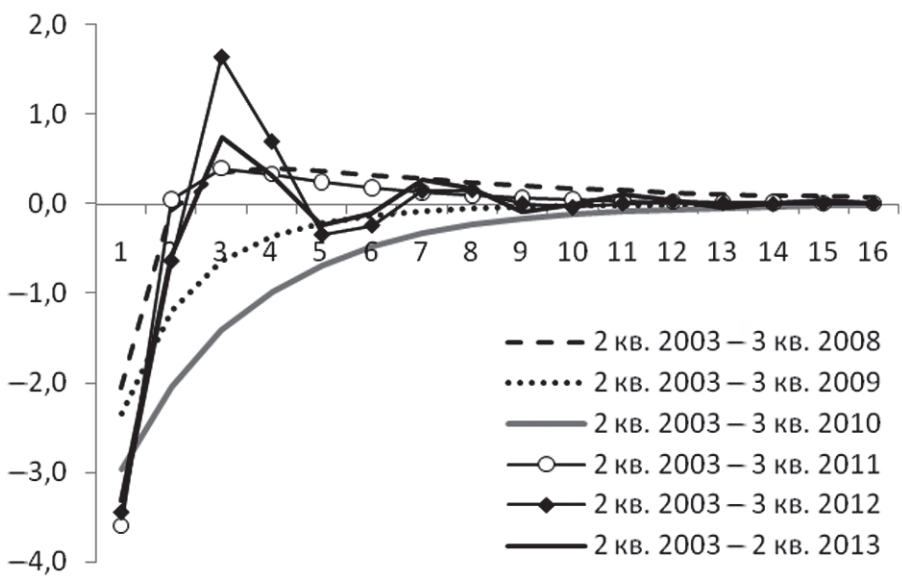


Рис. 7. Импульсный отклик инфляции на шок реальной процентной ставки по однодневному МБК в рублях

Источник: расчеты авторов.

Кредитный канал. Существует значимый положительный отклик показателя отклонения реальных инвестиций от своего тренда на изменение рублевого кредита с лагом один квартал и продолжительностью два квартала (см. рис. 8). *После мирового финансово-экономического кризиса наблюдалось постепенное уменьшение величины отклика, а также некоторое ослабление влияния рублевого кредита на инвестиции в 2010 г.*

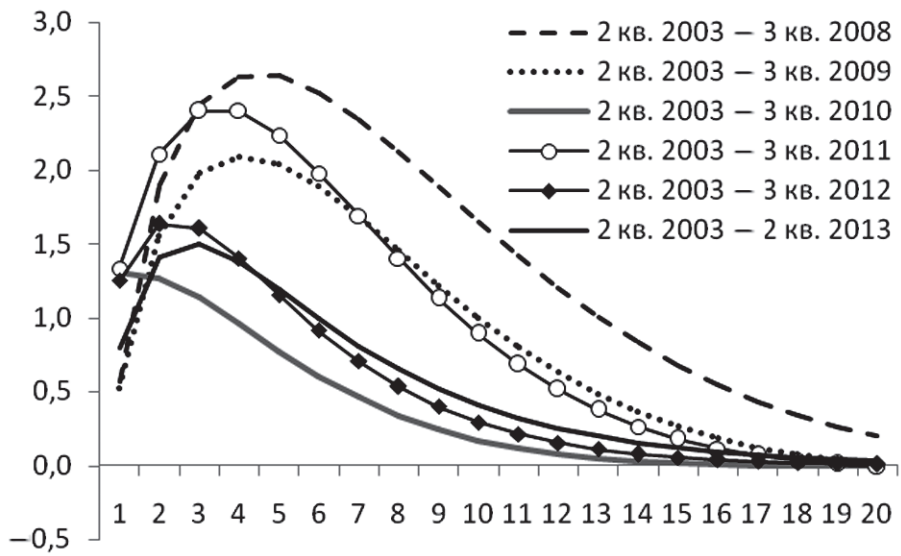


Рис. 8. Импульсный отклик разрыва инвестиций на шок прироста задолженности по кредитам, выданным банками РБ секторам экономики в рублях (1 стандартное отклонение, разложение Холецкого)

Источник: расчеты авторов.

Что касается потребления, то по результатам эконометрического анализа не выявлено статистически значимого положительного отклика разрыва потребления на изменение рублевых или валютных кредитов, выданных банками РБ секторам экономики через кредитный канал как до мирового финансово-экономического кризиса, так и после него. Положительное и статистически значимое влияние кредита на разрыв выпуска через кредитный канал было выявлено *лишь в 2012–2013 гг. и только в части валютного кредитования* (см. рис. 9). Это воздействие было коротким и проявлялось с лагом и продолжительностью один квартал.

Расчеты с применением модели векторной авторегрессии указывают на значимое положительное влияние банковского кредита на импорт в белорусской экономике. Положительный отклик прироста импорта неэнергетических товаров и услуг на шок прироста задолженности по кре-

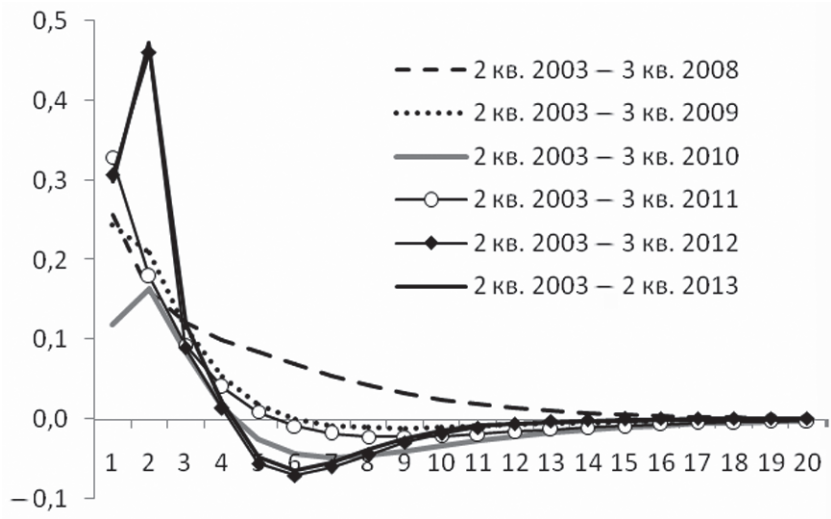


Рис. 9. Импульсный отклик разрыва выпуска на шок прироста задолженности по кредитам, выданным банками РБ секторам экономики в иностранной валюте (1 стандартное отклонение, разложение Холецкого)

Источник: расчеты авторов.

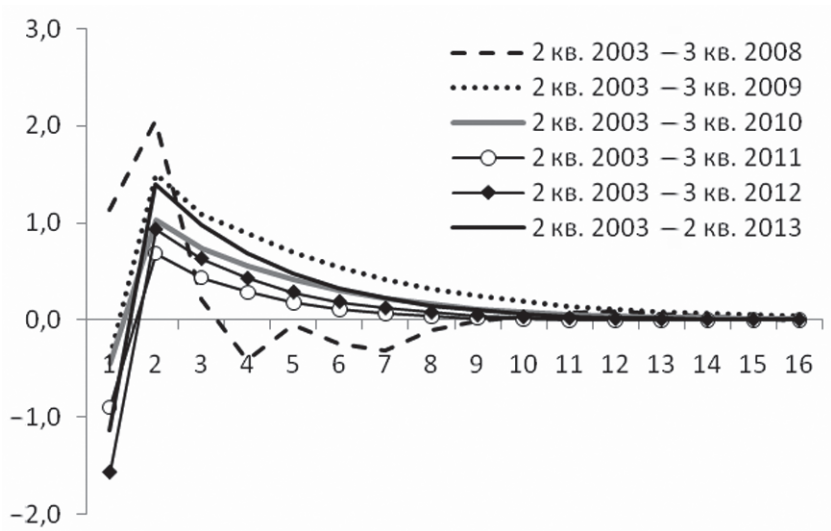


Рис. 10. Импульсный отклик неэнергетического импорта на шок прироста задолженности по кредитам, выданным банками РБ секторам экономики в рублях (1 стандартное отклонение, разложение Холецкого)

Источник: расчеты авторов.

дитам, выданным банками секторам экономики в рублях, с лагом один квартал наблюдался до и после мирового финансово-экономического кризиса (см. рис. 10). Однако в период 2010–2012 гг. реакция не являлась

статистически значимой, что объясняется изменением структуры использования рублевых кредитных ресурсов и снижением удельного веса кредитов, направляемых на приобретение импорта, в общем объеме масштабной кредитной поддержки экономики для смягчения негативного воздействия последствий мирового финансово-экономического кризиса.

Банковская система через кредитный канал оказывает влияние также на динамику обменного курса и инфляционные ожидания экономических агентов. *Увеличение прироста задолженности секторов экономики по кредитам в рублях вызывает ослабление реального курса белорусского рубля к доллару США* с лагом один квартал в течение четырех кварталов. Подтверждением тому служит обратный отклик изменения обменного курса на шок прироста рублевого кредита, *который стал статистически значимым в 2011–2013 гг.* (см. рис. 11). Незначимость отклика в 2008–2010 гг. объясняется, во-первых, 20-ти процентной девальвацией в начале 2009 г. и, во-вторых, активным использованием Национальным банком валютных интервенций для поддержания стабильности номинального обменного курса белорусского рубля к доллару США в 2009–2010 гг. Для поддержки курса Национальный банк за период с августа 2008 г. по декабрь 2010 г. продал на чистой основе более 9,5 млрд долл. США, расходовав не только собственные валютные активы, но и значительную часть заемных валютных средств.

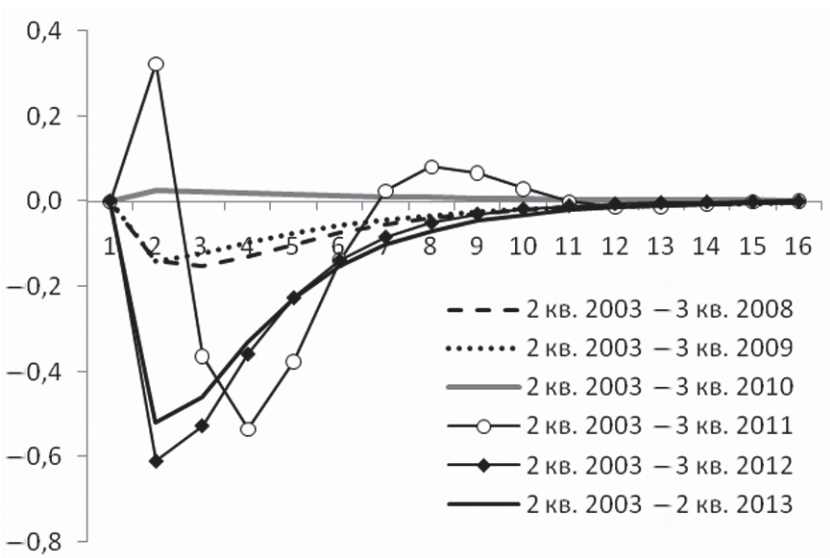


Рис. 11. Импульсный отклик изменения реального обменного курса белорусского рубля к доллару США на шок прироста задолженности по кредитам, выданным банками РБ секторам экономики в рублях (1 стандартное отклонение, разложение Холецкого)

Источни: расчеты авторов.

Канал обменного курса. Выявлена обратная зависимость между изменением реального эффективного обменного курса[3] (РЭОК) и динамикой импорта неэнергетических товаров и услуг, которая проявляется начиная с 2011 г. (см. рис. 12). Поскольку данная статистическая зависимость противоречит теоретическим представлениям о влиянии реального обменного курса на импорт, полагаем, что она является проявлением сильной прямой реакции промежуточного импорта (составляющего около двух третей от всего его объема) на изменение экспорта, который, в свою очередь, находится в обратной зависимости от РЕОК.

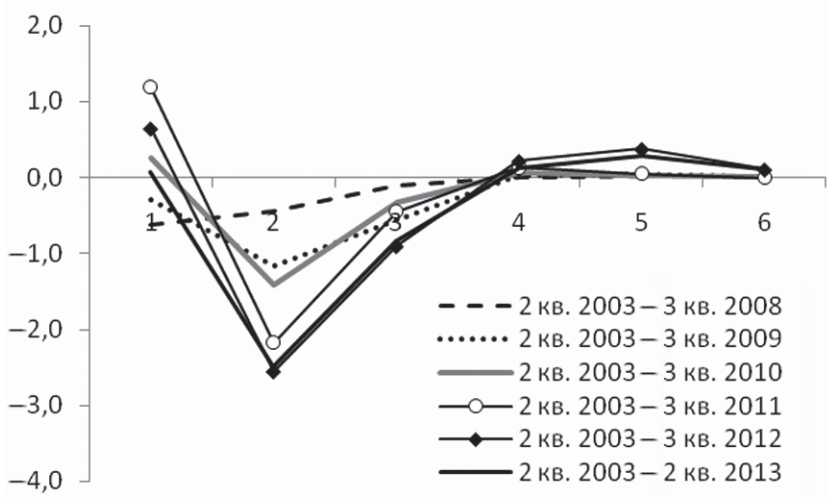


Рис. 12. Импульсный отклик прироста неэнергетического импорта на шок в изменении РЭОК белорусского рубля (1 стандартное отклонение, разложение Холецкого)

Источник: расчеты авторов.

Расчеты показали, что *неэнергетический импорт стал положительно реагировать на укрепление номинального обменного курса белорусского рубля к доллару США и отрицательно – на ослабление последнего именно после событий 2008 г.* (см. рис. 13). Положительный статистически значимый отклик импорта неэнергетических товаров и услуг на укрепление рубля относительно доллара США наблюдался в том же квартале, когда происходило изменение обменного курса. Данный результат оказался несколько неожиданным, поскольку доллар США занимает незначительный удельный вес в расчетах за

[3] Рассчитывается как средневзвешенная величина изменения реального курса белорусского рубля к другим валютам. В основном это российский рубль, доллар США и евро.

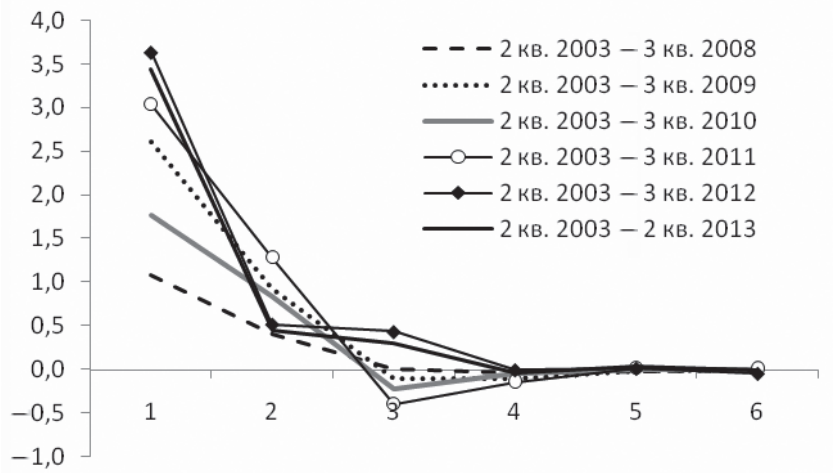


Рис. 13. Импульсный отклик прироста неэнергетического импорта на шок в изменении номинального обменного курса белорусского рубля к доллару США (1 стандартное отклонение, разложение Холецкого)

Источник: расчеты авторов.

импорт неэнергитических товаров и услуг[4]. Влияние курса доллара США на неэнергитический импорт в Беларуси вероятно объясняется эффектами богатства и изменения относительных цен, с точки зрения потребителя, которые усилились в периоды отклонения РЭОК от равновесного уровня [5].

Кроме того, когда темпы инфляции внутри страны опережают темпы прироста номинального обменного курса белорусского рубля к доллару США, потребление импортных товаров становится более привлекательным и спрос на них увеличивается, а на товары отечественного производства соответственно снижается (эффект замещения или изменения относительных цен, с точки зрения потребителя).

Относительная стабильность номинального курса белорусского рубля к доллару США проявлялась, как правило, в периоды укрепления российского рубля к доллару США (исключение составляет 2011 г.). В такие моменты обесценение белорусского рубля относительно российского способствовало поддержанию ценовой конкурентоспособности белорусских производителей-экспортеров на российском рынке, а низкая изменчивость курса белорусского рубля к доллару США создавала видимость устойчивости национальной валюты.

[4] Удельный вес доллара США в структуре расчетов за импорт товаров и услуг составляет 44% (2012 г.), что примерно соответствует доле энергетических товаров (газ, нефть, нефтепродукты, уголь, электроэнергия и др.) в структуре импорта товаров (39,2% за 2012 г.), оплата которых производится в долларах США.

Когда стоимость российского рубля относительно доллара США на внешних рынках снижалась, белорусский рубль обесценивался относительно российского рубля и доллара США (см. рис. 14).

В результате такой курсовой политики Национального банка просматривается странная тенденция роста импорта неэнергетических товаров и услуг в Беларуси в периоды укрепления российского рубля к доллару США (см. рис. 15).

Что касается экспорта товаров и услуг[5], то он более эластичен по РЭОК, чем по реальному обменному курсу белорусского рубля к доллару США (см. рис. 16). Статистически значимый отрицательный отклик экспорта на укрепление РЭОК наблюдается в течение первых двух кварталов, следующих за изменением курса. Это связано с тем, что основной спрос на экспортную продукцию белорусских производителей предъявляется со стороны российских и европейских производителей и потребителей. Соответственно ценовая конкурентоспособность наших товаров на российском и европейском рынках будет зависеть от динамики цен экспорта в белорусских рублях, курсов BYR/RUB и BYR/EUR и внутренних цен на внешних рынках стран – основных торговых партнеров на аналогичную продукцию (см. рис. 16). Следует отметить, что до мирового финансово-экономического кризиса эконометрические расчеты не подтверждали значимого воздействия РЭОК на экспорт в краткосрочном периоде. Полагаем, это объясняется тем, что с 2002 г. по третий квартал 2008 г. РЭОК находился практически на своем равновесном уровне [5], указывая на нейтральность реальных монетарных условий с точки зрения курсовой политики.

В целом баланс внешней торговли товарами и услугами (без учета энергоносителей) Республики Беларусь в значительной степени зависит от динамики РЭОК. Отклик показателя сальдо внешней торговли/ВВП на шок РЭОК является отрицательным и статистически значимым. Проявляется он с лагом равным одному кварталу и длится в течение одного–трех кварталов (см. рис. 17). *После мирового финансово-экономического кризиса воздействие курса на внешнюю макросбалансированность с каждым годом усиливалось*. Самый значительный отклик наблюдается на временных рядах, включающих данные за 2013 г.

Несмотря на то, что РЭОК оказывал заметный эффект на экспорт и торговый баланс в течение 2009–2013 гг., его обратное *влияние на ВВП не выявлено.* Вероятно, что наличие у предприятий значительной чистой задолженности в иностранной валюте в случае девальвации перекрывает положительный финансовый результат от изменения относительных цен. Данные выводы в целом согласуются с результатами мони-

[5] В данном случае речь идет о неэнергетическом экспорте, поскольку экспорт энергоносителей (газа, нефти и нефтепродуктов) не эластичен по обменному курсу.

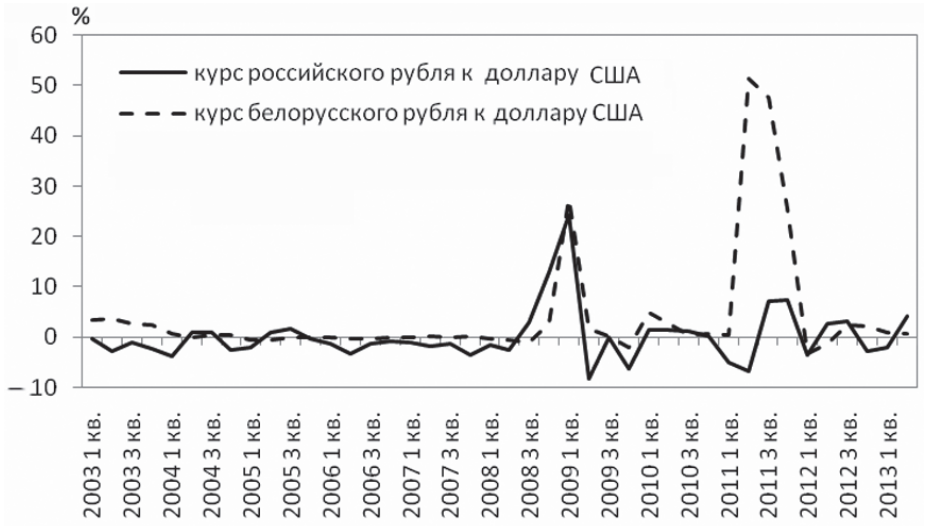


Рис. 14. Изменение курса белорусского и российского рубля к доллару США (квартал к предыдущему кварталу в процентах)

Источник: составлено авторами по данным НБ РБ.

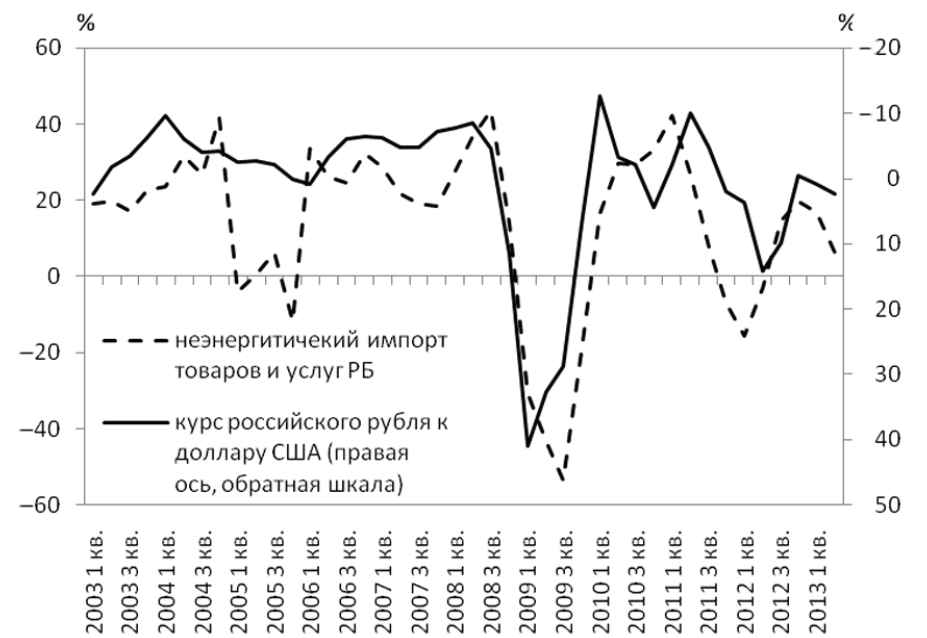


Рис. 15. Изменение неэнергетичекого импорта товаров и услуг РБ в сравнении с изменением курса российского рубля к доллару США (квартал к кварталу предыдущего года в процентах)

Источник: составлено авторами по данным НБ РБ и НСК РБ.

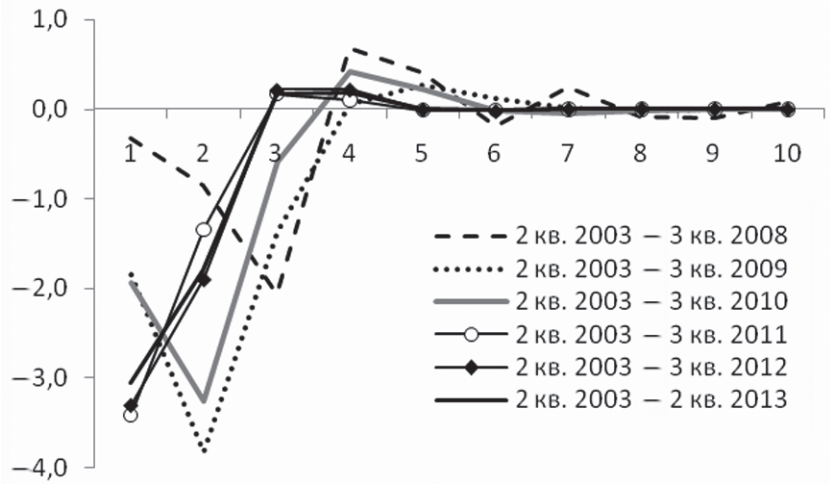


Рис. 16. Импульсный отклик прироста неэнергетического экспорта на шок в изменении РЭОК белорусского рубля (1 стандартное отклонение, разложение Холецкого)

Источник: расчеты авторов.

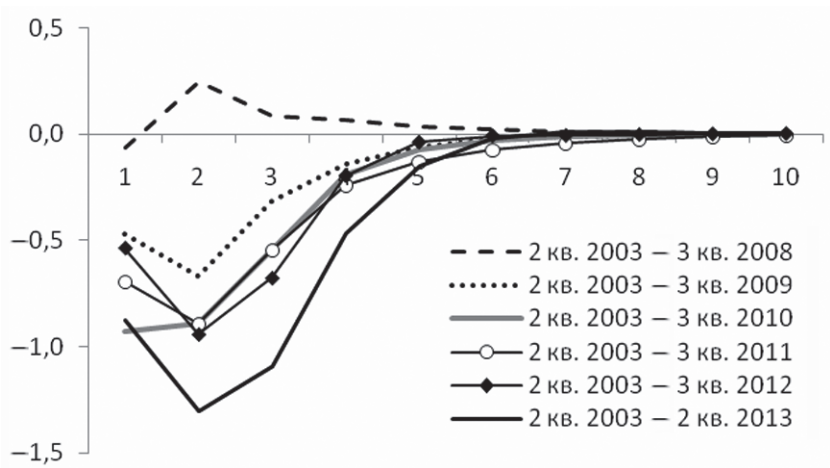


Рис. 17. Импульсный отклик сальдо внешней торговли неэнергетическими товарами и услугами (в процентах к ВВП) на шок в изменении РЭОК белорусского рубля (1 стандартное отклонение, разложение Холецкого)

Источник: расчеты авторов.

торинга организаций, проводимого Национальным банком (всего в опросе принимает участие около 2000 предприятий промышленности, строительства, транспорта и торговли). На протяжении всего периода изучения мнения предприятий на вопрос: «Наилучшим для предприятия изменением курса белорусского рубля к основной используемой

валюте будет рост, фиксация или снижение?» более 80% респондентов отмечают фиксацию либо укрепление курса белорусского рубля как наиболее предпочтительный вариант курсовой политики и только менее 20% респондентов отмечали снижение курса [6].

Канал обменного курса – это также механизм прямого воздействия курса на инфляционные ожидания и через импортируемую инфляцию на цены. Вместе с тем по результатам расчетов с помощью VAR-модели, предназначенной для оценки взаимосвязи между обменным курсом и динамикой цен, не выявлено статистически значимого импульсного отклика инфляции на шок номинального эффективного курса белорусского рубля в период 2003–2013 гг. Вероятно, это объясняется значительным административным регулированием цен потребительской корзины в Республике Беларусь. В то же время *обратный импульсный отклик изменения номинального эффективного курса белорусского рубля на шок в инфляции является статистически значимым, существенно усилившись после 2008 г. Согласно оценкам, рост потребительских цен вызывает обесценение номинального курса с лагом один квартал и в течение двух последовательных кварталов* (см. рис. 5 и рис. 18). Полученные результаты свидетельствуют о том, что стабильность обменного курса в гораздо большей степени зависит от интенсивности развития инфляционных процессов в Беларуси, нежели динамика цен от курса.

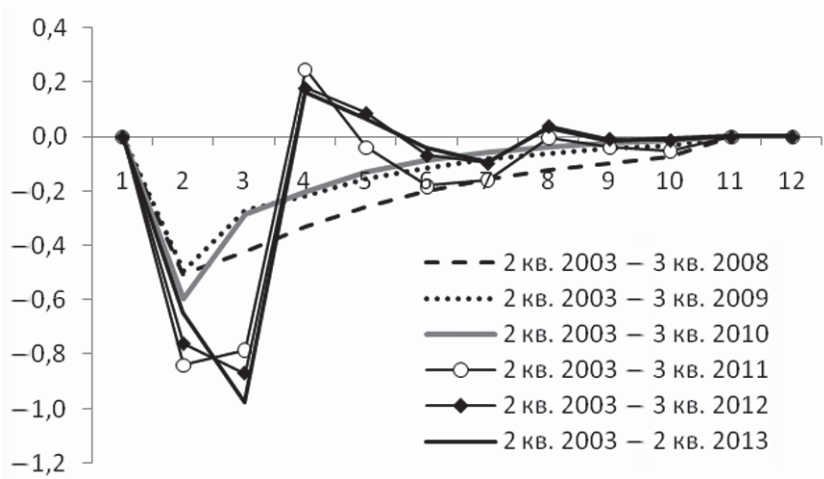


Рис. 18. Импульсный отклик изменения номинального эффективного курса белорусского рубля на шок инфляции (1 стандартное отклонение, разложение Холецкого)

Источник: расчеты авторов.

Краткие выводы. Подводя итоги, можно сказать следующее. Финансовая система РБ при доминировании банковского сектора характеризуется сравнительно ограниченным перечнем финансовых

инструментов, используемых банками и небанковскими финансовыми посредниками, что усиливает роль кредитного канала и обусловливает фактическую незначимость изменений цен на финансовые активы в процентном канале ТМ ДКП. Высокий уровень торговой открытости и долларизации экономики свидетельствуют о большом передаточном эффекте через канал обменного курса.

Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики в РБ имеет значительную специфику, на которую повлиял мировой финансово-экономический кризис. Она сводится к следующему.

Значительно усилилась роль краткосрочных операций Национального банка по регулированию ликвидности (влияющих на ставку по МБК) и снизилась роль ставки рефинансирования в формировании рыночных ставок по банковским кредитам и депозитам. В целом роль процентного канала в части воздействия на объем банковских кредитов усилилась, особенно после 2011 г., что связано с ужесточением ДКП.

Вместе с тем роль кредитного канала (в части рублевого кредита) значительно сократилась как с точки зрения влияния на выпуск, так и на импорт. С другой стороны, роль кредитования в иностранной валюте существенно возросла. Это отражает рост степени долларизации экономики.

Роль кредитного канала в части кредитования в национальной валюте увеличилась с точки зрения влияния на валютный курс белорусского рубля. В свою очередь роль валютного канала значительно возросла в плане воздействия на внешнеторговую сбалансированность, но снизилась с точки зрения влияния на выпуск. Последний вывод на первый взгляд кажется парадоксальным, однако он может быть объяснен возросшей долларизацией экономики. Девальвация, с одной стороны, ведет к росту конкурентоспособности, с другой – к ухудшению финансового положения предприятий, которые имеют значительную задолженность в иностранной валюте. Причем эти эффекты приблизительно равнозначны.

Еще один интересный вывод, следующий из проведенного анализа, заключается в том, что в последние годы не столько динамика номинального обменного курса белорусского рубля влияет на темпы инфляции, сколько наоборот, инфляция влияет на девальвацию. В определенной степени это объясняется значительным административным регулированием цен, имеющим место в Беларуси, однако очевидно связано и со структурными особенностями экономики и денежно-кредитной системы, к важнейшим из которых относится высокая степень долларизации.

Литература

1. *Дробышевский С.* Сравнительный анализ денежно-кредитной политики в переходных экономиках / С. Дробышевский, А. Козловская, Д. Левченко, С. Пономаренко, П. Трунин, С. Четвериков. http://www.iep.ru/files/text/usaid/dkptrans.pdf. Дата 19.12.2013.
2. *Моисеев С.Р.* Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики // Финансы и кредит. 2002. № 18. С. 38–51.
3. *Плешкун А.* Процентные ставки в условиях инфляции: противоречия и проблемы / А. Плешкун // Банковский вестник 2013. № 21. С. 18–28.
4. *Плешкун А.* Процентная ставка в условиях инфляции: опыт Республики Беларусь // Банковский вестник 2013. № 22. С. 8–17.
5. *Мирончик Н.* Модель фундаментального равновесного обменного курса белорусского рубля // Банковский вестник Исследования банка. 2013. № 6.
6. Аналитическое обозрение «Мониторинг предприятий реального сектора экономики Республики Беларусь» 2005–2013. http://www.nbrb.by/publications/EnterpriseMonitoring/. Дата обращения 10.12.2013.

TIKHONOV A.O.
Dr. Hab in Economics, Professor of the Presidential Academy of Management, Belarus.

MIRONCHIK N.L.
PhD in Economics, Chief of the Economic Research department in National Bank of Belarus.

AN INFLUENCE OF CONSEQUENCES OF WORLD FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS ON THE TRANSMISSION MECHANISM OF A MONETARY POLICY OF REPUBLIC OF BELARUS

The article includes the econometrics research about the channels and mechanisms of the monetary policy transmission in Belarus before and after world financial crisis, the main features of the mechanisms. There are also conclusions about the significance of different channels of transmission.

Key words*: transmission, credit channel, interest-bearing channel, exchange rate channel, vector autoregressions method*

JEL*:* F41, F14, F21.

ПАРТНЕРСТВО ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

Ю.А. ЗЕДИНА
кандидат юридических наук, Председатель Правления
ООО «Финансовая холдинговая компания»

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ПАРТНЕРСТВА ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

Исследуются теоретические аспекты трансформации отношений собственности в условиях экономического сотрудничества государства и бизнеса. Государственно-частные партнерства (ГЧП) рассматриваются в качестве новой формы хозяйствующих субъектов смешанной экономики. Показана взаимозависимость трех направлений преобразования экономических отношений в современном обществе: социализации современной экономики, трансформации отношений собственности в условиях социализации экономики и возникновения структур ГЧП как эффективной формы реализации новых отношений собственности. Обосновывается необходимость развития смешанной собственности в рамках ГЧП как естественной альтернативы процессу приватизации. Намечены ориентиры организационной адаптации партнерских отношений между государством и частным бизнесом.

Ключевые слова: *собственность, смешанная собственность, социализация экономики, сотрудничество государства и частного бизнеса, государственно-частное партнерство (ГЧП).*

JEL: H 540, H 800, R 580.

ГЧП как явление социализации современной экономики

В современном демократическом государстве активно позиционируется необходимость обеспечения свободного развития каждого индивидуума. В качестве базового направления данной политики рассматривается построение социально ориентированной экономики динамично функционирующей на основе интенсивного инновационного развития и эффективного использования человеческого фактора. При этом социализация экономики происходит при активном участии государства.

Приоритеты политики социального государства были заложены еще в 1920-е годы. в работах А. Пигу в области теории благосостоя-

ния, основной из которых являлась его книга «Экономика благосостояния». Ученый считал, что нерыночные связи глубоко проникают в индустриальную экономику и представляют большой практический интерес. Выдвинув в качестве основного критерия практику, а не теоретическую точность, А. Пигу сформулировал правило, согласно которому экономика может достичь максимума социального благосостояния при значительном регулирующем вмешательстве правительства в работу частных рынков. Ключевым понятием концепции А. Пигу является дивергенция (разрыв) между частными выгодами и издержками, выступающими как результат экономических решений отдельных людей, с одной стороны, и общественной выгодой и затратами, выпадающими на долю каждого, – с другой.

В 1932 г. Александр Рюстов сформулировал принципы либерализма, а в 1937 г. три профессора, Франц Бель, Вальтер Ойкен и Ганс Гросман-Дерт, начали публикацию серии работ, в которых доказывали, что основная задача государства заключается в осознанном формулировании социально ориентированного политического и экономического порядка.

Концепцию «социального рыночного хозяйства» впервые изложил А. Мюллер-Армак в своей работе «Хозяйственное управление и рыночное хозяйство» (1947)[1], введя в научную лексику данный термин. «Социальное рыночное хозяйство, – писал А. Мюллер-Армак, – может быть определено как идея политического упорядочения, цель которого состоит в соединении общества, построенного на конкуренции и частной инициативе, с социальным прогрессом, обеспеченным именно производительностью рыночной экономики. На основе рыночного экономического порядка может быть создана многообразная и всеобъемлющая система социальной защиты» [11, p. 37].

Целью такой социальной политики является создание условий для активной самореализации каждого члена общества в экономической сфере [6]. Для этого требуются общие институциональные условия, которые регулируют хозяйственную деятельность индивидуумов. На первый план выходит не перераспределение дохода через бюджет и бесплатные социальные услуги, как в шведской модели, а создание благоприятных экономических условий для активного населения, на которое и сориентированы основные меры социальной защиты [1].

Примерно с середины 1950-х годов идея социального государства во многом стала активно реализовываться на европейском, а затем и на североамериканском пространстве благодаря набравшему мощь профсоюзному движению, расширению в развитых странах слоя среднего

[1] *Muller-Armack A.* Soziale Markwirtscharft // Handorterbuch der Sozialwissenschaften. Bd. 9. Stuttgart, 1965.

класса, а также активному развитию в послевоенный период представительных институтов власти гражданского общества.

Концепция социального государства основывалась на объективной необходимости использования смешанной структуры экономики, неизбежности государственного вмешательства в регулирование экономики, обусловленной так называемыми «изъянами» рынка, при которых рыночные механизмы не справляются с эффективным распределением ресурсов [3, с. 132].

Как показал практический опыт XX в., рынок сам по себе оказался не способен обеспечить стабильное и бесконфликтное развитие социально-экономических процессов в современном обществе.

Социальному государству свойственны равноправные отношения между гражданами и государством: государство обеспечивает высокий уровень жизни, а граждане создают материальное богатство для себя и для всего общества и тем самым обеспечивают свое материальное благосостояние. В идеале должен сформироваться паритет интересов государства и его граждан, созданы правовые условия для социальной экономики, что и определяет гармоничное сочетание общегосударственных и личных интересов.

Происходящий в последние десятилетия интенсивный процесс дополнения рыночных отношений социальными и инновационными направлениями развития затрагивает все стороны экономической деятельности. Основным вопросом теории социальной инновационной экономики рыночного типа является исследование противоречий между рыночными законами, определяемыми экономической свободой, конкуренцией и необходимостью ограничения этой свободы в социальных целях.

Теория социальной экономики, изучая различные формы таких противоречий, должна найти возможности их разрешения. Значительная роль при этом отводится изучению проблем собственности как экономической категории и новых направлений ее трансформации.

В Конституции Российской Федерации в ст. 82 содержится формулировка, регламентирующая право собственности: «В Российской Федерации признаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности»[2]. Право собственности закрепляет экономические отношения как материальную основу любого общества.

Формирование и развитие различных форм государственно-частного партнерства объективно реализует социализацию общественных отношений, становление общественных систем смешанного типа. Такое партнерство государства и частного бизнеса за счет использова-

[2] http://vladrieltor.ru/constitution.

ния разнообразных форм и моделей, учитывающих конкретную специфику, обеспечивает выбор наиболее эффективных путей управления как государственной, так и частной собственностью. Как считают многие исследователи[3], ГЧП является возможной альтернативой приватизации (принятой реформаторами в качестве единственного эффективного пути использования собственности).

Трансформация форм собственности в рамках ГЧП в условиях социализации экономики

Развитие отношений собственности в современном мире происходит на основе углубляющегося процесса обобществления производства: роста масштабов производства, сопровождающегося концентрацией финансовых ресурсов, углубления разделения труда как на отраслевом, так и национальном уровнях в сочетании с дифференциацией средств производства. Роль государственной собственности в странах с рыночной экономикой остается существенной, хотя она и меняется по своей структуре. Права собственности комбинируются, в различных сочетаниях, самые разные организационно-правовые формы хозяйствования [7, с. 105]. Следовательно, происходит эволюция самих прав и отношений собственности вследствие трансформации ее форм.

В процессе трансформации форм собственности государственная собственность, попадая под влияние рыночных методов управления, меняет свой экономический смысл. Частная собственность, в свою очередь, также видоизменяется, приобретая акционерные, смешанные формы собственности. Поэтому возникает вопрос нахождения оптимальной модели хозяйствования, которая бы учитывала интересы обоих участников сделки.

Рациональное сочетание интересов государства и бизнеса следует искать не на пути противопоставления, а в направлении эффективного

---

[3] *Бухвальд Е.М.* Государственно-частное партнерство и укрепление экономических основ федеративных отношений в России. // Институты и механизмы государственного регулирования экономики. Сборник. М.: ИЭ РАН, 2012; *Варнавский В.Г.* Государственно-частное партнерство как антикризисная мера. // Институты и механизмы государственного регулирования экономики. Сборник. М.: ИЭ РАН, 2012; *Зельднер А.Г.* Государственно-частное партнерство как базис российской модели смешанной экономики // Вестник СФЭИ. 2009, январь–март. // Под ред. А.К. Казанцева, Д.А. Рубвальтера. Государственно-частное партнерство в научно-инновационной сфере. М.: ИНФРА-М, 2010.; *Михеев О.Л.* Финансовые и правовые проблемы частно-государственного партнерства. М.: Анкил, 2009, Частно-государственное партнерство в условиях смешанной экономики: теория и практика становления и функционирования. М.: Анкил; *Федоров Е.А.* Государственно-частное партнерство – универсальный механизм развития экономики / Е.А. Федоров // Бизнес, менеджмент и право. 2009. № 1 (18) и пр.

взаимодействия в рамках смешанной экономики на базе ГЧП. В таком плане это партнерство может выступать альтернативой приватизации. При этом необходимо учитывать, что до момента появления у крупного капитала ответственности за социальную стабильность, за государством сохраняется обязанность решать весь комплекс социальных проблем.

Основой смешанной экономики выступает смешанная собственность. Сущность смешанной собственности во многом определяется взаимосвязью и комбинацией различных ее видов, вариантностью распоряжения имуществом, создания благ, распределения рисков и доходов. Смешанная собственность предполагает совместное участие в проекте партнеров, представляющих различные формы собственности, частью своих активов (денежных, производственных, трудовых) в ГЧП.

Смешанная форма собственности – не сумма правомочий, а система элементов и прав, благодаря которым частичные правомочия собственности могут отпочковываться, дифференцироваться, комбинироваться и рекомбинироваться. Под рекомбинированной собственностью, по мнению Д. Старка, понимается несовпадение легально закрепленных прав собственности и реального воплощения, размывание механизмов контроля и организационных границ экономического субъекта [9, с. 25; 10]. Это означает, что помимо легальных обладателей права владения собственностью, контроль за функционированием совместных предприятий осуществляют различные смежники, что принципиально важно в условиях ГЧП. При этом Д. Старк выделяет три характерные особенности «рекомбинированных форм бизнеса и собственности»:

– размытость границ частной и общественной собственности;
– размытость организационных границ предприятий;
– размытость ограничений, вводимых законодательными принципами.

Наиболее сложным в этом процессе является обеспечение правовой основы и экономических стимулов для интеграции ресурсов, используя их рекомбинированные возможности для обеспечения более высокого конечного роста.

В процессе эволюции развитые страны сумели объединить интересы различных форм собственности на базе партнерских отношений и консолидации национальных интересов. Это позволило уже в прошлом веке изъять особые привилегии «прав частной собственности» и установить реальный контроль над процессом эффективного использования всех форм собственности, что составляет основу социализации общественной жизни.

В настоящее время в экономической литературе в качестве собственности рассматривается не сам ресурс, а «пучок» прав по исполь-

зованию ресурса. По классификации А. Оноре существует одиннадцать правомочий собственности[4]:

1) право владения;
2) право пользования;
3) право управления;
4) право на доход;
5) право суверена;
6) право на безопасность;
7) право на наследование;
8) право на бессрочность обладания благом;
9) право запрета на использование блага способом, наносящим вред внешней среде;
10) право на ответственность;
11) право на остаточный характер.

Из данных правомочий может быть образовано огромное количество различных комбинаций. Во избежание «растворения» понятия собственности в бесчисленных комбинациях будем руководствоваться «классической триадой» основополагающих правомочий, которая включает в себя права владения, пользования и распоряжения объектами собственности [2, с. 151–152].

Естественно, что большое значение в процессах социализации играет государство, осуществляющее регулирование экономических процессов. Государственное регулирование отношений собственности, играющих конституирующую роль в экономической структуре общества, занимает центральное место в процессе институционального обеспечения реализации стратегических приоритетов социально-экономического развития.

В значительной мере это объясняется тем, что стремление экономических агентов (прежде всего субъектов частной собственности) к сохранению и умножению собственности является наиболее концентрированным выражением их интересов, что означает прямую зависимость мотивации к эффективной деятельности от возможностей полноценной экономической реализации собственности.

Грамотное и компетентное использование данной зависимости в процессе государственного регулирования превращает ее в мощный механизм, позволяющий обеспечить ориентацию интересов экономических агентов на реализацию принятой стратегии развития экономики России, основным направлением которой в настоящее время является построение общества социальной стабильности и переход к инновационному развитию.

---

[4] . http^'www.neudov.net.

Проблемы организационной адаптации отношений собственности в рамках ГЧП

Ключевую роль в формировании мотивации бизнеса к инновационной деятельности играет институциональное обеспечение режима хозяйствования, благоприятного для притока капитала в инновационную сферу, обеспечивающего полноценную реализацию интересов экономических агентов. Основное средство достижения данной цели – организационная и экономическая адаптация отношений собственности (в рамках различных организационно-экономических форм) к специфике инновационной деятельности.

Наиболее перспективным направлением трансформации отношений собственности, обеспечивающим необходимые предпосылки их успешной адаптации к изменяющимся условиям хозяйственной деятельности, является широкое развитие государственно-частного партнерства. При этом организация отношений собственности в рамках различных форм государственно-частного партнерства должна быть четко ориентирована прежде всего на достижение синергетического эффекта от дополнительных источников экономического роста на основе кооперации специфических потенциалов развития частной и государственной собственности.

Содержание собственности определяет характер присвоения, и именно с этой позиции следует судить об отношениях собственности, которые в зависимости от конкретных условий определяют тип и формы присвоения. В развитых странах в процессе трансформации собственности в плане присвоения активизировалась регулирующая функция государства, в результате чего возрастает удельный вес расходов в ВВП, направляемх на потребление (до 50%), увеличиваются вложения в человеческий капитал, набирают обороты различные формы и модели ГЧП [13, с. 36].

Поскольку государство несет ответственность перед населением за обеспечение общественными благами, то ряд отраслей и производств находятся в руках государства. Значит, развитие механизмов и форм партнерских отношений не предполагает передачу частным компаниям прав собственности в полном объеме. Вместе с тем переход государства к партнерским отношениям с частным бизнесом затрагивает государственную собственность и означает частичную передачу государством определенных прав на эту собственность, регламентированных законодательством и договором (контрактом).

Речь идет о таких ключевых правомочиях, как право контроля над использованием активов, право на доход, право на управление, а также право на изменение капитальной стоимости объектов соглашений и право на переуступку тех или иных правомочий другим лицам. В эко-

номической науке это явление получило название «расщепление прав собственности», которое происходит путем добровольного обмена правомочиями. В результате разделения правомочий собственности создаются условия для эффективного функционирования объектов партнерства, оптимального управления ими, рационального использования ресурсов.

В рамках смешанной формы собственности частичные правомочия собственности могут отпочковываться, дифференцироваться, комбинироваться и рекомбинироваться. Фактически возникают комбинированные формы, выраженные в ГЧП, где без потери своего базового внутреннего содержания участвуют различные виды собственности. Так, например, согласно Конституции РФ природные ресурсы принадлежат государству, однако определенные права на природные ресурсы имеют и субъекты Федерации, муниципальные образования и те предприятия, которые разрабатывают ресурсы. Причем федеральные, региональные и муниципальные органы активно влияют на распределение полученного дохода. Соответственно, сумма прав каждого субъекта плюс различные формы ГЧП и образуют комбинированные отношения собственности между участниками рыночных отношений, которые используют природные ресурсы.

Таким же образом логично решать вопросы формирования отношений собственности в рамках ГЧП как субъекта хозяйствования. Механизм ГЧП функционирует в условиях смешанной экономики, в котором право собственности означает «вторжение в структуру прав собственности госрегулирования и социальных прав, которые реально ограничивают частнособственнический набор правомочий» [2, с. 39]. В то же время, как считают некоторые бизнесмены в России, государство часто становится доминирующим партнером. Неравные позиции власти и бизнеса вполне могут привести к «профанации идеи государственно-частного партнерства» [14, с. 131], что в значительной мере связано с неразвитостью правовых отношений этой формы сотрудничества.

Процессу распределения прав собственности в России до сих пор присуща высокая степень размытости и дифференциации между субъектами рыночных отношений. В этой связи для эффективного функционирования формирующихся структур государственно-частного партнерства необходимо выстраивание четкой градации соотношения прав собственников в рамках партнерских объединений, определение рациональных границ и правил государственного вмешательства в экономику.

Литература

1. *Бурджалов Ф.Э., Гришин И.В., Сванидзе З.Я., Соболева И.Б.* Типы социальной политики: концепции, практика // Общество и экономика. 2007. № 5.
2. *Зельднер А.Г.* Партнерские отношения государства, бизнеса и общества в условиях смешанной экономики / А.Г. Зельднер. М.: Экономические науки, 2010.
3. *Калашников С.В.* Функциональная теория социального государства. М.: Экономика, 2002.
4. *Караваева И.В.* Соотношение социальной защиты и социального давления на население в федеральном бюджете 2013–2015 гг. // Федерализм, 2013. № 1.
5. *Караваева И.В.* Подоходный налог как инструмент социальных преобразований в российском обществе // Вестник Института экономики РАН. 2013. № 6.
6. *Лампперт Х.* Социальная рыночная экономика. Германский путь. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
7. *Найденов Н.Д.* Анализ категории собственности / Н.Д. Найденов // Экономические науки. 2008. № 12.
8. *Мизес Л.* Либерализм в классической традиции. М.: Начало-Пресс, 1995.
9. *Старк Д.* Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6.
10. *Старк Д.* Экономическая социология. Том 2. 2001.
11. *Muller-Armack A.* Soziale Markwirtscharft // Handorterbuch der Sozialwissenschaften. Bd. 9. Stuttgart, 1965.
12. *Muller-Armack A.* Soziale Markwirtscharft // Handorterbuch der Sozialwissenschaften. Bd. 9. Stuttgart, 1965.
13. *Ситникова Ю.В.* Институционализация отношений собственности / Ю.В. Ситникова, П.И. Ларионова, С.В. Сокольников. Йошкар-Ола: Марийский государственный технический университет. 2008.
14. *Зельднер А.Г.* Концептуальные основы становления и функционирования государственно-частного партнерства / А.Г. Зельднер. М.: ИЭ РАН, 2010.
15. *Яковлев А.* Власть, бизнес и движущие силы экономического развития в России до и после «дела Юкоса» / А. Яковлев // Материалы международного научного коллоквиума «Системные изменения в российском обществе: новые взгляды». М., 2012.

YU.A. ZEDINA
PhD in law, chairman of the board JSC "Finance Holding Company"
yulia_zedina@bk.ru

TRANSFORMATION OF PROPERTY RELATIONS IN THE CONDITIONS OF PARTNERSHIP DEVELOPMENT BETWEEN THE STATE AND BUSINESS

Theoretical aspects of transformation of property relations in the conditions of economic cooperation of the state and business are investigated in the paper. The public-private partnerships (PPP) is considered as a new form of economic entities for the mixed economy. The author describes an interdependence of three directions of transformation of the economic relations in contemporary society: socialization of contemporary economy, transformation of property relations in the conditions of socialization of the economy and emergence of structures of PPP as an effective form of realization of the new relations of property. Besides the author locates the necessity of the mixed property development within PPP as a natural alternative to privatization process as well as plans the reference points of organizational adaptation of partnership between the state and private business.

Keywords: *property, the mixed property, socialization of the economy, cooperation of the state and private business, the public-private partnership (PPP).*

JEL: H540, H800, R580.

Вестник Института экономики Российской академии наук
6/2014

ЛАУРЕАТ КОНКУРСА МОЛОДЕЖИ

В.К. РЕМЧУКОВА
аспирантка кафедры МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД РФ

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ И ПРЕФЕРЕНЦИАЛЬНЫХ СОГЛАШЕНИЙ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ: МИРОВОЙ ОПЫТ

Рассматривается процесс развития и новейшие тенденции формирования региональных и преференциальных торговых соглашений в мировой экономике. Особое внимание уделено расширению сферы покрытия региональных торговых соглашений, снижению нетарифных барьеров в торговле. Исследуется специфика основных формирующихся за рубежом региональных торговых соглашений.

Ключевые слова: *региональные торговые соглашения (РТС), преференциальные торговые соглашения (ПТС), многосторонняя торговая система (МТС), глобальные производственные цепочки, регионализация, интеграция*

JEL: F010, F020, F150.

Глобализация экономики предполагает известную универсальность стандартов производства, обмена и потребления товаров и услуг, прежде всего в странах – членах ВТО. Однако анализ мировой торговой практики дает немало примеров отхода от универсальности в сторону двусторонних и региональных соглашений и блоков. Такой формой являются преференциальные отношения, предполагающие исключения из общих правил, в том числе правил многосторонней торговой системы ГАТТ-ВТО.

Одной из ключевых тенденций современных международных экономических отношений (МЭО) является формирование региональных торговых соглашений (РТС) и преференциальных торговых соглашений (ПТС). В соответствии с определением ВТО под РТС понимаются торговые соглашения на взаимной основе между двумя и большим числом стран, заключаемые в форме таможенных союзов (ТС) или зон свободной торговли (ЗСТ)[1]. В свою очередь преференциальными

[1] Соглашение ГАТТ. Ст. XXIV. http://wto.org/english/tratop_e/region_e/region_negoti_e.htm.

соглашениями считаются соглашения между развитыми и развивающимися странами, в рамках которых импорту из развивающихся стран предоставляются льготы по тарифам на невзаимной основе в рамках общей системы преференций.

На разных этапах развития МЭО такие инструменты торговой политики, как РТС и ПТС служили, с одной стороны, важным импульсом либерализации и стимулирования торговли, с другой – создавали определенные «угрозы» для развития многосторонней торговой системы (МТС) в рамках системы ГАТТ-ВТО. Хотя основным принципом функционирования МТС является режим наибольшего благоприятствования (РНБ), предполагающий предоставление равных условий торговли всем странам-членам, статья XXIV[2] соглашения ГАТТ разрешает создание ТС и ЗСТ. По правилам ВТО такие формы преференциальных отношений допустимы, если они своей целью предусматривают не усиление протекционистской защиты национальных рынков, а более глубокую интеграцию между странами-участницами, и как следствие, достижение еще большей степени либерализации торговли.

Исторически первая волна регионализма (период с середины XX в. и до 1986 г.) [5] была связана не столько с желанием облегчить доступ на рынки, сколько создать предпосылки нового экономического благополучия в послевоенной Европе. В данном контексте становится понятным, почему ГАТТ спокойно отнеслось к созданию Европейского экономического сообщества (ЕЭС) в 1958 г., хотя ряд положений Римского договора по сельскохозяйственной политике шел вразрез с XXIV статьей ГАТТ. Плюсы от интеграции были очевиднее, чем потенциальные угрозы для функционирования многосторонней торговой системы. Практически одновременно сформировался другой блок – Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), с неформальным лидерством Великобритании. На момент создания в ЕАСТ входили также Дания, Норвегия, Швеция, Австрия, Швейцария и Португалия. Однако интеграция в ЕЭС оказалась более успешной, и ЕАСТ в итоге потеряла половину участников в пользу будущего ЕС.

Процессы интеграции в других регионах в 1950–1960-е годы определялись масштабной деколонизацией «третьего мира», а также взятым латиноамериканскими странами курсом на импортозамещающую индустриализацию и расширение рынков сбыта за счет соседей, что привело к росту числа соглашений между развивающимися странами. Внутренняя логика интеграции привела к тому, что договоренности, направленные на политическую кооперацию

[2] Там же.

в послевоенном мире, послужили фундаментом для дальнейшего развития эффективных региональных торговых соглашений, примером чего служит АСЕАН.

Вторая волна регионализма (с середины 80-х годов до конца XX в.) характеризуется качественными изменениями мотивов региональных соглашений. На первый план выходят экономические цели: потребность в снижении издержек при международном обмене для повышения эффективности, производительности и конкурентоспособности. Европейская интеграция продолжает углубляться и расширяться [2], растет состав участников, а сфера покрытия заключаемых соглашений приближает Европу к созданию функционирующего единого рынка. Естественно, что именно в тот период раздавались многочисленные голоса, выражавшие тревогу по поводу судьбы многосторонних соглашений в области мировой торговли.

В те же годы США, до этого главные сторонники и лоббисты снижения барьеров в рамках многосторонней системы, берут курс на региональную интеграцию с Канадой (соглашение CUSFTA, 1988), а позднее и с Мексикой (соглашение NAFTA, 1994) [3]. Данное соглашение становится революционным, так как впервые предлагает модель региональной интеграции между неравными по уровню экономического развития участниками. Однако, торговля в НАФТА ведется на взаимных и равных условиях, без преференций в пользу «слабых» участников. Параллельно с этим латиноамериканские страны в лице Аргентины, Бразилии, Уругвая и Парагвая, движимые концепцией «открытого» регионализма, провозгласили целью создание Общего рынка (Соглашение о создании МЕРКОСУР, 1991 г.)

Третья волна развития РТС и ПТС относится к первому десятилетию XXI в. Она совпала, с одной стороны, с затянувшимся Дохийским аундом (с 2001 г. по н.в.), а с другой – с потребностью стран разного уровня развития искать пути выхода из нескольких циклов глобального экономического кризиса.

В результате за последние 10 лет количество заключаемых РТС и ПТС существенно возросло. Меняется не только количество, но и качество соглашений, что видно на рис. 1. На июнь 2014 г. ВТО нотифицировано 585 соглашений, из них действующих – 379[3].

Конечно, неуклонный рост числа учтенных в системе ВТО соглашений можно чисто арифметически объяснить увеличением числа стран, присоединившихся к ГАТТ-ВТО (160 государств по состоянию на июль 2014 г. по сравнению с 128 в 1994 г.)[4]. Во многом этот процесс связан и

[3] Официальная статистика Секретариата ВТО на декабрь 2013 г. http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx.

[4] http://wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm.

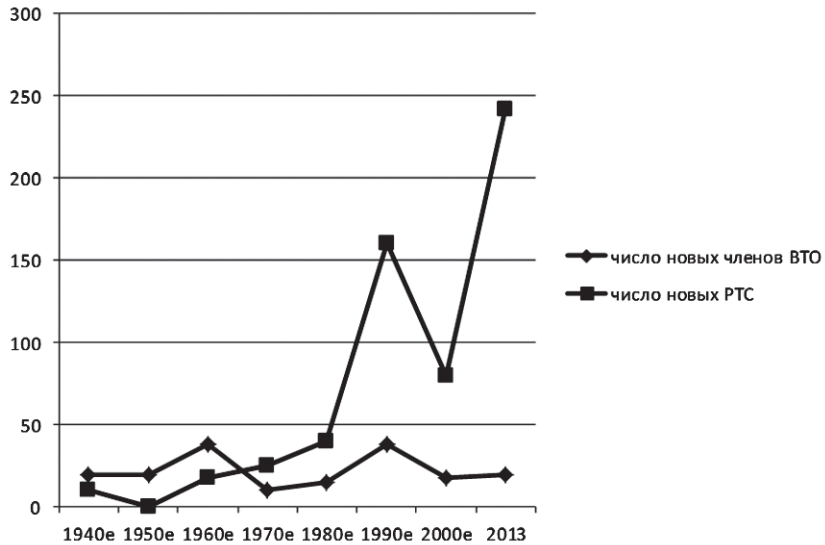


Рис. 1. Рост числа заключенных РТС и ПТС на протяжении функционирования многосторонней торговой системы (ГАТТ-ВТО).

Источник: составлено автором на основе официальной статистики Секретариата ВТО (List of all RTAs: www.rtas.wto.org).

с ростом объемов мировой торговли. В последние 30 лет темпы роста мировой торговли опережали темпы роста мирового ВВП приблизительно в два раза и составляли в среднем 7% в год для торговли товарами и 8% в год для торговли услугами[5]. Так, в 2011 г. объемы мировой торговли товарами достигли пикового значения в 18 трлн долл. США, торговли услугами – 4 трлн долл. США. Последние десятилетия также характеризовались возрастающим участием развивающихся стран – на их долю в мировой торговле в 2011 г. приходилось 47% по сравнению с 34% в 1980-е годы[6].

Еще одной отличительной чертой последнего двадцатилетия стало углубление интернационализации производства и формирование глобальных производственных цепочек. Это обострило потребность инвесторов в лице ТНК в снижении издержек, связанных с нетарифными ограничениями, а также в предсказуемости торговой политики страны приложения капитала, нередко путем преференциальных договоренностей. Заметный рост числа РТС позволяет говорить о новой волне регионализма, что обусловливает необходимость изучения особенностей данного процесса.

[5] Официальная статистика Секретариата ВТО. World Trade Report 2013. P. 5.

[6] Там же.

Ключевые тенденции развития регионального и преференциального торгового сотрудничества

Одной из основных тенденций в развитии РТС И ПТС на современном этапе стало изменение их географического охвата и состава. Налицо очевидный переход от региональных к кросс-региональным соглашениям, таким как: ЕС–КАРИФОРУМ, ЕС–Южная Корея, ЕС–Мексика, ЕС–ЮАР, ЕАСТ–Мексика, ЕАСТ–Южная Корея, Япония–Швейцария, США–Южная Корея, США–Оман. (см. таблицу). Приведенные примеры также позволяют сделать вывод о том, что все чаще партнерами по соглашениям выступают не страны, а торговые блоки.

Таблица

РТС и ПТС (по географическому охвату), заключенные ЕС, США, Южной Кореей и Японией в 2008–2013 гг.

По географическому охвату:	ЕС	США	Южная Корея	Япония
Региональные	5	–	–	3
Кросс-региональные	7	4	4	4
С участием интеграционных группировок	1	–	2	1

Источник: составлено автором на основе официальной статистики Секретариата ВТО в электронном доступе по адресу www.rtas.wto.org.

При этом стирается граница между терминами «региональные торговые соглашения» (РТС) и «преференциальные торговые соглашения» (ПТС) поскольку соглашения заключаются не только между соседними государствами. В результате в официальных документах ВТО присутствует тенденция замены термина РТС на ПТС[7]. Следует также отметить, что в последнее десятилетие развитые страны осуществили серьезный пересмотр системы преференций и стали переходить от соглашений, построенных на основе невзаимных преференций, к соглашениям на взаимной основе.

Ключевой особенностью современного этапа регионализации является рост числа соглашений между развивающимися странами (см. рис. 2). За последнее десятилетие проявилась тенденция нарастания интеграции в межстрановых производственных цепочках в Азии, что привело к росту торговли между азиатскими странами с 8% в 1990 г. до 24% в их общем товарообороте к 2011 г.[8]

[7] Впервые появилось в World Trade Report 2011

[8] World Trade Report 2013. P. 6.

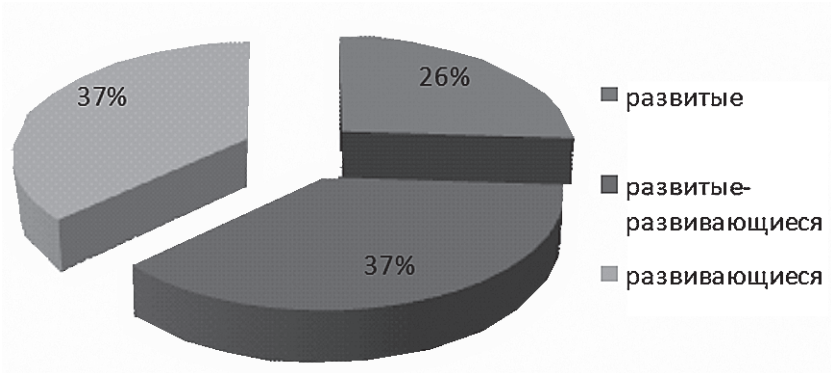


Рис. 2. Нотифицированные РТС по типу торгового партнера
Источник: Baldwin, Low.: Multilateralizing Regionalizm, WTO, 2009.

На современном этапе изменились причины подписания РТС. Анализируя отдельные соглашения, можно сделать вывод об устойчивой тенденции расширения сферы покрытия ПТС за счет включения вопросов применения нетарифных мер, в случаях защиты прав интеллектуальной собственности, инвестиций, фито-санитарного контроля, технических стандартов и т.п. Как отмечается в World Trade Report 2013[9], анализ текстов новых соглашений о преференциальной торговле выявил интересую закономерность: из 194 ПТС, нотинфицированных ВТО к концу 2010 г., 60% содержали положения об охране окружающей среды либо в преамбуле, либо в основном тексте соглашений. Из этого числа ПТС 55% приходилось на соглашения между развитыми и развивающимися странами, 38% – на развивающиеся и 7% – на развитые[10]. В 46 ПТС содержатся обязательства не снижать экологические стандарты ради привлечения инвестиций и развивать национальное законодательство в области окружающей среды. В 70 ПТС содержатся обязательства по межгосударственному сотрудничеству в области экологии.

Некоторые ПТС, заключенные США, Японией и ЕС, называются «углубленными». Именно они регулируют интеграционные процессы этих экономик с партнерами. В экспертном сообществе активизировалась дискуссия с целью выявить, какие обязательства в рамках «углубленных» ПТС могут регулироваться действующими нормами ВТО, а какие требуют новых переговоров. Считается, что вопросы торговли услугами, таможенного сотрудничества, TRIPS, TRIMS, госзакупок, интеллектуальной собственности вполне регулируются нормами ВТО, а проблемы, вытекающие из политики в области конкуренции, стимулирования инвестиций, визового режима и охраны окружающей среды, находятся за рамками ВТО[4].

[9] World Trade Report 2013 (Factors shaping the future of World Trade).
[10] World Trade Report 2013. P. 245.

Основные региональные торговые соглашения, формирующиеся на современном этапе

На современном этапе следует выделить следующие особо важные формирующиеся региональные торговые соглашения:

- Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) – политическая, экономическая и культурная региональная межправительственная организация стран, расположенных в Юго-Восточной Азии.
- АСЕАН демонстрирует способность объединить такие разные в политическом и экономическом плане страны, как: Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Филиппины, Бруней-Даруссалам, Вьетнам, Лаос, Камбоджа и Мьянма. Привлекает внимание не только способность таких стран не исключать для себя возможность интеграции, но и находить общий язык с внешними партнерами по формулам АСЕАН +1, АСЕАН+3, АСЕАН+6 [1] и умело противостоять, а где надо – взаимовыгодно сотрудничать с такими торговыми «тяжеловесами», как Китай и Япония. Интеграция, проводимая АСЕАН в форме зон свободной торговли (ЗСТ), в отличие от таможенных союзов позволяет участникам входить в другие соглашения подобного типа.
- Транс-Тихоокеанское Партнерство (ТТП) – ЗСТ, заключенное в 2005 г. между Сингапуром, Новой Зеландией, Чили и Брунеем.
- Начиная с 2010 г. ведутся переговоры в расширенном составе: планируют присоединиться США, Австралия, Япония, Мексика, Перу, Малайзия, Вьетнам и Канада, с целью создания качественно нового соглашения. ТТП может также послужить противовесом АСЕАН в регионе. А перспективы партнерства с США могут перевернуть существующую картину тихоокеанской торговли. Любопытно, что данное партнерство не предполагает участия в нем Китая (доля которого в мировом экспорте поднялась с 1 до 10% в период с 1980 по 2011 г.)[11], что объясняется позицией США, формирующих контуры нового соглашения «под себя».
- ЕС–США.

Хотя существует ряд политических и дипломатических препятствий на пути заключения такого соглашения, его экономические предпосылки и возможные последствия внушительны. Внешнеторговый оборот товаров и услуг между США и странами ЕС ежедневно оценивается в 2 млрд долл. США, а ежегодные перекрестные прямые

[11] World Trade Report 2013, p. 5.

и портфельные инвестиции – более 2 трлн долл. США[12].В таких условиях даже небольшое снижение тарифных барьеров конвертировалось бы в существенное снижение издержек. Однако основной целью соглашения является снижение нетарифных барьеров, преодоление различий в техническом регулировании, требованиях стандартизации и сертификации. На данном этапе бремя нетарифных барьеров по некоторым товарам эквивалентно 10–20% уровня тарифных ограничений. К тому же такое сотрудничество могло бы оживить экономики стран и ускорить рост ВВП на 0,5%[13], в том числе за счет создания новых рабочих мест. Формирующееся одновременно соглашение между ЕС и Японией создает условия для получения схожих ожидаемых эффектов от интеграции.

Если говорить о российском участии в РТС, то здесь интеграционные процессы пока происходят в соответствии с традиционными моделями. Россия выступает участником ряда двусторонних соглашений с бывшими союзными республиками, а также участником Таможенного Союза с Казахстаном и Белоруссией. Кроме того Россия является членом другого интеграционного объединения – ЕврАзЭС, которое ставит задачу постепенного перехода к более высокой форме интеграции – общему рынку. Однако темпы разработки и принятия единообразного законодательства пока неудовлетворительны, что вызвано совокупностью как экономических, так и геополитических проблем.

Мировая торговля в ближайшие годы будет находиться под мощным воздействием основных тенденций, проявившихся в полной мере в первое десятилетие XXI в. К их числу относятся бурный рост торгового обмена в рамках глобальных производственных цепочек, рост новых форм регионализма, включая преференциальные торговые соглашения, и рост торговли услугами. Специфической особенностью этих процессов на современном этапе является их осуществление за действующими рамками правил ВТО. Для дальнейшего эффективного развития интеграции в мировой экономике необходимо регламентация всего инструментария современных преференциальных и интеграционных процессов общей законодательной базой ВТО.

---

[12] Интервью Карела де Гюхта , еврокомиссара по торговле ЕС, в журнале Parliament Magazine за 15 апреля 2013 г.

[13] Там же.

*Л*итература
1. *Васильев Л.Е.* (и др.)АСЕАН в начале XXI века: актуальные проблемы и перспективы. М.:*ИД* «Форум», 2010.
2. *Исаченко Т. М.* Торговая политика Европейского Союза. М.: ГУ-ВШЭ, 2010.
3. *Костюнина Г.М.* Интеграционные процессы в западном полушарии / Г.М. Костюнина. Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России. М.: МГИМО Университет, 2013.
4. *Baldwi R.E.* Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going. London. Center for Economic Policy Research. CEPR Discussion Paper # 9103.
5. Multilateralizing Regionalizm. Baldwin R. Low P: (eds)., WTO, 2009.

V.K. REMCHUKOVA
Post-graduate student of Moscow State Institute of International Relations (University) of the Russian Ministry of foreign affairs
varvarita@yandex.ru

THE IMPACT OF REGIONAL AND PREFERENTIAL TRADE AGREEMENTS ON WORLD TRADE DEVELOPMENT: INTERNATIONAL AGENDA

The article focuses on the rapid increase in regional and preferential trade agreements (RTAs and PTAs) and its' impact on the multilateral trading system. Modern PTAs cover a wider range of issues, including non-tariff barriers. The article highlights some of the newest RTAs.

Keywords: *Regional Trade Agreements, Preferential Trade Agreements, Multilateral Trading System, Global Value Chains, Doha-Round Agenda, Regional Development, Integration*
JEL: F010, F020, F150.

О Марине Борисовне Гусевой

Никак не укладывается в голове, что нет Марины Борисовны. Входишь в коридор седьмого этажа, и непроизвольно взгляд упирается в закрытую дверь ее комнаты. А когда она была, дверь всегда была открыта.

Можно было войти, сесть рядом и начать перечислять все свои дела, которые без Марины выполнить невозможно. Причем дела были самые разнообразные: начиная от необходимости выписать пропуск для посетителя, которого она непременно знала и помнила, как его зовут, до просьбы-предложения прочесть свеженаписанный текст и получить содержательные замечания и отмеченные ею небрежности и ошибки. Можно было зайти просто поболтать и посудачить, обсудить события-новости как мировые, так и секторско-институтские, поговорить и вспомнить тех, кого уже нет и о ком она задумала написать, что у нее хорошо получалось. Можно было вспомнить наш старый институт, еще волхонковский, и посокрушаться о том, что прошли те славные времена.

В ней поражало то, что она поименно помнила всех, с кем когда-либо работала, говорила или вела деловую переписку. И, конечно, она знала всех сотрудников Института и всегда помогала идентифицировать того, кто был нужен в данную минуту.

У нее был дар организатора научной работы. Нам было это очень удобно, и мы, в частности я, беззастенчиво эксплуатировали эти ее знания, организаторские способности и желание помочь. Она не только всегда была готова помочь, но и помогала практически в любом деле. Она была снисходительна к нам, к нашему неумению и невключенности в организационные дела, к нашей забывчивости о важных делах и событиях.

С ней можно было посекретничать. Она умела хранить секреты и, хотя, как правило, они не были уж очень «секретными», но все равно было приятно, что о твоей глупости, или неправедном поступке знает только она и больше никто.

Марина была человеком принципиальным. Она не только умела занять позицию и заявить о ней, но могла и приструнить, поставить на место нерадивого и сделать это так, что провинившемуся было очень стыдно. При внешней строгости она любила нас, любила и гордилась тем, что мы делаем, – чьей-то удачной книгой, статьей или выступлением. Нам было хорошо с ней, мы ее любили. Нам плохо без нее.

Входишь в коридор седьмого этажа – дверь закрыта. Марины нет, и кажется, что многое – очень плохо.

Ее нет, и мы все вместе и каждый в отдельности осиротели.

Т.Е. Кузнецова

ПУБЛИКАЦИИ ЖУРНАЛА
«ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РАН» ЗА 2014 г.
(рубрики и авторы расположены по алфавиту)

Статьи по рубрикациям	№	Стр.
БЮДЖЕТ РОССИИ. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ. НАЛОГИ		
Богатова И.Э. Взаимосвязь денежно-кредитной политики России и трансграничных потоков капитала	5	128
Бурлачков В.К. Зарубежный опыт трансформации денежно-кредитного регулирования	5	120
Караваева И.В. Стратегия реформирования налоговой политики для современной России: инновационный и социальный аспекты	3	64
Сенчагов В., Губин Б., Павлов В., Караваева И., Иванов Е. Федеральный бюджет 2014–2016 – бюджет торможения экономического развития	1	7
Шабалин А.О. Внешний долг российских банков: тенденции и структура	3	78
ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ		
Акаев А.А. Энергетическая модель экономического роста В.Н. Покровского в условиях новой парадигмы энергопотребления	3	12
Алгулиев Р.М., Махмудов Р.Ш. Вопросы трансформации рыночной экономики в информационном обществе	6	85
Дерябина М.А. Фирма: эволюция теоретических парадигм	5	7
Павленко Ю.Г. Методологический индивидуализм и холизм в экономике и социологии	3	34
Сычев Н.В. Структура экономического уклада (дискуссионные аспекты)	3	45
Тихонков К.С. Многообразие форм собственности на землю и земельная рента: можно ли разрешить противоречия?	4	7
Цедилин Л.И. Промышленная политика по Фридриху Листу	6	102
Щеголевский В.А. Новейшая историческая школа в поисках духа капитализма: осмысление в контексте проблем современного социально-экономического развития	3	58
ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА		
Воинов Е.В. Великая рецессия и неравенство распределения доходов в США	3	169
Головнин М.Ю. Внешние шоки для российской и белорусской экономик в кризисный и посткризисный периоды (2008–2013 гг.)	2	64
Разумовский Д. Новые пути региональной интеграции: латиноамериканский и восточноазиатский опыт	1	122
Соколова Т. Россия и Украина: поиск точек соприкосновения социально-экономических интересов	1	110
Тихонов А.О., Мирончик Н.Л. Влияние последствий мирового финансово-экономического кризиса на трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики Республики Беларусь	6	154
Ушкалова Д.И. Особенности торгово-экономического взаимодействия России и Беларуси в посткризисный период	2	77

Статьи по рубрикациям	№	Стр.
Филатов В.И. Структурная модернизация экономик России и Беларуси как фактор преодоления последствий мирового финансово-экономического кризиса	2	87
ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ		
Куликов И.М. О рационализации социальной аграрной структуры: взгляд сквозь призму отношений собственности	6	51
Сотников И.Н. К вопросу о соотношениях форм собственности на городские земли	6	65
ИЗ ИСТОРИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ		
Лунден И.Л. К истории экономических преобразований в России: аграрная реформа Ивана III (1462–1505) и ее значение для становления российской государственности	5	176
Матвиевская Э. Роль государственного сектора в экономике России начала XX века	1	153
Соболев Э. Кризис нэпа и выбор пути социально-экономического развития России	1	130
Тарасова М.И. Социально-трудовые отношения осужденных в пенитенциарной системе России (исторический аспект)	5	186
Шпотов Б. Шаг назад и два вперед: западная техническая помощь и «институциональные ловушки» в советской индустриализации (1930-е гг.)	1	140
ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА		
Корепанов Е.Н. Структурные сдвиги в науке и технологических инновациях	5	23
Торкановский Е.П. Инвестиционные фонды, предпосылки и факторы их развития для обеспечения инновационного роста экономики	5	37
Малкова Т.Б. Инновационные возможности хозяйствующих субъектов при формировании интегрированной структуры теплоэнергетики в регионе	3	90
ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК		
Смотрицкая И.И. Институт закупок в российской экономике: драйверы и барьеры развития	5	47
Черных С.И. Государственные закупки и контрактные исследования	5	70
Шувалов С.С. Институциональные принципы государственных закупок инновационной продукции	5	60
ЛАУРЕАТ КОНКУРСА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ		
Кабаев В.Н. Наделенность природными ресурсами – зависимость или фактор экономического роста?	4	198
Кукушкин Д.П. Инвестиционное взаимодействие России с другими членами СНГ	5	196
Ремчукова В.К. Роль региональных и преференциальных соглашений в развитии международной торговли: мировой опыт	6	184
Уклеин И.Н. Роль стратегического планирования в модернизации и инновационном развитии экономики России	3	179

Статьи по рубрикациям	№	Стр.
Ужгинцев А.В. Поиск эффективных путей деофшоризации российской экономики	2	166
МУНИЦИПАЛЬНАЯ РЕФОРМА РОССИИ		
Бухвальд Е.М. Европейская хартия местного самоуправления и зарубежный опыт в муниципальной реформе в России	2	97
Мамаев А.В. Финансы Москвы в условиях революции 1917 г. и муниципальной реформы	2	110
НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ		
Архипов А.И., Тихонков К.С., Казанников А.А. Важный вклад в разработку теории и практики развития аграрного сектора экономики России (размышления над книгой)	3	187
Яковец Ю. Российская социально-экономическая Система: реализации и векторы развития	1	189
НАСЛЕДИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ		
Воейков М.И. В.Г. Венжер о кооперации и справедливом обществе	6	111
Никифоров Л.В. Научное наследие В.Г. Венжера: к 115-летию со дня рождения	6	124
Бараненкова Т.А. Ефим Львович Маневич: ученый и гражданин (к 100-летию со дня рождения)	6	138
НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ		
Зеленоборская Л.В. Институт экономики РАН в 2013 году	2	171
Рябова Г.В., Шавина Е.В., Газизова О.В. Национальная безопасность в условиях глобализации	5	203
Татевосян И.Г. Московский экономический форум: основные идеи	4	194
НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА		
Амосов А.И. О возможности достижения целевых индикаторов нового индустриального развития	4	21
Барковский А., Морозенкова О. Актуальные вопросы привлечения в Россию иностранной рабочей силы	1	67
Буздалов И.Н. Аграрный кризис как следствие нарушения научных основ аграрной политики	2	7
Букина И.С., Маневич В.Е. Макроэкономическая ситуация и денежно-финансовая политика в России	2	17
Годин А.М., Годин А.А. Товарный знак и бренд в современных экономических условиях	5	90
Зайцев А.А. Душевой ВВП и производительность труда в России: было ли догоняющее развитие?	4	33
Ахапкин Н.Ю., Иванова Л.Н. Источники экономического роста в России: выбор приоритетов	6	41
Калинина Ю.В. Российская космическая отрасль: проблемы и перспективы развития	2	57
Караваева И.В. Новые направления налоговой политики в Федеральном бюджете 2015–2017 гг.	6	22

Статьи по рубрикациям	№	Стр.
Квашнина И.А., Шуйский В.П. Реиндустриализация в России: возможности использования зарубежных технологий	2	32
Ларионов А., Ларионова Ю. Роль и место понятийно-категориального аппарата в реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России»	1	44
Ленчук Е.Б. Формирование институциональной среды промышленного развития в контексте задач импортозамещения	6	7
Макарова О.Ю., Олькова А.Е. Социально-экономические условия эффективности кластерной политики	5	110
Малкова Т.Б., Ипатьева Л.А. Подходы к оценке уровня инновационной активности региона в сельскохозяйственной отрасли	4	51
Наговицин А.Г. Теневая экономика – постоянная угроза экономической безопасности России	5	101
Недоспасова О. Многосубъектное инвестирование в накопление человеческого капитала: взгляд с позиций компетентностного подхода	1	75
Нестерова Д., Красс М. Методические подходы к определению экономически обоснованной стоимости строительства одного квадратного метра жилья (на примере Республики Саха (Якутия)	1	52
Сеченова В.В. Конкурентная среда как императив макроэкономической диверсификации	5	79
Строев П.В. Трансформации пространственной структуры России	4	61
Шурубович А.В. Влияние постсоветской интеграции на модернизацию российской экономики	2	43
ПАРТНЕРСТВО ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА		
Агеева С.Е. Взаимодействие государства, бизнеса и общества в целях обеспечения экономического роста: на примере Республики Сингапур	4	185
Зедина Ю.А. Институт государственно-частного партнерства в системной трансформации рыночной экономики	3	160
Зедина Ю.А. Трансформация отношений собственности в условиях развития партнерства государства и бизнеса	6	174
Лукина А.Н. Проблемы бюджетного финансирования при реализации концессионных соглашений	4	168
Козлова С.В., Грибанова О.М. Государственно-частное партнерство в сфере ЖКХ: проблемы и перспективы	4	176
Мочальников В.Н., Анохина М.Е. Модель государственного регулирования социально-экономической системы	3	134
Халтурин Р.А. Особенности государственно-частного партнерства при реализации проектов транспортной инфраструктуры	3	152
Ширяева Р.И. Институциональные предпосылки повышения инвестиционной активности экономических агентов	3	110
РАЗМЫШЛЕНИЯ ЭКОНОМИСТА		
Иванова Р., Иванов М. Изменение механизма капиталистического воспроизводства развитых стран и стратегия развития России	1	159
Кузнецова Т. Яков Абрамович Кронрод в Интернете	1	181
Мальцев А.А. Экономическая наука послевоенной эпохи: вульгаризация кейнсианства или ответ на вызовы времени?	2	146

Статьи по рубрикациям	№	Стр.
Пашков В. К вопросу о земельной собственности и классификации ее форм	1	169
Шульц Д.Н. Микроэкономическое фундирование макроэкономики и принцип дополнительности Бора	2	157
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА		
Дмитриев Ю.А., Фраймович Д.Ю., Мищенко З.В. К вопросу о стимулировании развития малого бизнеса территорий	5	151
Мерзлова М.П. Модернизация производства в контексте обеспечения экологической безопасности, инвестиционной привлекательности и развития инфраструктуры регионов	5	141
Суспицына Г.Г., Холопенкова Е.В. Инновационно-инвестиционный инструментарий воспроизводства основного капитала в регионах Северо-Кавказского федерального округа: анализ и пути совершенствования	5	165
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ		
Андреева Е.А. Индикаторы экономической безопасности многофилиального банка с иностранным участием	4	116
Кормишкина Л.А., Семенова Н.Н. Государственно-частное партнерство как основа формирования консолидированной системы финансового обеспечения продовольственной безопасности России	4	136
Попова О.С. Обеспечение социально-экономической безопасности – важнейший приоритет жилищной политики	4	126
СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ		
Бобылева А.З., Сидорова А.А. Эффективность управления вузами в России: проблемы и решения	2	120
Ваславская И.Ю., Фаттахова А.Р. К вопросу о направлении развития российской экономической системы	4	95
Кириченко И.А., Смирнов А.В., Наумов С.Н. Проблемы стратегического планирования инновационного развития производственного комплекса Российской Федерации	4	71
Луцкая Н.В. Современные подходы к управлению процессами аутсорсинга	4	105
Нешитой А.С. Управление экономической системой России	4	85
Сидорова А.А. Европейский опыт развития предпринимательских университетов: уроки для России	2	134
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ: ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА		
Архипова В. Значение многосторонних инвестиционных соглашений для реформирования мировой финансовой системы	1	102
Гисин В. Ярыгина И. Управление рисками стоимости активов в динамических моделях рынка с трансакционными издержками	1	85
ЭКОНОМИКА СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ		
Свирина Л.Н. Обеспечение новой индустриализации профессиональными кадрами на базе создания и развития института профессиональных стандартов и корпоративных университетов: международный и российский опыт	4	156
Шацкая И.В. Модернизация системы образования в России	4	148

ТРЕБОВАНИЯ К РУКОПИСЯМ

1. К публикации в журнале принимаются оригинальные материалы на русском языке по экономике теоретического и прикладного характера, ранее нигде не опубликованные и не принятые к рассмотрению в других изданиях, оформленные в соответствии с указанными ниже требованиями.

2. Рукописи научных статей представляются в журнал в виде файла формата MS-Word (с расширением doc) и одного экземпляра распечатки. В случае пересылки материалов по электронной почте предоставлять распечатки не требуется. Шрифт Palatino Linotype, кегль 11, ключевые слова, аннотация, сноски – кегль 9. Фамилия автора – 11-й, заглавные, название статьи – заглавные жирные. Поля: верхнее – 1 см, левое – 2,1, нижнее – 1,2, правое – 1,4 см. Межстрочный интервал – одинарный.

3. В начале статьи дается следующая информация: фамилия, имя, отчество автора (или авторов через запятую) на русском и английском языках, название статьи (на русском и английском языках), 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).

4. Список литературы в конце статьи и ссылки на нее в тексте статьи должны быть оформлены в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5 – 2008.

5. После текста статьи (в том же файле) авторы указывают: полностью Ф.И.О., полные наименования ученых степеней и званий, должностей каждого автора, полные наименования организаций, где авторы работают и их адреса, контактные телефоны и e-mail.

6. Размер статьи не должен превышать одного печатного листа – 40000 знаков с пробелами. Рекомендуемый средний объем статьи – 20000 знаков с пробелами.

7. Присланные статьи подлежат рецензированию. Решение об опубликовании статьи в журнале принимается с учетом результатов рецензирования. Рукописи не возвращаются. При отклонении статьи замечания рецензентов и редколлегии авторам не сообщаются.

8. Редакция оставляет за собой право не ставить авторов в известность об изменениях и сокращениях рукописи, имеющих редакционный характер.

9. Мнение редакции журнала может не совпадать с позицией авторов публикаций.

Компьютерная верстка: Гришина М.Ф.

Подписано в печать 30.11.2014
Формат 70×100/16. Объем 10 п.л. Тираж 1000 экз.
Печать офсетная. Заказ №141208

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами
в типографии ООО «Ториус77»
124482, Москва, Зеленоград, корп. 528, оф. 11, 12; тел./факс 8-495-789-4765

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32
Тел.: 8- 499-129-07-10, e-mail: vestnik-ieran@inbox.ru
Адрес в сети Интернет: http://www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html

© НП
Редакция журнала «Вестник Института экономики Российской
Академии наук», 2014