

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.

ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 5/2015

Главный редактор

КОЗЛОВА С.В. – доктор экономических наук

Редакционный совет

Гринберг Р.С. – член-корреспондент РАН (председатель), научный руководитель
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, руководитель научного
направления «Международные экономические и политические исследования»
Института экономики РАН

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

Городецкий А.Е. – доктор экономических наук, профессор, руководитель научного
направления «Институты современной экономики и инновационного развития»
Института экономики РАН

Каравая И.В. – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой
экономической теории Института экономики РАН

Рубинштейн А.Я. – доктор философских наук, профессор, руководитель научного
направления «Теоретическая экономика» 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, директор Института проблем рынка РАН

УЧРЕДИТЕЛЬ:

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук

МОСКВА

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 5/2015

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);

Смотрницкая И.И., доктор экон. наук;

Дерябина М.А., канд. экон. наук;

Грибанова О.М.

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

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

ISSN – 2073-6487

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Ядгаров Я. С.

Российская школа экономической мысли: сущность
и дискуссионные аспекты 7

Котляров И.Д.

Аутсорсинг как форма межфирменной кооперации:
теоретический анализ 19

Кузнецова О.Д.

Из истории русской экономической мысли.
Неизвестные имена: Иван Кинкель 32

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Варнавский В.Г.

Частно-государственное партнерство в промышленности России .. 41

Смотрицкая И.И.

Общественные потребности как стратегический потенциал
для стабилизации и роста российской экономики 55

Белозерова С.М.

О формировании новых социально-экономических отношений
в условиях преобразований промышленности 67

Амосов А.И.

Подъем экономики на базе твердого рубля и полноценной
семьи как основная цель социального государства 77

Волкова Н.Н., Романюк Э.И.

Сравнение методик определения высокопроизводительных
рабочих мест 89

Резникова Н.С.

Вопросы открытости российской экономики при привлечении
иностранных инвестиций 98

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Лыкова Л.Н., Букина И.С.

Налоговые инструменты в процессе преодоления финансового
кризиса: опыт стран Евросоюза и США 109

Бурлачков В.К.

Специфика современных денег и модификация концепции
денежного мультипликатора 131

Лев М.Ю.

Особенности реализации государственной ценовой политики:
социально-экономический аспект 139

Казанцев С.В.

Антироссийский санкции – угрозы для экономики России? 150

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Шестакова Е.Е.

Использование накопительных пенсионных система:
опыт азиатских государств с формирующимися рынками. 163

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Дабагян Е.К.

Формирование современных механизмов государственно-частного
партнерства в российской системе здравоохранения 173

Ларионов Ал. В., Чиркова Е.Н., Ларионов Анд.В.

Демографический вызов современному развитию Китая:
проблемы и перспективы. 182

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Орловская С.К.

Необходимость институциональных изменений для устойчивого
функционирования современной аграрной экономики России 197

Требования к рукописям 203

CONTENTS

THE QUESTIONS OF ECONOMIC THEORY

Yadgarov Ya.S.	
Russian school of economic thought: essence and debatable aspects . . .	7
Kotlyarov I.D.	
Outsourcing as a form of interfirm cooperation: a theoretical analysis . .	19
Kuznetsova O.D.	
From the history of Russian economic thought.	
Unknown names: Ivan Kinkel	32

ECONOMICS AND MANAGEMENT

Varnavskiy V.G.	
Private and public partnership in the industry of Russia.	41
Smotritskaya I.I.	
Public needs as a strategic potential for stabilization and growth of the Russian economy	55
Belozerova S.M.	
About a formation of the new social and economic relations in the conditions of the industry transformation.	67
Amosov A.I.	
Economic recovery on the basis of hard national currency and full-fledged family – the purpose of the social state	77
Volkova N.N., Romanyuk E.I.	
Evaluation of high-performance workplaces: comparison of methods	89
Reznikova N.S.	
The openness of the Russian economy and attracting of foreign investment	98

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

Lykova L.N., Bukina I.S.	
Tax tools in the course of overcoming of financial crisis: experience of the European Union countries and USA	109
Burlachkov V.K.	
Specifics of modern money and a modification of the concept of a money multiplier	131

Lev M.Yu.

The features of implementation of the state price policy:
social and economic context 139

Kazantsev S.V.

Threats of anti-Russian sanctions – are they dangerous for the Russia’s
economy? 150

WORLD ECONOMY

Shestakova E.E.

The use of the funded pension systems: the experience of the Asian
countries with emerging markets. 163

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

Dabagyan E.K.

The forming of modern mechanisms of public-private partnership
in the Russian healthcare system 173

Larionov Al. V., Chirkova E.N., Larionov And. V.

Demographic challenge to the Chinese development: problems
and perspectives 182

SCIENTIFIC LIFE

Orlovskaya S.K.

The necessity of institutional changes for steady functioning
of modern agrarian economy of Russia. 197

Requirements to manuscripts 203

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Я.С. ЯДГАРОВ

доктор экономических наук, профессор кафедры
Финансового университета при Правительстве РФ

РОССИЙСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ: СУЩНОСТЬ И ДИСКУССИОННЫЕ АСПЕКТЫ

В статье рассматривается концепция российской школы экономической мысли академика Л.И. Абалкина, осмыслению которой он посвятил целый ряд разработок последних лет своей творческой деятельности. Особое внимание уделяется характеристике истоков возникновения и особенностям развития этой школы. Обосновывается вывод о том, что российскому академику удалось разработать и ввести в научный оборот данную целостную и аргументированную концепцию в контексте многообразных факторов социально-экономического, морально-этического и нравственного аспектов, а также видения ее места и роли в истории современной отечественной и мировой экономической науки.

Ключевые слова: школа экономической мысли, национальное хозяйство, альтернативное общественное развитие, многоукладная экономика.

JEL: A11, B31.

В канун 15-летия состоявшейся 15–16 ноября 2000 г. научной конференции «Российская школа экономической мысли: прошлое и настоящее», на которой в качестве главного был представлен доклад академика Л.И. Абалкина на тему «Российская школа экономической мысли: поиск самоопределения», становится все более очевидным несомненная актуальность и значимость для судеб российской экономической науки всей палитры затронутой в данном выступлении неординарной теоретико-методологической проблематики. При этом обращает на себя внимание то обстоятельство, что, намереваясь изложить общие положения современной теории социальных альтернатив, выделить особенности развития российской цивилизации и присущие именно российской школе экономической мысли ключевые вопросы, включая причины ее возникновения и факторы, мешающие ее самоопределению [1, с. 3], Л.И. Абалкин высказал весьма важное суждение: «Вполне возможно, что многие из поставленных здесь проблем станут впослед-

ствии предметом дальнейших споров между учеными-экономистами, а также специалистами по истории экономической науки» [1, с. 4].

Данным высказыванием Абалкин хотел прежде всего подчеркнуть, что отнюдь не считал себя первооткрывателем термина «российская школа экономической мысли». В вышеупомянутом докладе, в частности, говорится, что еще в 1997 г. «впервые название “российская школа экономической мысли” было высказано профессором Ю.Я. Ольсевичем, включившим в свою книгу “К теории экономических трансформаций” специальный раздел “К формированию российской школы экономической мысли” [1, с. 7]. В первый раз, как отмечается в одной из работ Л.И. Абалкина, изданной в 2003 г., он использовал этот термин в 1999 г., когда в предисловии к изданию фрагментов трудов ряда выдающихся российских ученых, размещенных в сборнике «Русские экономисты (XIX – начало XX в.)» [2], заявил: «На рубеже XIX и XX веков в составе мировой науки сложилась российская школа экономической мысли».

Между тем размышления и суждения Л.И. Абалкина о существенных особенностях чертах «российской школы экономической мысли», занимающие значительную часть его доклада, совершенно не копируют и не дублируют ни воззрения первооткрывателя этого понятия Ю.Я. Ольсевича, ни какого-либо другого из исследователей, выражавших близкие ему умозаключения до и после него. При этом Абалкин считал неприемлемым то, что в подавляющем большинстве высказываний о своеобразии российской экономической мысли во главу угла ставится «национальный признак», как, например, в учебном пособии «История экономических учений». Авторы данного пособия считают «необходимым представить национальную школу экономической мысли, ...потому что последняя, несмотря на существующее в ней многообразие, обладает некоторой общей спецификой» [1, с. 8]. Так же полагал Г.З. Елисеев, который еще в 1872 г. писал, что «на всех теориях политико-экономических и вообще социальных всегда лежит национальная печать» [1, с. 9]. Нечто похожее, – заключает Абалкин, – признает на этот счет и Ю.Я. Ольсевич, заявляя в одной из своих работ, во-первых, о том, что «почти все экономическое мышление Запада до сих пор было национальным» [1, с. 9] и, во-вторых, что «если принять, что именно нации на протяжении последних 300 лет были основными “действующими лицами” экономической истории, тогда станет понятно, что именно данное понятие, а не “класс” и не “индивид” является базисным для экономической теории» [1, с. 10].

Свою концептуальную позицию в восприятии феномена «российской школы экономической мысли» Л. И. Абалкина увязывает с мнением С.Ю. Витте, который, по оценке Абалкина, явился «первым, кто открыто заявил о необходимости построения экономической мысли,

основанной на индивидуальных особенностях “русского грунта”», и признал следующий непреложный факт: «До тех пор, покуда русская жизнь не выработает своей национальной экономики, основанной на индивидуальных особенностях русского грунта, ...до тех пор, что создано вчера, будет считаться дурным завтра, и будем создавать сегодня то, что уничтожено вчера; и понятно, что до тех пор мы не будем жить правильно экономической жизнью, а будем идти на буксире иностранных веяний и всяких спекуляций на счет народного благосостояния» [4, с. 162]. Но со времен С.Ю. Витте, – полагает академик, – вопрос о формировании в конце XIX – начале XX веков российской школы экономической мысли и ее особенностях «пока не имеет окончательного ответа» и все еще требует системных попыток для получения «окончательных ответов на возникающие здесь проблемы» [1, с. 5].

Далее, аргументируя альтернативный Ю.Я. Ольсевичу подход к осмыслению предпосылок формирования «русской школы экономической мысли», Л.И. Абалкин в качестве таковых (и одновременно с этим обусловивших «золотой век» в российской экономической мысли) выделяет совокупность следующих семи исторически сложившихся условий [1, с. 6]:

1. Могущественный подъем промышленности и железнодорожного строительства.
2. Создание национального рынка.
3. Укрепление финансов страны.
4. Расширяющееся включение в мировое хозяйство.
5. Развитие отечественной культуры и образования.
6. Массовая публикация научных трудов.
7. Формирование интеллектуальной среды («серебряный век» в культуре).

По убеждению Л.И. Абалкина, осознанию целостности российской школы экономической мысли не должны препятствовать господствовавшие в советском периоде такие «догматические представления» [1, с. 6, 12, 13], как:

- отрицание альтернативных вариантов общественного развития;
- учет классовой структуры общества, состояния классовой борьбы;
- тип мышления, ориентированный на поиск идеальной модели;
- рассмотрение истории как линейного, поступательного развития, при котором каждая последующая ступень является более высокой и прогрессивной, чем предыдущая, как этап движения к некоему идеальному устройству, своего рода земному раю;
- концепция о развитии общества к поставленной цели, минуя некоторые переходные ступени.

Собственно авторской концепции российской школы экономической мысли Л.И. Абалкин посвятил весь четвертый – самый крупный –

раздел под названием «Российская школа экономической мысли», занимающий более половины всего объема доклада. В нем последовательно освещается его видение особенностей данной школы, определены временные рамки эволюции школы, названы основные персоналии и охарактеризованы научные заслуги ее видных представителей, формулируется ряд обобщающих выводов по исследуемой проблематике. Так, в самом начале раздела он однозначно заявил: «Российская школа экономической мысли сложилась в конце (в последней трети) XIX века и просуществовала до начала 30-х годов XX века. В нее вошли такие выдающиеся ученые и политические деятели, как М.И. Туган-Барановский и его ученик Н.Д. Кондратьев, С.Ю. Витте и Д.И. Менделеев, Н.К. Михайловский и М.М. Ковалевский, В.П. Воронцов и А.И. Васильчиков, Г.В. Плеханов и В.И. Ульянов (Ленин), П.Б. Струве и Н.С. Булгаков, Д.И. Пихно и А.А. Богданов, А.И. Чупров и И.И. Янжул, Е.Е. Слуцкий и В.К. Дмитриев, С.Н. Прокопович и А.Д. Билимович, А.В. Чаянов и А.Н. Челинцев, Л.Н. Юровский и Г.А. Фельдман, многие другие» [1, с. 31–32].

Указанные временные рамки существования российской школы экономической мысли обусловили, по мнению Л.И. Абалкина, во-первых, результат «глубоких противоречий эпохи так называемого классического капитализма, обострения социальной борьбы и назревания предпосылок для Первой мировой войны как войны империалистической», из-за чего «резко обострился вопрос о кризисе сложившихся на Западе школ политической экономии». И, во-вторых, то, что возникающие в связи с кризисом политической экономии проблемы во многом были близки и понятны российским ученым» [1, с. 32, 33]. В частности, – утверждает он, – «легко вписывались в логику исследования российских ученых» ключевые проблемы, связанные с характерным классическому капитализму социальным варварством и все большим требованием вмешательства государства в организацию экономической жизни, чтобы остановить разрушительные последствия кризисов. Кроме того, им, – отмечает академик, – была достаточно ясна ситуация втягивания в ту пору многих народов и цивилизаций во всемирные хозяйственные связи и обстоятельства, обуславливающие развитие кооперации и организации малого бизнеса, то есть необходимость многоукладности экономики вопреки идеям ее универсализации [1, с. 33–34].

Особенности российской школы экономической мысли соотносены Л.И. Абалкиным к следующим четырем составляющим исторической значимости научных нововведений данной школы.

В данном контексте при упоминании о первой особенности отмечается, что еще со времен творчества И.Т. Посошкова лидеры российской школы экономической мысли роль общего блага ставят выше

индивидуального. На примере воззрений Н.С. Мордвинова формулируется вывод о том, что «задолго до Ф. Листа и в противовес А. Смиту ...обосновал необходимость промышленного протекционизма для России» [1, с. 37]. Поэтому, заключает Л.И. Абалкин, «отрицание концепции “экономического человека” и попыток рассматривать его изолированно от общества, от среды его обитания можно считать отличительной чертой российского мировоззрения» [1, с. 38]. Затем он напоминает читателю о четырех добродетелях цивилизованного государства, сформулированных И.И. Янжулом, а именно: «1) честность как исполнение обещания; 2) честность как уважение чужой собственности; 3) как уважение к чужим правам; 4) как уважение к существующим законам и нравственным правилам» [цит. по: 1, с. 40]. И далее излагает резюмирующий вывод: «В целом для российской школы экономической мысли характерно признание примата общего, народно-хозяйственного подхода над деятельностью и мотивацией индивидуума, создания социально-политических и духовно-нравственных начал развития инициативы и предпринимательской этики. Отсюда нарастающее негативное отношение ко многим постулатам классической политической экономии, которую упрекали в космополитизме, а также в целом к западной экономической мысли» [1, с. 40].

Сущность второй особенности увязывается Л.И. Абалкиным с тем, что лидерам российской школы экономической мысли, прежде всего С.Ю. Витте, Н.Д. Кондратьеву и другим, свойственно «четкое и достаточно законченное изложение соответствующих представлений целостности национального хозяйства и роли государства в его развитии» [1, с. 41]. При этом он убежден, «что рассмотрение национального хозяйства как единого целого и необходимость его государственного регулирования поддерживались, с теми или иными особенностями, фактически всеми представителями российской школы экономической мысли» [1, с. 46].

Своеобразие осмысления многоукладной экономики и разработок российских исследователей в этой области составляют, по мнению Л.И. Абалкина, третью особенность российской школы экономической мысли. Об этом, на его взгляд, свидетельствуют разработки А.И. Чупрова, Л.Б. Кафенгауза, В.Я. Железнова, М.И. Туган-Барановского и других, которые в пореформенной России, опираясь на ее исторические традиции и опыт коллективной или артельной организации хозяйства, положили начало такого рода исследованиям. Успеху их исследований, пишет он, способствовало [1, с. 46]:

- развитие торговли и банковской системы, в том числе создание крупных товариществ;
- быстрое развитие как традиционных, так и вновь возникающих промыслов;

- усиление (хотя и в сложной борьбе с самодержавием) позиций земства и достаточно значительное по мировым меркам развитие земской статистики.

Наконец, четвертая особенность российской школы экономической мысли постулируется Л.И. Абалкиным в контексте аграрного вопроса и способов его решения с учетом вклада в исследование данной проблематики Н.Г. Чернышевского, А.И. Васильчикова, В.П. Воронцова, А.В. Чаянова и других представителей этой школы. Именно здесь, полагает академик, российской школе экономической мысли удалось проявить, во-первых, «понимание альтернативности общественного прогресса, во многом так и не реализованного в российских условиях» [1, с. 52]. И, во-вторых, «сказалось ...типичное для классической политической экономии механическое наложение на сельское хозяйство свойств сугубо индустриального этапа развития экономики, воспринятое и многими последователями, включая марксизм» [1, с. 52–53].

Также обращает здесь на себя внимание позиция Л.И. Абалкина, в соответствии с которой следует учитывать, что «агрии, которые образуют весьма мощную политическую силу и не могут быть отнесены к какому-то единому классу». Причем обусловлено это тем, уточняет он, что «относить их просто к мелкой буржуазии – значит проявлять беспомощность в теории и пользоваться терминами, давно утратившими свой смысл» [1, с. 57]. А то, что «и в аграрном секторе идет конкурентная борьба, кто-то обогащается, а кто-то разоряется», то это, поясняет он, обусловлено следующим [1, с. 58]:

- рынок есть рынок, и движущей силой его развития остается конкуренция;
- в основе успеха тех, кто получает дополнительную выручку («продажа с барышом»), лежит предпринимательский доход, ...своеобразная плата за технические нововведения, за знание рынка и связанный с этим риск.

Итоговые выводы о феномене российской школы экономической мысли вобрали в себя пятый, завершающий раздел доклада Л.И. Абалкина. Они, как представляется, могут быть сведены к шести постулатам.

Согласно первому из них, поскольку «российская школа экономической мысли сложилась в конце XIX–начале XX в.» и «период ее формирования охватывает примерно 40–50 лет», то [1, с. 61]:

- отнюдь не сразу, а лишь к концу этого периода можно говорить о ее особенностях и отличительных чертах, о ее своеобразии;
- не столько современники, сколько историки экономической мысли могут фиксировать самоопределение школы.

В соответствии со вторым итоговым выводом, по мнению Л.И. Абалкина, россиянам следует помнить, что «трагические события

конца 20-х годов ...не только не приблизили признание российской школы экономической мысли, но и почти до конца нынешнего (двадцатого. – Я.Я.) столетия своеобразным образом “сняли” эту проблему» [1, с. 61]. Это важно помнить еще и по той причине, подчеркивает он, что, во-первых, «отрицание за наукой, даже условно называемой вульгарной, право на проведение глубоких специальных, а потому и научных разработок, противоречит даже известному ленинскому указанию о “партийности” политической экономии» [1, с. 62]. А, во-вторых, потому что «абсолютизация классового подхода, поиск одной единственной, претендующей на универсальное знание науки, игнорирование социальных альтернатив серьезно и крайне негативно влияли на дальнейшее развитие экономической мысли России» [1, с. 63].

Третий вывод, сформулированный Л.И. Абалкиным, связан с постулируемым им положением о пагубной роли признания ключевой роли «марксизма» в экономической науке. Признание последнего, пишет он, «...в качестве вершины научной мысли», так же как и «игнорирование новых, изменяющихся условий, попытки вывести из прошлого однозначный прогноз на будущее (то есть игнорирование теории социальных альтернатив) ослабили его идейное влияние, ...творческие начала марксистского анализа» [1, с. 64]. Здесь академик напоминает также о том, что в действительности «ход развития пошел ...так, что люди, близкие по своим идеалам и нравственным ценностям, горячо преданные делу России, оказались не друзьями, а непримиримыми противниками – ортодоксы и “легальные” марксисты, народники и эсеры». Это, в свою очередь, «предопределило и последующий раскол между социалистами и коммунистами, запоздалое признание “единого фронта” тогда, когда фашизм уже оказался у власти» [1, с. 65].

Суть четвертого вывода затрагивает цивилизационный аспект особенностей российской школы экономической мысли, влияющих на ее «самоопределение, ...как в отечественной, так и в мировой науке». Ведь «ни одна другая цивилизация, – поясняет Л.И. Абалкин, – если исключить плохо пока изученную специфику азиатской цивилизации, не обладала столь отличными от Запада подходами, нравственными ценностями, восприятием окружающего мира и места человека в нем» [1, с. 65].

Несмотря на то что в России имело место «и достаточно развитое направление экономико-математической школы, и увлечение теорией предельной полезности и маржинализмом», все это, – утверждает Л.И. Абалкин в контексте еще одного, пятого итогового вывода, – не может изменить оценок осмысления особенностей российской школы экономической мысли. Последняя, – заверяет академик, – попросту «не могла этого сделать в принципе», поскольку в этом и состоит «отличие одной из школ великой и многоцветной мировой науки» [1, с. 66].

И наконец, то, почему и как уже «на начальном этапе НЭПа» и в последующие годы, вплоть до начала 30-х годов прошлого века, начались в нашей стране «гонения на ученых», предвещая завершение российской школы экономической мысли, составляет суть шестого итогового вывода. В частности, как отмечает в этой связи Абалкин, в декабре 1929 г. были арестованы и осуждены Н.Д. Кондратьев, А.В. Чаянов, Л.Н. Юровский и многие другие известные ученые, что явило собой «страшный и трудно восполнимый удар по российской школе экономической мысли» [1, с. 71]. Более того, «преследование ученых за инакомыслие, – напоминает Л.И. Абалкин, – не прошло даром», и «самым прискорбным для науки стало распространение серости, потеря нравственных достоинств ученого» [1, с. 71].

Однако исторически сложилось так, что в научной историко-экономической литературе собственно понятие «школа экономической мысли» трактуется на основе весьма многообразных признаков. В их числе наиболее распространенными представляются по меньшей мере следующие предпосылки, обуславливающие такие признаки:

- 1) признак «учитель – ученики» либо «лидер – последователи»;
- 2) «региональный» и одновременно с этим «географический» («западная школа», «европейская школа» и пр.), то есть регионально-географический признак;
- 3) «страновой» и одновременно с этим «этнический» («английская школа», «французская школа», «американская школа» и пр.), то есть страново-этнический признак.

В отношении первого из указанных признаков необходимо заметить, что исследователи, рассматривающие его в качестве наиболее приемлемого сущностного признака, позволяющего безоговорочно констатировать факт обособленности той или иной школы экономической мысли, руководствуются следующей логикой. Признак «учитель – ученики», либо «лидер – последователи», совершенно понятен и недвусмыслен, поэтому вполне правомерно его принятие широкой читательской аудиторией. Руководствуясь этим признаком, стало почти общепринятой традицией выделять, к примеру, «школу А. Смита» и «школу Д. Рикардо», «школу А. Маршалла» и «школу Дж.М. Кейнса» и многие другие. Поэтому фактически этот признак является если не общепринятым, то, бесспорно, доминирующим при дифференциации научным экономическим сообществом школ экономической мысли.

Говоря о «региональном» или по сути «географическом» («западная школа», «европейская школа», «кембриджская школа», «лозаннская школа» и пр.) признаке при характеристике школы экономической мысли, уместным представляется охарактеризовать отдельно каждую из двух его сущностных составляющих. В частности, ныне

общеизвестно, что этот признак в части его географической составляющей встречается, как правило, в изысканиях приверженцев идеологии классово-формационного подхода, восходящего к творческому наследию К. Маркса. Данная географическая составляющая признака при характеристике школы экономической мысли была присуща главным образом общегосударственной идеологии советского периода, адепты которой явно либо неявно нередко встречаются и в наше время. Тенденциозность географической составляющей подхода к характеристике школы экономической мысли видится в том, что «едва ли вообще кому-либо известна, скажем, “северная” или “южная” экономическая наука или теория», да и вряд ли в принципе возможно «обозначить хоть какие-то критерии обозначения границ “восточной” экономической теории» [5, с. 16]. Отсюда очевидно, что и в прошлом и в настоящем «при такой постановке вопроса история экономической мысли являла собой рудимент “донаучного” прошлого экономики, которая не заслуживает лучшей доли, чем находиться в антикварной лавке» [6, с. 132].

Что касается региональной составляющей этого признака, то и здесь также не все просто и однозначно в части характеристики неких общих черт той или иной школы экономической мысли. Скажем, если вести речь о так называемых кембриджской либо лозаннской школах, то при их характеристике как школ экономической мысли каждая из них должна, по-видимому, ассоциироваться с конкретным периодом времени. Например, несомненно глава кембриджской школы А. Маршалл обозначил некие маржиналистские ценности данной школы, включая положения о приоритетной роли в экономическом анализе принципов свободной (чистой) конкуренции, свободного ценообразования и саморегулируемости экономики. Но многие из его учеников (кроме А. Пигу, который унаследовал вслед за ним заведование данной кафедрой), включая таких именитых выпускников кембриджского университета, как Дж. Робинсон и Дж.М. Кейнс, едва ли могут быть отнесены к представителям кембриджской школы. Достаточно вспомнить, что первая из них принципиально дистанцировалась от маршаллианства (и соответственно от ценностей кембриджской школы) своей теорией несовершенной конкуренции, а второй – своей теорией государственного регулирования экономики.

«Страновой» и тесно связанный с ним «этнический» («английская школа», «французская школа», «американская школа» «австрийская школа» и пр.) аспекты признака, лежащего в основе понятия «школа экономической мысли», которого, по сути, придерживается и академик Л.И. Абалкин, представляется не менее бесспорным. Дискутируя с ним в этой связи, об этом говорит и ряд российских исследователей российской экономической мысли. В частности, такого рода альтернативные позиции по этому вопросу высказали в открытой печати

в начале 2001 г. А.В. Аникин, М.И. Воейков и другие ученые¹ При этом, согласно А.В. Аникину, критерием выделения школы экономической мысли должна быть прежде всего «новизна и оригинальность концепции». А, по мнению М.И. Воейкова, особенность российской школы экономической мысли состоит именно в ее сознательном воздействии («в целях достижения благополучия всех членов общества») на экономические процессы.

В этой же связи профессор Л.Д. Широкоград, дискутируя на страницах своего очерка «Существует ли российская школа экономической мысли?» с Л.И. Абалкиным именно в связи с этим признаком, размышляет довольно категорично, заявляя так: «Понятие “российская школа экономической мысли”, видимо, возникло по аналогии с понятиями “австрийская школа”, “немецкая историческая школа”, “чикагская школа” и т. д.» [7, с. 54]. Но эти школы, поясняет он далее, «объединяла общность теоретико-методологических позиций, прежде всего по таким вопросам, как цели, метод и объект исследования». Поэтому, отрицая абалкинский страново-этнический контекст в части характеристики обособленности той или иной школы экономической мысли, Л.Д. Широкоград утверждает [7, с. 54, 55]:

- российская экономическая мысли конца XIX – начала XX века была весьма плюралистична, особенно в вопросах теоретико-методологического характера;
- говорить о какой-то единой российской школе экономической мысли, как нам представляется, было бы не совсем точно;
- правильнее было бы ставить вопрос об особенностях национального экономического мышления;
- не следует относиться к западной экономической науке как к чему-то враждебному;
- нельзя отгораживаться от мировой экономической науки, абсолютизируя национальный принцип, так же как в советские времена в тех же целях нещадно эксплуатировался классовый принцип.

Приведенные критические оценочные суждения Л.Д. Широграда в связи с неприятием методологических, теоретических, социальных, нравственных и политических аспектов при рассмотрении Л.И. Абалкиным широкого комплекса вопросов, связанных с анализом сущности, места и роли российской школы экономической мысли в истории мировой и отечественной экономической науки едва ли можно расценить как небесспорные. Поэтому здесь, думается, будет уместным привести возражение оппонентам А. Смита из книги всемирно известного историка экономической мысли и методолога экономической науки М. Блаута «Экономическая мысль в ретроспективе». В этой работе

¹ См.: Вопросы экономики. 2001. № 2. С. 18–73.

в ответ на критику одной из теорий автора знаменитого «Богатства народов» оппонентам великого А. Смита он предъявил весьма запоминающийся упрек. Суть же последнего была выражена словами о том, что «...при всем критическом отношении к изложению ...идеи у Смита нельзя не признать, что она ни в коем случае не двусмысленна и не нелепа» [8, с. 48].

Однако, возвращаясь к вышеупомянутой Л.Д. Ширококором сентенции о недопустимости в концепции Л.И. Абалкина о российской школе экономической мысли того, чтобы «так же как в советские времена в тех же целях нещадно эксплуатировался классовый принцип», представляется важным привести одно из вполне убедительных абалкинских суждений совершенно противоположного свойства. Так, в книге «Очерки по истории российской социально-экономической мысли», изданной по итогам прочитанного в Российском экономическом университете имени Г.В. Плеханова цикла лекций, он высказывается на этот счет следующим образом: «...примитивный классовый подход (широко распространенный до сих пор!) принципиально неверен. Он заранее определяет тех, кто ошибается, по критериям, выходящим за пределы науки» [9, с. 4].

Таким образом, рассмотренная в данной работе концепция Л.И. Абалкина российской школы экономической мысли представляет собой самостоятельную целостную и законченную научно-исследовательскую парадигму. Эта концепция позволяет современному и, возможно, последующим поколениям российских ученых, наряду с другими концептуальными изысканиями в области данной проблематики, выявлять, изучать и обобщать альтернативные аспекты осмысления трендов и особенностей эволюции мировой и отечественной экономической науки в контексте обуславливающих их многообразных факторов социально-экономического, морально-этического и нравственного свойства.

Литература

1. *Абалкин Л.И.* Российская школа экономической мысли: поиск самоопределения. М.: Институт экономики РАН, 2000.
2. *Русские экономисты (XIX – начало XX века).* М.: Институт экономики РАН, 1998.
3. *Абалкин Л.И.* В поисках самоопределения российской школы экономической мысли // Очерки истории российской экономической мысли. М.: Наука, 2003. С. 8–32.
4. *Витте С.* Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов. 2-е изд. Киев, 1884.
5. *Ядгаров Я.С.* История экономических учений: Учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2000.

6. Мальцев А. История экономических учений, Quo vadis? // Вопросы экономики. 2015. № 3. С. 126–150.
7. Широкопад Л.Д. Существует ли российская школа экономической мысли? // Очерки истории российской экономической мысли. М.: Наука, 2003. С. 51–61.
8. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд, 1994.
9. Абалкин Л.И. Очерки по истории российской социально-экономической мысли. М.: ГОУ ВПО «РЭА им. Г.В. Плеханова», 2008.

YA.S. YADGAROV

doctor habilitatus in economics, professor of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
yakovyadgarov@mail.ru

RUSSIAN SCHOOL OF ECONOMIC THOUGHT: ESSENCE AND DEBATABLE ASPECTS

The paper distinguishes the concept of the Russian school of economic thought of the academician L.I. Abalkin to which judgment he devoted a number of development solutions during the last years of his creative activity. The special attention is paid to the characteristic of sources of emergence and features of development of this school. The author locates a conclusion that the Russian academician managed to develop and introduce into scientific circulation a complete and reasoned concept in the context of diverse factors of social and economic, moral and ethical aspects, as well as visions of its place and a role in the history of modern domestic and world economic science.

Keywords: *school of economic thought, national economy, alternative social development, multistructure economy.*

JEL: A11, B31.

И.Д. КОТЛЯРОВ

кандидат экономических наук, доцент департамента финансов
Национального исследовательского университета
Высшая школа экономики (Санкт-Петербург)

АУТСОРСИНГ КАК ФОРМА МЕЖФИРМЕННОЙ КООПЕРАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ¹

В статье представлены результаты анализа аутсорсинговых транзакций на основе методологии Оливера Уильямсона. Описаны основные характеристики транзакций, совершаемых в рамках аутсорсинговых отношений. Построена классификация активов по степени специфичности. Произведен анализ широкого и узкого подходов к пониманию аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсинг, транзакция, гибрид, иерархия, рынок, неопределенность, специфичность активов.

JEL: D20, L24.

Аутсорсинг (привлечение внешних операторов для выполнения определенных бизнес-процессов или функций в интересах заказчика) в настоящее время получил широкое распространение как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия. Многие компании полностью отказались от выполнения соответствующих функций собственными силами и передали их на аутсорсинг. Это относится как к мелким предприятиям, где большую популярность приобрел аутсорсинг бухгалтерского учета, так и к фирмам-гигантам. Так, компания Apple оставила за собой только функции

¹ Статья подготовлена при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ Высшая школа экономики, проект «Исследование форм и механизмов корпоративной и региональной технологической кооперации».

В данной статье рассмотрены результаты исследования вопроса: представлены ли в аутсорсинговых отношениях значимые организационно-экономические особенности, позволяющие аутсорсингу претендовать на статус самостоятельной формы межфирменной кооперации. Разумеется, мы не претендуем на ее полное и всеобъемлющее решение – скорее, речь идет о том, чтобы наметить возможные пути дальнейших исследований и создать основу для будущих научных дискуссий и для диалога практиков и теоретиков из различных областей, связанных с использованием аутсорсинга.

разработки и маркетинга и передала производство продукции под своим товарным знаком сторонним операторам. Более того, аутсорсинг активно проникает и в те сферы деятельности, которые традиционно относились к зоне исключительной ответственности государства: например, в США и некоторых других странах функционируют частные тюрьмы и частные военные компании, обслуживающие государственные заказы.

Такая популярность аутсорсинга естественным образом привела к появлению большого числа теоретических и прикладных работ, посвященных исследованию его различных аспектов. Однако ряд вопросов, связанных с аутсорсингом, пока окончательного решения не получил. В частности, можно констатировать, что на настоящий момент отсутствует единое общепринятое и внутренне непротиворечивое определение аутсорсинга, которое позволило бы выделить его из многообразия форм и инструментов межфирменной кооперации. В силу этого понятие аутсорсинга трактуется либо избыточно широко и в него включаются все формы межфирменной кооперации (см., например, [16]), либо напротив – аутсорсингу отказывают в наличии у него собственной организационно-экономической природы и рассматривают как частный случай подряда или платного оказания услуг [3]².

На сегодня в русскоязычной литературе предложено множество определений аутсорсинга [2], [6], [13]. При этом, несмотря на некоторые терминологические отличия и разницу в выборе особенностей аутсорсинга, на которых делается акцент в каждом конкретном определении, все они предлагают аутсорсинг понимать как передачу определенной функции или бизнес-процесса на исполнение внешнему оператору (их анализ выполнен в работе [11]). Предпринимались отдельные попытки противопоставить аутсорсинг другим формам межфирменного сотрудничества³. Единого нормативного определения аутсорсинга также не существует: в Гражданском Кодексе Российской Федерации соответствующее понятие отсутствует, а в отдельных локальных и ведомственных нормативно-правовых актах, в которых аутсорсинг упоминается, он также чаще всего понимается в указанном выше смысле – как привлечение внешнего оператора к выполнению определенной необходимой заказчику функции (конкретная схема

² Отметим, что первый подход тоже, по сути дела, предполагает отсутствие у аутсорсинга организационно-экономической самостоятельности – аутсорсинг выступает всего лишь как зонтичный термин, что уже отмечалось специалистами.

³ Особый интерес представляет работа [15], в которой в качестве критерия разграничения предложено наличие стратегии выхода из сотрудничества; это перекликается с результатами исследования [23], где в качестве одного из этапов членства предприятия в сети указывается выход из нее.

привлечения и выбор функции для передачи на аутсорсинг могут варьировать)⁴.

Сходным образом обстоят дела и в англоязычной литературе [1], [8], [19]. Единое определение аутсорсинга отсутствует; более того, авторы подчеркивают, что под аутсорсингом в разных ситуациях понимаются совершенно разные сущности [17, с. 81], а сам термин «аутсорсинг», по сути, выступает в качестве зонтичного. В качестве косвенной попытки дать унифицированное определение аутсорсинга можно рассматривать предложенное в стандарте ISO 9000 Introduction and Support Package module: Guidance on 'Outsourced Processes' определение процесса, переданного на аутсорсинг (outsourced process). Однако это определение очень расплывчато⁵, и не случайно, по нашему мнению, в российской версии этого стандарта понятие «процесс, переданный на аутсорсинг» отсутствует и используется термин «процесс, переданный другой организации»⁶. Более того, в проекте стандарта ISO 9001:2015 термин «аутсорсинг» исключен и заменен обобщающим термином «внешнее обеспечение» [5], [20].

Однако, на взгляд специалистов, исследующих проблематику межфирменного сотрудничества, более естественным, если можно так выразиться, является отнесение к аутсорсингу долгосрочной межфирменной кооперации, в рамках которой аутсорсер в течение длительного периода обслуживает потребности заказчика в выполнении соответствующей функции (тогда как разовые заказы или подряды к аутсорсингу отнесены быть не могут) [17, с. 81]. Таким образом, речь идет о том, что для аутсорсинга характерна достаточно большая продолжительность сотрудничества между аутсорсером и заказчиком и высокая степень адаптации аутсорсера к специфическим запросам его клиента (иными словами, аутсорсер и заказчик формируют единую гибридную структуру)⁷ [17, с. 81].

Эта формулировка хотя и отражает суть аутсорсинга, но также весьма расплывчата. Необходимо попытаться дать максимально строгое определение таких понятий, как «большая продолжительность

⁴ См., например, Положение об использовании аутсорсинга филиалами ОАО «РЖД». Утверждено ОАО «РЖД» 27.04.2006, № 530, или Распоряжение Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли Санкт-Петербурга «Об утверждении специальной программы «Аутсорсинг»» от 02.07.2008 № 573-р.

⁵ ISO 9000 Introduction and Support Package module: Guidance on 'Outsourced Processes'. 630R3, ISO/TC 176/SC 2/N. 2008. P. 3. http://www.iso.org/iso/ru/05_guidance_on_outsourced_processes.pdf. Checked on 15.04.2015.

⁶ Системы менеджмента качества. Требования. М.: Стандартиформ, 2012. 36 с. <http://vse gost.com/Catalog/52/52159.shtml>. Проверено 15.04.2015.

⁷ Отметим здесь же, что такое понимание аутсорсинга хорошо объясняет, почему его можно использовать в качестве инструмента реструктуризации заказчика [18].

сотрудничества» и «высокая степень адаптации» или, по крайней мере, составить перечень критериев, позволяющих экспертно оценить продолжительность сотрудничества и степень адаптации. По нашему мнению, эту задачу можно решить при помощи сочетания двух инструментов:

- путем выявления тех характеристик трансакций, совершаемых в рамках аутсорсинговых отношений, по которым они отличаются от других видов трансакций между участниками хозяйственной деятельности. Этот подход основан на методологии, предложенной Оливером Уильямсоном [16] и позволившей выделить гибриды как специфическую форму организации хозяйственной деятельности. В российской практике этот подход был применен А.Е. Шаститко для описания кластеров [21];
- на основе анализа того, каким образом при аутсорсинге ищется компромисс между рынком и иерархией (так именно реализуется модель гибридной координации) [17, с. 78–79].

В соответствии с моделью Оливера Уильямсона, трансакции описываются при помощи трех характеристик – степени неопределенности для участников, повторяемости и специфичности активов. Эти характеристики перекликаются с теми признаками, которые были использованы выше для первичного описания аутсорсинга – неопределенность и повторяемость связаны с долгосрочностью, а специфичность активов во многом обуславливает возможности аутсорсера по адаптации своего продукта к запросам заказчика. Поэтому трансакции, совершаемые в рамках аутсорсинговых отношений, характеризуются низким уровнем неопределенности, высокой повторяемостью и высокой специфичностью активов при сохранении юридической независимости партнеров. Дать однозначное и строгое определение для этих характеристик затруднительно, поскольку они будут сильно зависеть от специфики отрасли и передаваемого процесса, однако возможные критерии для их оценки представлены в таблице.

Как указывает Уильямсон [17, с. 78–79], для рыночного регулирования характерны мощные стимулы, низкий уровень административного контроля и система контрактного права. Напротив, иерархии свойственны слабые стимулы, значительный административный контроль и уважительное отношение правосудия к менеджменту. Каким же образом компромисс между ними реализуется в случае аутсорсинга? По нашему мнению, речь идет о замещении рыночных стимулов и иерархического администрирования долгосрочными контрактными обязательствами (отклонению от которых препятствуют либо предусмотренные контрактом санкции, либо доверие между партнерами, либо принуждение со стороны заказчика, обладающего значительно большей переговорной силой [17, с. 81–83]), качество исполне-

**Характеристики транзакций,
совершаемых в рамках аутсорсингового контракта**

Характеристика	Описание
Низкий уровень неопределенности	– Отношения заказчика и аутсорсера регулируются контрактом, детально описывающим их права и обязанности; – Заказчик обладает долгосрочной гарантией выполнения соответствующего бизнес-процесса или функции по фиксированной цене (или же формула расчета цены прозрачна для него и свободна от манипулирования); – Аутсорсер обладает долгосрочной гарантией заказов со стороны заказчика по фиксированной цене (или же формула расчета цены прозрачна для него), что позволяет планировать денежные потоки и инвестировать в формирование специфических активов
Высокая повторяемость	Аутсорсер на регулярной и долгосрочной основе выполняет сходные операции в рамках своей деятельности по удовлетворению потребности заказчика по осуществлению соответствующей функции или бизнес-процесса. Долгосрочность заключается в том, что повторяемость предполагает выполнение процесса (функции) в течение множества технологических циклов заказчика и/или аутсорсера (в общем случае длительность их циклов может не совпадать). Продолжительность сотрудничества сопоставима со сроком службы активов, необходимых для выполнения соответствующей функции
Высокая специфичность активов	– Аутсорсер инвестирует в высокоспециализированные активы (в том числе приобретая их у заказчика), ориентированные на обслуживание потребностей определенной группы заказчиков; – Заказчик может инвестировать в приобретение активов, необходимых для качественного выполнения процесса (функции) и организации взаимодействия с исполнителем [26]

ния которых заказчик имеет право контролировать. На этой основе в отношениях заказчика и аутсорсера могут возникать элементы иерархического администрирования. В конечном счете это и означает встраивание аутсорсера в структуру заказчика.

Отличие от других видов гибридов (в которых компромисс между рынком и иерархией достигается на сходной основе), вероятно, заклю-

чается в наличии жестких и явных контрактных обязательств, в рамках которых аутсорсер выполняет определенную функцию в интересах заказчика.

Таким образом, мы можем сформулировать следующее определение аутсорсинга: аутсорсинг представляет собой форму долгосрочного сотрудничества оператора (аутсорсера) и заказчика, представляющую собой выполнение оператором определенной функции (бизнес-процесса) в интересах и за счет заказчика, основанную на гибридном взаимодействии между заказчиком и аутсорсером и удовлетворяющую определенным признакам (приведенным в таблице). В рамках этого сотрудничества аутсорсер формирует, управляет и использует специфические активы в целях обеспечения потребностей заказчика в выполнении соответствующей функции. При этом задача аутсорсера состоит не просто в предоставлении активов заказчику (в этом случае он бы не отличался от арендодателя) или в продаже продукции этих активов (тогда бы он выступал в качестве поставщика), а в систематическом выполнении функции в интересах заказчика на базе активов, сформированных под потребности заказчика. Важным является то, что задача аутсорсера состоит не только в компенсации ресурсной недостаточности заказчика, но и в управлении этими ресурсами в интересах заказчика (т. е., как было сказано выше, аутсорсер формирует, управляет и использует пул специфических активов для удовлетворения потребностей заказчика). Это подтверждается тем фактом, что существуют аутсорсеры-интеграторы, т. е. предприятия, не обладающие всеми необходимыми активами для выполнения порученной им функции, привлекающие по этой причине субаутсорсеров и координирующие их деятельность.

Для других транзакций эти условия не выполняются. Например, в случае подряда речь идет об однократном выполнении какого-либо заказа, хотя сотрудничество между подрядчиком и заказчиком может быть весьма продолжительным во времени.

При этом аутсорсинг не жестко противопоставляется другим формам сотрудничества между заказчиком и исполнителем. С теоретической точки зрения можно говорить о том, что аутсорсинг, как частный случай гибридных отношений, занимает некоторое подпространство в трехмерном (по критериям определенности, повторяемости и специфичности активов) пространстве форм взаимодействия заказчика и исполнителя. При этом это подпространство нечеткое, хотя и возможно выделить контракты, однозначно являющиеся аутсорсинговыми, как и контракты, которые к аутсорсинговым ни в коем случае отнесены быть не могут. Тем не менее существуют и контракты переходного типа. С практической точки зрения аутсорсинг может прийти на смену (или быть предшественником или спутником) другой формы

отношений между заказчиком и исполнителем. Например, компания-интегратор, выполнив подряд по созданию информационной системы предприятия, в результате может получить долгосрочный заказ на обслуживание и поддержку этой информационной системы, т. е. стать аутсорсером. В виде подряда может реализовываться создание аутсорсером специфических активов для заказчика, необходимых для выполнения переданной на аутсорсинг функции.

Отметим еще один важный момент – аутсоринг носит рутинный, а не проектный характер, т. е. речь идет о выполнении достаточно стандартизированных видов деятельности. Тем не менее возможны и ситуации, когда в аутсорсинге будет наблюдаться проектная составляющая – речь идет о создании специфических активов под требования заказчика, но эта составляющая носит обеспечивающий характер по отношению к договору аутсорсинга, а не выступает в качестве его основного содержания.

Предложенное выше определение аутсорсинга основано на институционально-экономическом подходе к анализу природы аутсорсинговых отношений. Оно представляется нам наиболее удобным и полным, поскольку оно опирается на строгий и внутренне непротиворечивый набор характеристик транзакций. В рамках экономической теории возможны и другие описания аутсорсинга, в соответствии с той методологической базой, которая лежит в основе той или иной ветви экономической теории, акцент будет делаться на различных гранях природы аутсорсинга. В рамках подходов, основанных на методологии других экономико-управленческих дисциплин, неизменная природа аутсорсинга будет проявляться иным образом. В рамках операционного менеджмента можно говорить о передаче части внутренних бизнес-процессов предприятия стороннему исполнителю. С точки зрения теории организации аутсорсер выступает в качестве внешнего подразделения заказчика. С точки зрения логистики аутсорсинг представляет собой долгосрочный поток однородных услуг от заказчика к исполнителю.

Чем полнее выполнены условия, описанные в таблице, тем сильнее интегрированы аутсорсер и заказчик. Например, аутсорсер может инвестировать в специфические активы по собственной инициативе и затем начать искать заказы от представителей целевой группы потребителей. Такие активы, скорее всего, будут отличаться более низкой специфичностью, а состав потенциальной целевой аудитории будет довольно широким (в противном случае аутсорсер принимает на себя слишком большие риски). Но возможна ситуация, когда аутсорсер формирует производственные активы под требования конкретного заказчика или группы заказчиков. В этом случае он имеет долгосрочные гарантии сотрудничества (т. е. сделка отличается для него высо-

ким уровнем определенности), но только при условии, что он сможет удовлетворить все специфические запросы заказчика. В этой ситуации можно ожидать, что сформированные им активы будут отличаться высоким уровнем специфичности.

Фактически предложенный нами подход позволяет не только разграничивать аутсорсинг и другие формы сотрудничества между заказчиком и исполнителем, но и построить классификацию аутсорсинга по типу стратегий, реализуемых аутсорсером. Вероятно, справедливо говорить, во-первых, о стихийном аутсорсинге – когда аутсорсер начинает свою деятельность и инвестирует в специфические активы при отсутствии заказов со стороны потенциальной целевой аудитории. В этом случае он выходит на рынок по собственной инициативе и отличается от других провайдеров бизнес-услуг характером своего продукта, ориентированным на выполнение бизнес-процессов, а не разовых заказов или проектов. Во-вторых, – о целевом аутсорсинге, когда оператор формирует пул специфических активов и разрабатывает продукт под запросы и гарантии конкретного заказчика. Разумеется, эти модели могут комбинироваться как по собственной инициативе аутсорсера, так и в силу изменения внешней ситуации. В частности, аутсорсер, изначально использовавший стихийную модель, может, накопив опыт и выстроив репутацию, применить целевую стратегию для удовлетворения потребностей кого-либо из своих заказчиков. С другой стороны, аутсорсер, деятельность которого основана на целевой модели, может, в целях диверсификации и расширения числа клиентов (т. е. по своим собственным мотивам) или из-за прекращения договора с ключевым заказчиком (т. е. вследствие резкого изменения своей микросреды), применить, на базе уже имеющихся у него специфических активов, стихийную стратегию. Примером стихийной модели может быть аутсорсинг бухгалтерского учета или охраны для предприятий мелкого и среднего бизнеса, а примером целевой стратегии – логистический аутсорсинг для крупного заказчика (или группы крупных заказчиков), когда логистический оператор целенаправленно строит распределительный центр и закупает транспортные средства под запросы этих заказчиков.

Аналогично можно попытаться построить классификацию активов по критерию их специфичности⁸. По нашему мнению, можно

⁸ Оценка уровня специфичности активов имеет большое значение для экономической теории, поскольку именно от этого уровня, в соответствии с моделью Уильямсона [28], во многом зависит выбор механизма координации взаимодействий. Однако пока, насколько нам известно, общепринятой классификации активов по степени специфичности предложено не было, а в основополагающем труде О. Уильямсона описываются лишь факторы формирования специфичности активов [16, с. 167–169].

выделить три группы активов – универсальные, отраслевые и корпоративные. Универсальные активы направлены на выполнение функций и бизнес-процессов, присутствующих во всех компаниях и предполагают сравнительно невысокий уровень адаптации под заказчика (к таким функциям относятся ведение бухгалтерского учета и т. д.). Отраслевая привязка таких аутсорсеров минимальна, хотя в конечном счете они могут начать специализироваться на предприятиях определенной отрасли и даже на конкретных заказчиках. Однако это объясняется не столько специфичностью их активов, сколько стремлением к минимизации неопределенности: работа в одной отрасли или с одной группой заказчиков позволяет, с одной стороны, выстроить устойчивую репутацию, а с другой – хорошо понимать запросы своих клиентов и эффективно их удовлетворять. Фактически в роли специфического актива выступает интеллектуальный капитал. Универсальные активы соответствуют наименьшему уровню специфичности.

Отраслевые активы предполагают обслуживание потребностей предприятий какой-либо определенной отрасли, чаще всего в форме принятия на себя определенных этапов технологического цикла фирм этой отрасли. Примером аутсорсеров, использующих такие активы, являются нефтесервисные компании. Жесткая привязка к конкретному заказчику у них может отсутствовать, но они жестко привязаны к той отрасли, представителей которой обслуживают. Аутсорсеры, использующие такие активы, могут выполнять как какую-то конкретную функцию, так и широкий спектр функций в рамках выбранной отрасли.

Корпоративные активы создаются под потребности конкретного заказчика или узкой группы заказчиков (например, логистический распределительный центр). Зависимость аутсорсера от заказчика очень велика, что предполагает наличие определенных гарантий со стороны заказчика или группы заказчиков. Эти активы обладают максимальным уровнем специфичности.

Таким образом, аутсорсинг является инструментом создания сервисного рычага и благодаря ему создается ситуация, при которой за счет оказываемых аутсорсером услуг размер используемых предприятием-заказчиком в своей хозяйственной деятельности активов для выполнения как основных, так и вспомогательных функций, расширяется далеко за пределы того, что заказчик мог бы позволить себе иметь в собственности. При этом аутсорсинг, основанный на корпоративных активах, представляет собой, на наш взгляд, своего рода разновидность косвенного ресурсного обеспечения инвестиционной деятельности заказчика. Благодаря такому аутсорсингу (который, по аналогии с используемыми им активами, можно назвать корпоративным аутсорсингом) заказчик получает доступ к специфическим активам, создан-

ным за свой собственный счет аутсорсером под его индивидуальные запросы, окупаемость которых обеспечивается стабильными заказами со стороны заказчика. Иными словами, корпоративный аутсорсер выступает в качестве своеобразного инвестора для заказчика, а аутсорсинг служит инструментом расширения и обновления производственной (а в отдельных случаях – и инфраструктурной) базы национальной экономики.

Предложенная нами классификация аутсорсинга по критерию специфичности активов отчасти перекликается с градацией форм сотрудничества с внешним подрядчиком, описанной Оливером Уильямсоном, по степени интеграции исполнителя и заказчика [17, с. 79–81].

Очевидно, что фирма может обратиться к услугам внешнего провайдера как минимум в двух различных ситуациях. Первая – когда она нуждается в выполнении какой-либо функции, но сама соответствующих компетенций и активов не имеет (т. е. ранее никогда ее не выполняла). Примером может быть производство продуктов питания под собственной торговой маркой супермаркета. Очевидно, что супермаркет как торговая организация не имеет возможности самостоятельно производить такие продукты и поэтому заказывает их на стороне. Вторая – когда фирма отказалась от самостоятельного выполнения какой-либо функции и передала ее внешнему провайдеру. В качестве примера можно привести отказ от собственной столовой и передачу организации корпоративного питания сторонней организации.

В существующей литературе нет единства мнений относительно того, следует ли обе эти ситуации обращения к внешнему провайдеру считать аутсорсингом. Можно указать на наличие двух подходов, которые мы условно назовем узким и широким.

В соответствии с узким пониманием аутсорсинга к нему следует относить только ситуации передачи внешнему провайдеру тех функций, которые фирма ранее выполняла самостоятельно (такой подход, в частности, представлен в работе [9, с. 73]; О.Б. Королев предлагает использовать для обозначения ситуации, когда фирма не имела опыта выполнения заказываемой ею на стороне функции, термин «подряд»). Его достоинство заключается в том, что он позволяет однозначно выделить аутсорсинг из всей совокупности способов привлечения внешнего поставщика для удовлетворения потребностей корпорации. Вероятно, именно поэтому он нашел отражение во внутренних документах такой крупной организации, как РЖД⁹. Однако его существенными недостатками являются:

⁹ Положение об использовании аутсорсинга филиалами ОАО «РЖД». Утверждено ОАО «РЖД» 27.04.2006, № 530.

- выделение аутсорсинга из других форм межфирменного сотрудничества происходит по внешнему признаку, а не по содержанию;
- сложность проведения четкого разграничения между аутсорсингом и проблемой выделения подразделения, выполняющую функцию, в независимую компанию [4, с. 94];
- необоснованный отказ в статусе аутсорсинга ряду форм организации межфирменной кооперации, которые по своему экономическому и организационному содержанию соответствуют природе аутсорсинговых отношений;
- необоснованное расширение значения термина «подряд» (у которого есть четкое определение в ГК РФ), и который зачастую не отвечает требованиям, предъявляемым к организации аутсорсинговых отношений.

Согласно широкому пониманию аутсорсинга к нему относятся обе описанные выше ситуации. Достоинство этого подхода в том, что он позволяет избежать искусственного сужения термина «аутсорсинг», однако недостатком следует признать то, что есть риск отнесения к аутсорсингу всех моделей закупки товаров и услуг у внешнего оператора.

На наш взгляд, наиболее правомерным будет отнести к аутсорсингу обе ситуации, поскольку с точки зрения анализа экономической природы аутсорсинга определяющее значение имеет не то, по какой причине заказчик обратился к провайдеру, а то, каковы характеристики происходящих между ними транзакций (т. е. мы придерживаемся широкого подхода к трактовке аутсорсинга). Именно четкое понимание этих характеристик (см. табл.) позволяет вычленив аутсорсинг из многообразия форм сотрудничества заказчика и внешнего оператора.

Что же касается описанных выше ситуаций, то первую из них можно назвать компенсирующим аутсорсингом (когда аутсорсер компенсирует отсутствие у заказчика необходимых ему ресурсов и компетенций), а вторую – замещающим аутсорсингом (когда аутсорсер замещает ресурсы и компетенции, уже имевшиеся у заказчика).

Таким образом, аутсорсинг представляет собой особую форму гибридного взаимодействия двух фирм, в рамках которого одна сторона (аутсорсер) на платной и долгосрочной основе выполняет какую-либо функцию на базе специфических активов, сформированных и управляемых им в интересах заказчика. Аутсорсинговые отношения характеризуются высокой степенью определенности, повторяемости и специфичности активов. Функция, выполняемая по аутсорсингу, носит рутинный характер, однако аутсорсинговый контракт может включать и подрядную, проектную составляющую (речь идет в пер-

вую очередь о создании специфических активов), но эта составляющая в рамках аутсорсингового партнерства носит вспомогательный характер. По степени специфичности используемые аутсорсером активы можно разбить на универсальные, отраслевые и корпоративные. При аутсорсинге на сторону может передаваться как ранее выполнявшаяся заказчиком самостоятельно (замещающий аутсорсинг), так и новые для него функции [компенсирующий аутсорсинг].

Литература

1. Аалдерс Р. ИТ аутсорсинг. Практическое руководство. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
2. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2009.
3. Витко В.С., Цатурян Е.А. Юридическая природа договоров аутсорсинга и аутстаффинга. М.: Статус, 2012.
4. Джермейн Р., Кротов К.В., Федотов Ю.В. Аутсорсинг и вертикальная интеграция: предложения для исследований на базе организационной теории // Российский журнал менеджмента. 2011. Т. 9. № 2. С. 93–108.
5. Езрахович А.Я., Дзедик В.А., Банных Ю.М. Новая версия ISO 9000:2015 // Методы менеджмента качества. 2014. № 7. С. 32–36.
6. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. М: Дело, 2003.
7. Карашевич В.Е. От подряда к аутсорсингу – первые шаги // Инновации. 2008. № 1. С. 125–128.
8. Клементс С., Доннеллан М. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора. М.: Вершина, 2006.
9. Королев О.Б. Теория и практика обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на основе инструментов аутсорсинга. Монография. М.: Издательство Элит, 2014.
10. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг: история, методология, практика. М.: Инфра-М, 2011.
11. Луцкая Н.В. Современные подходы к управлению процессами аутсорсинга // Вестник Института экономики РАН. 2014. № 4. С. 105–115.
12. Рудая И.Л. Методология управления в экономических системах на основе аутсорсинга. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. д-ра экон. наук. М.: Государственный университет управления, 2009.
13. Савинов Ю.А. Аутсорсинг в международной торговле // Российский внешнеэкономический вестник. 2006. № 4. С. 3–13.
14. Сайфиева С.Н., Быкадоров М.А. Теоретические основы и эволюция развития аутсорсинга // Журнал экономической теории. 2006. №3. С. 77–91.

15. Тушавин В.А. Особенности аутсорсинга в сфере информационно-коммуникационных технологий // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2014. № 1. С. 79–86.
16. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
17. Уильямсон О.И. Аутсорсинг: транзакционные издержки управление цепями поставок // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 1. С. 71–92.
18. Фархутдинов И.И. Реструктуризация промышленных предприятий на основе сорсингового маневра // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. 2013. Т. 63. № 1. С. 77–84.
19. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.
20. Чайка И.И. Стандарт ИСО 9001:2015. Что нас ожидает? // Сертификация. 2014. № 2. С. 8–11.
21. Шаститко А.Е. Кластеры как дискретная структурная альтернатива управления транзакциями // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2009. Т. 1. № 1. С. 26–43.
22. Bensaou B.M., Anderson E. Buyer-Supplier Relations in Industrial Markets: When Do Buyers Enter the Trap of Making Idiosyncratic Investments? INSEAD Working Paper Series, 97/27/TM/MKT. INSEAD: Fontainebleau, 1997.
23. Thorelli H.B. Networks: Between markets and hierarchies // Sloan Management Review. 1986. V. 7. P. 37–51.
24. Williamson Oliver E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives / Oliver E. Williamson // Administrative Science Quarterly. 1991. V. 36. No. 2. P. 269–296.

I.D. KOTLYAROV

PhD in economics, associate professor of Finance department of the National research university Higher School of Economics, St. Petersburg, Russia
ivan.kotliarov@mail.ru

OUTSOURCING AS A FORM OF INTERFIRM COOPERATION: A THEORETICAL ANALYSIS

The paper contains an analysis of outsourcing transactions based on the methodology proposed by Oliver Williamson. Main characteristics of outsourcing transactions are described. A classification of assets based on the level of their specificity is proposed. An analysis of general and special approaches towards outsourcing is made.

Keywords: *outsourcing, transaction, hybrid, hierarchy, market, uncertainty, asset specificity.*

JEL: D20, L24.

О.Д. КУЗНЕЦОВА
доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой истории экономической науки Российского экономического
университета им. Г.В. Плеханова

ИЗ ИСТОРИИ РУССКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ. НЕИЗВЕСТНЫЕ ИМЕНА: ИВАН КИНКЕЛЬ

И. Кинкель – неизвестный для истории русской экономической мысли и истории экономики экономист и социолог. Разрабатывал теорию экономической истории, создал собственную оригинальную периодизацию хозяйственного развития мировой цивилизации. Одним из первых в мировой экономической мысли предложил использовать междисциплинарную методологию в историко-экономических исследованиях.

Ключевые слова: теория экономической истории, двухуровневая периодизация экономической истории, синкретичный анализ, «эkleктичная» методология.

JEL: B31, B49.

Иван Германович Кинкель родился 18 января 1883 г. в Брянске. Экономические и правовые науки изучал в Николаевском лицее в Царском Селе, медицину – в Берлине, социальную философию – в Лейпциге, специализировался в психоанализе в Цюрихе. В 1917 г. вместе с женой перебрался в Болгарию, где преподавал экономическую историю, историю экономических учений в Софийском университете и Свободном университете в Софии (1921–1945). Создал Социологическое общество Болгарии и был его Председателем (1931–1939). Заложил основы социологической науки и психоанализа в стране [16]. Скончался в 1945 г. в Софии¹.

И. Кинкель не известен отечественной экономической науке. Упоминание его работ иногда встречается в социологических изданиях. Кинкель относится к плеяде русских ученых, оказавшихся по разным причинам на чужбине, в том числе на Балканах, в Сербии и Болгарии. Обладая энциклопедическими знаниями, творческой энергией, они внесли свой вклад в экономическую теорию (С. Демостенов), стати-

¹ В России работы И. Кинкеля хранились в ИНИОН РАН.

стику (Н. Долинский, О. Андерсон), экономическую историю, историю экономических учений (И. Кинкель).

Методология экономических исследований И. Кинкеля базируется на синкретике социологических, психологических, исторических и биологических аспектов анализа. Свою методологию автор называл «эkleктичной», т.е., говоря современным языком, междисциплинарной. Он первым применил ее к исследованию экономической истории.

Кинкель внес свой вклад в разработку теории экономической истории, в решение дискуссионных вопросов хозяйственного развития и социальной динамики, изложив результаты исследований в работе «Опыт построения новой теории хозяйственного развития цивилизованного человечества», изданной в Софии в 1921 г. Отдельные тезисы исследования получили развитие в серии статей, появившихся в разные годы в периодической научной печати Болгарии.

Теория Кинкеля создавалась в период, когда Европа переживала политический, экономический, социальный кризисы. Идеи, высказанные автором, могут стать стимулом для новых теоретических исследований в экономике, переживающей, как и 100 лет назад, масштабный финансово-экономический кризис, глубокие социальные изменения, перемещение мировых экономических центров, нестабильность в ЕС, и социальные потрясения в арабских странах. Именно в периоды глубоких социально-экономических трансформаций для теоретической экономики становится актуальным поиск ответов на вопросы о долгосрочных закономерностях, о моделях и движущих силах развития. В переломные моменты возрастает интерес к всемирной экономической истории.

Главная задача, которую ставил перед собой Иван Кинкель, – ответить на вопрос: в чем заключается экономический прогресс и цивилизационное развитие человечества [1, с. 285]. Анализируя эти процессы, Кинкель разработал двухуровневую периодизацию экономической истории. Первый уровень – фундаментальный – позволяет проследить долгосрочную динамику экономического развития. Второй уровень – конкретный – рассматривает воспроизведение и развитие четырех организационных форм в рамках каждого долгосрочного цикла. В модели Кинкеля исключается детерминизм, что делает ее актуальной с точки зрения современных теорий хаоса, эволюционного, нелинейного, комплексного развития природы и общества.

По мнению И. Кинкеля, мировое хозяйственное развитие прошло три цикла. Первый цикл (5000 г. до н.э. – XVI в. н.э.) – хозяйственная культура античных египтян, вавилонян, персов, китайцев и перуанцев. Второй цикл (1800 г. до н.э. – V в. н.э.) – греко-римская культура. Третий цикл (VI в. – XX в.) – хозяйственная культура западно- и восточно-европейских народов (славян), которая с XIX в. становится мировой.

Между циклами существует преемственность. Греко-римская культура сначала повторяет характерные формы египетско-вавилонской, а затем развивается собственным путем. Западноевропейский цикл повторяет формы первого цикла, второго цикла, а затем идет новой дорогой. Каждая последующая эпоха несет отпечаток предыдущей, воспроизводит ряд ведущих ее элементов, что позволяет новой эпохе ускорить свое развитие в начале пути, использовать новые хозяйственные практики в будущем.

Каждая новая эпоха, повторив предыдущие формы, получает новый импульс для социально-экономического развития и быстро осваивает ранее неизвестные усовершенствования, переходит на следующий, более «высокий» уровень. Например, по мнению Кинкеля, западная цивилизация до XVII в. повторяет путь египетско-вавилонской культуры, а в XVII–XVIII вв. – греко-римской эпохи и начинает движение по новому пути только в XIX в., в основе которого лежат технические изобретения и углубление разделения труда. Познания Кинкеля в эволюционной биологии и социологии позволили ему сформулировать «закон социального развития» как проявление единого биогенетического закона развития. По Кинкелю, закон гласит: «... народы, и вообще человечество, повторяют в своем духовном и общественном развитии развитие отдельного человека, которое он обязательно проходит в настоящее время» [1, с. 295]. В работе по методологии социологии Кинкель уточняет: «...духовное развитие индивида высшего вида повторяет стадии развития всего человеческого рода, т.е. всех предыдущих поколений, в общих чертах» [14].

На основе разработанного подхода Кинкель рассматривал новые виды деятельности (транспорт, банковское дело, коммуникации), появившиеся в связи с экономическим подъемом и прошедшие самостоятельно такие же фазы развития, как и традиционные практики, однако ускоренными темпами. Этот тезис звучит особенно актуально в свете современных достижений теории сложных систем.

Иван Кинкель был убежденным сторонником преемственности исторического развития, эволюционного сочетания старого и нового. Но он предвидел и ограниченность своих прогнозов на будущее, отмечая, что «... возможно, будущие формы государственного коллективизма опять повторят те формы, которые сформировались в эллинистическо-императорский период Греции и Рима, или получают дальнейшее развитие, может быть, и в мировом масштабе, в направлении, которое мы сегодня не можем предугадать» [1, с. 295].

В историко-экономических исследованиях Кинкель использует своеобразную диалектику, сочетающую элементы философской системы Гегеля и исторического материализма К. Маркса, а также знания в других научных дисциплинах. Повторяемость и цикличность хозяйствен-

ных форм не означает простого воспроизведения того, что было. Речь идет о достижении более высокого уровня развития в результате технического прогресса. Автор предполагал, что может сформироваться новый хозяйственный цикл. Таким образом, Кинкель создал оригинальную схему экономического развития, в которой, с одной стороны, присутствует линейность и необратимость развития хозяйственных эпох, определяемые техническим прогрессом и динамикой населения, с другой – цикличность организационных форм внутри каждой хозяйственной эпохи, которые воспроизводятся, но не повторяются.

Движущими силами хозяйственного прогресса, по мнению Кинкеля, всегда являются рост производительных и потребительских сил, а также культурных потребностей общества. В результате из цикла в цикл делался медленный, но последовательный шаг вперед в разделении, специализации и дифференциации труда, в укрупнении производства. Вершиной этого развития стало создание мировой экономической системы, которая охватила все производительные силы человечества [1, с. 305]. Эволюция организационных форм, существующих в рамках каждого цикла, также способствует экономическому прогрессу. Но более важными, по мысли автора, факторами являются технологические изменения и количественная и качественная динамика населения. Поэтому в цикле I преобладала добывающая деятельность, в цикле II – земледелие и обрабатывающая промышленность, в цикле III – индустрия, транспорт, связь. В своей книге И. Кинкель отметил признаки появления нового, IV цикла, т.е. всемирного хозяйства, или, по современной терминологии, глобализации.

В рамках каждого цикла различаются 4 периода развития, когда поступательно, от простых к сложным, сменяют друг друга 4 организационные формы: 1) семейная (корпоративно-коллективная и коммунистическая) форма; 2) мелко-индивидуальная; 3) капиталистическая (аграрный, торговый, промышленный капитализм); 4) государственно-коллективная, государственно-плановая (или тенденции к формированию таковой).

Переход от одной организационной формы к другой определяют три упоминавшихся фактора – производительные силы, потребительные силы и культурные, общественные потребности [1, с. 39, 47–49]. Они «...толкают народы переходить к более сложным, более продуктивным хозяйственно-социальным формам, которые обеспечат удовлетворение этих сил и потребностей» [1, с. 288]. И далее Кинкель писал: «Одни из этих факторов-сил имеют главное значение и постоянный характер – это подъем производительных сил общества и подъем его потребительных сил в смысле личных и общественных потребностей людей, а также культурных потребностей всего общества (коллективные потребности)» [1, с. 295]. Как только хозяйственная форма входит в противоречие с

этими тремя факторами, происходят социальные изменения, чаще всего в форме социальной революции. Используя богатый фактический материал, Кинкель указывает на эндогенность перехода от одной формы к другой, от одного цикла к другому, более развитому.

В каждом цикле у Кинкеля присутствует такая хозяйственная форма, как капитализм. По определению И. Кинкеля, капитализм (3-я организационная форма) – это наличие крупного дохода в натуре или деньгах; крупное хозяйство, использование значительного количества рабочей силы, кооперация труда; эксплуатация свободного и зависимого труда [1, с. 16–21, 122, 231]. По мысли Кинкеля, капитализм присутствует во всех трех циклах, меняются только формы проявления, поскольку каждая последующая форма соединяет как основные черты предыдущей формы, так и новые и более сложные элементы в результате развития разделения труда, появления новых отраслей, усложнения структуры экономики. Существовал аграрный капитализм в Египте, возникший в результате сословного деления общества и базирующийся на натуральном хозяйстве. Был аграрный и торговый капитализм в Греции (с V в. до н.э. до заката империи Александра Македонского) и Риме (с V в. до н.э. до императорского периода), когда использовался не только труд рабов, но и свободных людей. Известен аграрный капитализм феодальных времен, когда его основу составляли феодальные привилегии (до XIII в.). Наконец, существовал аграрно-торговый и индустриальный капитализм в Западной и Восточной Европе (XVI–XVIII вв.), основанный на рыночной спекуляции. Таким образом, И. Кинкель не считает капитализм самостоятельной фазой в истории экономики, а отводит ему место одной из организационных форм цикла.

Как известно, точка зрения о существовании капитализма в античные времена известна давно. Научные споры на эту тему не утихают со времен М. Вебера [15]. В последние десятилетия приверженцы этой концепции далеко продвинулись в своих исследованиях. В частности, французский историк-медиевист Жак Эрс в книге «Рождение капитализма в средние века» доказывает, что капитализм родился в средние века и широко распространился с XII–XV вв. в разных формах: денежные займы и спекуляции, торговые и финансовые компании. Он опровергает представления В. Зомбарта и М. Вебера о замкнутости средневековой экономики, о слабом развитии обмена, о всеилии различных запретов, парализовавших экономику. По его мнению, «капитализм» существовал до «нового времени» [17, с. 9]. Огромное количество мелких лавочников, ремесленников, крестьян официально вкладывали свои скромные сбережения в морскую торговлю, в государственные ценные бумаги, в паи компаний. Рынок ценных бумаг был доступен всем. Ж. Эрс называет это народным капитализмом [17, с. 10–11].

Четвертой формой, неизбежно идущей на смену капитализму в рамках каждого цикла, Кинкель считал государственно-коллективную или государственно-плановую. И в Египте, и в Греции и Риме, и в европейском циклах четвертая организационная форма имеет много общих черт – централизованное планирование, административный и налоговый контроль, огосударствление труда, доминирование политики над экономикой. Кинкель ясно видел тенденцию к переходу современного ему европейского капитализма к этой четвертой форме. В первую очередь этот процесс он отмечал в большевистской России. По его мнению, ряд хозяйственных явлений в рамках военного коммунизма повторяли формы государственного хозяйства предыдущих циклов, например, наличие государственных магазинов и нормирование продовольствия, отказ от денег, наличие эксплуатации, основанной на монополизации власти и использовании политических инструментов. Главной тенденцией развития четвертой формы Кинкель считал отказ от национализации и огосударствления и переход к социализации, когда предприятия предоставляют услуги всему обществу, но имеют определенные привилегии. Позже Кинкель подробно проанализировал четвертую хозяйственную форму в Западной Европе в книге «Экономический строй и социальная структура в современном европейском обществе» [3].

В ряде статей Кинкель рассмотрел эволюцию планового хозяйства и высказал убеждение, что плановое хозяйство на капиталистической основе невозможно [10]. Вскрыв причины и механизм автаркии, он пришел к выводу о неэффективности автаркии в рамках национального хозяйства [12]. Он выявил недостатки социалистической модели закрытой экономики В. Зомбарта [6], кризис партийного парламентаризма, дал анализ фашизма [11, 13], показал экономический кризис 30-х годов в качестве пути к новому типу социальной структуры [9]. По мнению И. Кинкеля, роль государства всегда возрастает в результате любой войны. Кинкель предугадал появление авторитарных государств, первым из которых стала Италия Муссолини (1922 г.).

Вводя в исследование два уровня (хозяйственная культурная эпоха и хозяйственная организационная форма), Кинкель стремился к сочетанию экзогенных факторов (технический прогресс и демография) с эндогенными факторами развития (производительные и потребительные силы, культурные потребности), т.е. пытался объединить природные и технологические факторы с общественными и социальными. Если первые определяют линейность, направленность, неповторимость развития, то вторые – цикличность и воспроизводство элементов от низшего хозяйственного цикла к более высокому.

Теория хозяйственного развития стала отправной точкой будущих публикаций автора, в которых он углубил многие положения издан-

ной в 1921 г. книги. Поскольку экономика – это точка пересечения различных общественных и природных факторов, то логично, что И. Кинкель интегрировал в экономической науке достижения естественных и общественных наук. В частности, большое внимание он уделял политико-правовым, религиозно-этическим, внешним природным (география, климат, генетика) и внутренним природным (индивидуальная и социальная психология) факторам [8, с. 29–32].

Влияние этики на хозяйственное развитие исследовано Кинкелем в работе «Этический фактор в экономической истории» (1930). В книге дана ретроспектива взглядов на роль морали и этики в истории экономической мысли. Исследуя взаимосвязь между экономической деятельностью и этическими нормами в трех хозяйственных циклах, автор приходит к выводу об относительности влияния этики на экономику, отрицает наличие всеобщих и вечных этических норм. К таким же выводам приходит Ж. Эрс уже в наше время [17, с. 8].

В монографиях «Природные факторы в экономико-культурной жизни народов» и «Социология и биология» Кинкель приводит доказательства биогенетического закона экономического развития [5], [7].

Особое место в творчестве И. Кинкеля занимает книга «Социальная психопатия в революционных движениях (социально-психопатологический и психоаналитический очерк психологии революционного общества» [2]. И. Кинкель предложил оригинальный метод анализа революций с позиции новейших на тот момент достижений в психологии, психоанализе, медицине. Кинкель выводит свой закон психологической регрессии революционного общества к первобытным формам человеческого поведения. В социальной революции причудливо переплетаются возможности творческого и социального прогресса и «выдвижение дегенеративных типов на роль лидеров революции» [2, с. 51, 85, 156].

И. Кинкель придавал большое значение сравнительно-историческому и эволюционному подходам при изучении как экономических и социальных институтов, так и общества в целом. Экономическая история для Кинкеля – единство фактов и теории. Его научное кредо: нужно относиться к анализу экономического и социального развития как к единому целому, но рассматривать его всесторонне и комплексно.

Свои работы И. Кинкель писал в первой половине XX в. Он был свидетелем двух мировых войн, революции в России, экономических кризисов первой половины XX в., формирования фашистских государств. Все эти события нашли отражение в его научной работе.

В это же время формировались теоретические системы Л. Мизеса, Ф. Хайека, В. Ойкена, которые включали экономику, философию, социологию, политологию, психологию и другие дисциплины. Тем самым учитывалось взаимодействие политики, экономики, культуры,

идеологии. Вместе с тем и Хайек, и Мизес считали, что использование методов естественных наук в исследовании общества приводит к ошибочным выводам о возможностях управления социальными процессами, становится предпосылкой замены рыночной системы системой централизованного экономического планирования. И. Кинкель, напротив, считал, что достижения естественных наук должны использоваться в анализе социально-экономических процессов. Более того, государственно-коллективную, государственно-плановую форму организации хозяйственной жизни он считал неизбежной, но предполагал, что с повышением уровня развития производительных сил, с увеличением числа индивидуальных и общественных потребностей изменится характер и роль этой организационной формы.

Таким образом, Кинкель одним из первых ввел в научный оборот междисциплинарный подход к историко-экономическим исследованиям. Раньше, чем В. Ойкен, он сделал попытку создания универсальной теории, которая раскрывала бы сущность хозяйственных процессов прошлого и настоящего. Теоретические построения Кинкеля предвосхитили основные работы ведущих представителей австрийской экономической школы XX в. и фрайбургской школы.

Литература

1. Кинкел И. Опит за построяване на нова теория относно стопанското развитие. Годишник на Софийския Университет. Юридически факултет. София, 1921.
2. Кинкел И. Социална психопатия в революционните движения (социално-психопатогичен и психологичен очерк върху психологията на революционното общество. Годишник на Софийския Университет. Юридически факултет. София, 1924а.
3. Кинкел И. Икономическият строй и социалната структура в съвременното европейско общество. София, 1930.
4. Кинкел И. Етическият фактор в стопанската история. Годишник на Софийския Университет. Юридически факултет. София, 1930а.
5. Кинкел И. Природните фактории в стопанския живот на народите. Годишник на Софийския Университет. Юридически факултет. София, 1942.
6. Кинкел И. (Младенов М.) Немският социализъм на г. проф. Зомбарт. Архив на стопанска и социална политика. 1935. С. 32–39.
7. Кинкел И. Социология и биология. Годишник на Софийския Университет. Юридически факултет. София, 1939б.
8. Кинкел И. Основните принципи и факторите на стопанското развитие. Годишник на държавното училище за финансови и административни науки. София, 1943.

9. Кинкел И. (Фриджунг А.) Световната стопанска криза, нейните основни причини и изхода от нея. Архив на стопанска и социална политика. 1934. С. 302–327.
10. Кинкел И. Планово стопанство и капитализмът // Списание на българското икономическо дружество. София, 1933. С. 415–419.
11. Кинкел И. Проблемата за кризата в парламентарно-демократичният и либерален режим в наше време. Архив на стопанска и социална политика. 1934. С. 193–216.
12. Кинкел И. Икономическа автаркия като система на стопанска политика. Архив на стопанска и социална политика. 1934. С. 7–36.
13. Кинкел И. Настоящото и бъдещето на фашизма. Архив на стопанска и социална политика. 1933б. С. 88–115.
14. Кинкел И. Методите на познание в съвременната социология. Годишник на Софийския Университет. Юридически факултет. София, 1931.
15. Schefold B. Marx, Sombart, Weber and the debate about the Genesis in Modern capitalism. Istanbul. ESHET Conferens, 2011 .
16. Неновски Н. Теорията за стопанското развитие на Иван Кинкел (1883–1945)// Икономически и социални алтернативи. 2013. № 3. С. 5–24.
17. Эрс Ж. Рождение капитализма в средние века: менялы, ростовщики и крупные финансисты/ Пер. с франц. СПб.: Изд-во Евразия, 2014.

O.D. KUZNETSOVA

doctor habilitatus in economics, professor, head of Department of the history of economic science of G.V. Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
KOD352@mail.ru

FROM THE HISTORY OF RUSSIAN ECONOMIC THOUGHT.

UNKNOWN NAMES: IVAN KINKEL

I. Kinkel is an unknown author in the Russian economic history and history of Russian economic thought. He is an economist and sociologist. In his works he developed the theory of economic history, had created an original periodization of economic development of the world civilization. He was also one of the first in the world economic thought to suggest the use of an interdisciplinary methodology in historical and economic research.

Keywords: *theory of economic history, two-level periodization of economic history, syncretic analysis, "eclectic" methodology.*

JEL: B31, B49.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

В.Г. ВАРНАВСКИЙ

д.э.н., профессор, зав. сектором структурной политики
и конкурентоспособности ИМЭМО РАН

ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Статья посвящена анализу перспектив развития частно-государственного партнерства в промышленности России в контексте федерального закона «О промышленной политике в Российской Федерации», который был принят в декабре 2014 г. и вступил в силу с 1 июля 2015 г. Автор анализирует концептуальные основы и категориальный аппарат хозяйственного партнерства государства и бизнеса, в том числе и введенное законом понятие «Специальный инвестиционный контракт». Показано, что частно-государственное партнерство станет одной из главных институциональных форм инвестирования в российскую промышленность.

Ключевые слова: промышленная политика, индустриальное развитие, частно-государственное партнерство, федеральный закон, специальный инвестиционный контракт.

JEL: K12, L50, L60, O25.

О необходимости принятия в России закона о промышленной политике говорилось в последние годы много. За его разработку выступали различные политические силы страны, фракции Государственной Думы, предпринимательские и экспертные сообщества. Была и оппозиция ему, представители которой утверждали, что государству достаточно определять приоритеты промышленного развития, а рынок сам отрегулирует воспроизводственные процессы в отрасли и ее структуру. Со вступлением в силу федерального закона № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» в июле 2015 г. в этой дискуссии поставлена точка.

Проект закона был включен в план законотворческой деятельности правительства России в 2013 г., т.е. еще до введения антироссийских санкций, появления новых внешних политических и экономических угроз и вызовов для нашей страны, ухудшения ее инвестиционного и кредитного рейтингов, а также принятия правительством нового экономического курса на реиндустриализацию и импортозамещение. Он явился ответом власти на долговременные, в основном негативные,

тенденции, складывавшиеся в важнейшем для экономики производственном комплексе на протяжении длительного периода времени. В то же время обсуждение, принятие и введение его в силу совпали с указанными выше событиями, в чем проявилась актуальность и значимость закона на фоне снижения темпов роста экономики и кризиса в промышленности.

Основные современные тенденции в промышленном развитии

В начале 1990-х годов Россия имела доставшуюся ей от СССР в наследство мощную, но высокочрезвычайно и низкоэффективную промышленность. Инновационный процесс в этом многоотраслевом комплексе был слабым, но все же обеспечивался за счет замкнутых технологических циклов от разработки идеи до ее материального воплощения в массовом производстве готовой продукции. Тогда по уровню развития гражданских отраслей промышленности страна отставала от Запада примерно на 20 лет.

Перейдя к рыночным отношениям, проведя приватизацию основных фондов и перепробовав ряд институциональных реформ, власть в начале XXI в. поняла, что ни она сама, ни внутренний рынок, ни отечественный частный капитал не в состоянии поднять промышленность, которая к тому времени отставала уже на 30 и более лет от промышленности ведущих стран мира. В результате произошла смена курса, приоритет был сделан на привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) путем вхождения нерезидентов в капитал отечественных предприятий и строительства западными компаниями новых, в первую очередь автомобильных, заводов «под ключ».

Определенную роль в перевооружении промышленных предприятий на новой технологической основе ПИИ сыграли. Но прорывного эффекта этот курс не принес в первую очередь ввиду слабой заинтересованности иностранного капитала в осуществлении инвестиций в коррумпированную экономику с низким уровнем правовой защиты бизнеса.

В период после кризиса 2009–2010 гг. в производстве промышленной продукции России наблюдались разнонаправленные тенденции. С одной стороны, в ряде отраслей имел место рост выпуска в натуральном выражении легковых и грузовых автомобилей, автобусов, проката и труб, бытовой техники и электроники. Правда, обеспечивался он практически исключительно на импортной производственно-технической и технологической базе, что подрывало воспроизводственные процессы в национальной экономике. С другой стороны, происходило свертывание некоторых ключевых инновационных производств в стан-

костроении, машиностроении для легкой, пищевой, медицинской промышленности (станки высокой и особо высокой точности, агрегатные станки, многопозиционные станки для обработки металлов, обрабатывающие центры, кузнечно-прессовые станки и автоматы и т.д.).

Чтобы произвести перевооружение, повысить свою конкурентоспособность, отечественные компании в значительных масштабах прибегали к импорту средств производства. Доля машиностроения в общем объеме ввозимой в Россию продукции увеличивалась высокими темпами. Если в стоимостной структуре импорта в 2000 г. машины, оборудование и транспортные средства составляли 31,4%, то в 2011–2013 гг. – почти 50%¹. В 2013 г. из-за границы в Россию было ввезено станков, машин, оборудования и транспортных средств на сумму 152,6 млрд долл. США, что эквивалентно примерно 7,6% годового валового внутреннего продукта страны.

Значительный импорт средств производства позволил за 10–15 лет не только произвести переоснащение почти всей промышленности на новой технической и технологической основе, но и обеспечить опережающий рост выпуска некоторых видов современной продукции. Например, с 2010 по 2013 г. производство настольных персональных компьютеров в России увеличилось в 1,8 раз и достигло 522 тыс. в год². Прирост выпуска отечественных телевизоров цветного изображения с жидкокристаллическим экраном и плазменной панелью за тот же период составил 35%, а объем производства таких телевизоров достиг 10,5 млн шт. в год³. По ряду других товаров (видеоаппаратура, холодильники-морозильники) также произошло небольшое, но реальное импортозамещение еще до ввода санкций в отношении России и принятия правительством курса на реиндустриализацию.

Наиболее тяжелая ситуация в отечественной промышленности была и остается с воспроизводством технологий, что обусловлено нарастающим в течение десятилетий нарушением технологических циклов практически во всех ее отраслях и видах производства, вымыванием из них стадий разработки новых технологических и технических решений и закупкой готовых технологий за рубежом. Ежегодно отечественные компании заключают тысячи соглашений по приобретению иностранных технологий: 2010 г. – 1045, 2013 г. – 1812 соглашений⁴, предпочитая такой способ обновления производительных

¹ Российский статистический ежегодник. 2014. М.: Росстат. 2014. С. 608.

² Там же, с. 367.

³ Там же.

⁴ Промышленность России, 2010: Стат.сб. / Росстат. М. 2010. С. 289; Промышленность России, 2014: Стат.сб. / Росстат. М. 2014. С. 216.

сил развитию собственного научно-технического и технологического потенциалов.

Отечественные предприятия ввозят технологии практически во всем спектре отраслей промышленности – от добычи полезных ископаемых до производства электроэнергии, газа и воды⁵. За 2009–2013 гг. импорт технологий по основным отраслям добывающей и обрабатывающей промышленности увеличился в 3–7 раз (см. табл. 1).

Таблица 1

Импорт Россией промышленных технологий (млн долл. США)

Отрасль промышленности	Импорт	
	2009 г.	2013 г.
Добыча полезных ископаемых	391,6	1303,4
Обрабатывающие производства	2173,4	4271,7
из них:		
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	113,7	400,4
производство кокса и нефтепродуктов	162,1	816,5
химическое производство	164,7	559,5
производство резиновых и пластмассовых изделий	5,5	11,4
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	18,5	53,5
производство машин и оборудования	7,0	48,1
производство транспортных средств и оборудования	136,0	980,1

Источники: Промышленность России. 2010: Стат. сб. / М. Росстат. 2010. С. 289. Промышленность России. 2014: Стат. сб. / М.: Росстат. 2014. С. 217.

В 2014 г. ситуация с импортом Россией средств производства и промышленных технологий усугубилась наложенными на страну экономическими санкциями и резким снижением мировых цен на нефть. Под санкции попали крупнейшие российские промышленные предприятия (Роснефть, Транснефть, Газпромнефть, Объединенная авиастроительная корпорация, Уралвагонзавод и др.). В результате действия этих и иных негативных факторов темпы роста экономики и

⁵ Вместе с тем, несправедливо, с нашей точки зрения, обвинять российского промышленника в непатриотичности или упрекать его в предпочтении импортного оборудования отечественному. Для любого предпринимателя интересы России стоят отнюдь не на первом месте. Бизнес всегда и по определению корыстен и эгоистичен. Его главная цель – прибыль. Такова суть и одновременно в этом сила частного предпринимателя, которому не свойственно оперирование нравственными или общенациональными категориями, даже если он и принимает иногда решения инвестиционного характера в социальной сфере. Для реализации стратегических задач национального масштаба в обществе имеются другие институты – государство и власть.

промышленности резко замедлились. За 2014 г. объем валового внутреннего продукта (ВВП) страны составил 71,4 трлн руб.⁶, а индекс его физического объема в постоянных ценах относительно 2013 г. – 100,6%. Валовая добавленная стоимость добывающих отраслей промышленности выросла на 0,7%, обрабатывающих – на 2,5%, а в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды сократилась на 0,1%⁷.

В целом же в условиях слабости притока ПИИ и растущей зависимости промышленности от импорта средств производства и передовых технологий государство нуждалось в новых идеях по повышению конкурентоспособности отечественного производства, в частности, за счет развития партнерства с бизнесом. Так, в 2005 г. был принят Федеральный закон № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», распространивший свое действие на отрасли производственной и социальной инфраструктуры.

В 2013 г. правительство, стремясь разрешить одну из наиболее серьезных проблем инфраструктурного развития, ввело в практику новые формы государственно-частного партнерства при строительстве федеральных автомобильных дорог: контракты жизненного цикла (КЖЦ), долгосрочные инвестиционные соглашения и операторские соглашения⁸. В целях стимулирования научно-технического развития были созданы Фонд перспективных исследований (ФПИ) и Фонд развития промышленности (ФРП).

Но таких точечных мер было недостаточно. Нужен был комплексный нормативный акт, который бы закрепил новые, перспективные формы стимулирования промышленности во всем спектре ее отраслей и производств, ввел в правовой оборот современные понятия, определил направления дальнейшего партнерства государства с бизнесом. Таким нормативным актом и стал Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации».

В условиях стагнации, а возможно и надвигающегося кризиса, экономических санкций и низкого уровня мировых цен на энергоносители концентрация государственных административных и экономических ресурсов на важнейших направлениях промышленного развития, которая обеспечивается этим законом, приобретает первостепенное значение. Он предоставляет широкие возможности для роста отечественной промышленности, развертывания в стране новых и модернизации существующих как крупных индустриально-инфраструктур-

⁶ http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#.

⁷ Там же.

⁸ Программа деятельности Государственной компании «Российские автомобильные дороги» на долгосрочный период (2010-2020 гг.). Утверждена Распоряжением Правительства РФ № 672-р от 24 апреля 2013 г.

ных, транспортно-энергетических, территориально-производственных и иных кластеров, так и мелкого и среднего инновационно ориентированного бизнеса в промышленности.

Однако одним законом, даже подкрепленным разветвленной подзаконной нормативной базой, проблемы российской промышленности не решить. Необходимо вводить в широкую практику хозяйственной деятельности новые инструменты промышленной политики, развивать реальное партнерство государства и бизнеса на объектах как государственной, так и частной собственности. Одним из таких инструментов является Специальный инвестиционный контракт, правовой режим которого прописан в статье 16 закона о промышленной политике.

Специальный инвестиционный контракт

Согласно № 488-ФЗ, Специальный инвестиционный контракт заключается между инвестором и государством. Инвестор обязуется в предусмотренный контрактом срок создать (модернизировать, освоить) производство промышленной продукции на территории, континентальном шельфе или в исключительной экономической зоне страны. Государство в лице федерального и/или региональных правительств берет на себя обязательства по стимулированию деятельности инвестора за счет разнообразных мер, включая финансовые. Объектом инвестиций преимущественно должны быть производственные мощности по созданию или освоению производства промышленной продукции, не имеющей аналогов в России, либо производства, имеющего приоритетное значение для социально-экономического развития страны, а также производства, относящегося к приоритетным направлениям науки, техники и технологий или критическим технологиям.

Режим Специального инвестиционного контракта означает появление в России нового типа отношений между государством и частным сектором в процессе создания новых и модернизации существующих объектов промышленной деятельности – партнерства, когда посредством контракта объединяются ресурсы двух важнейших субъектов экономики и разделяются между ними предпринимательские риски. Объектом партнерства в данном контракте выступает частная собственность.

Партнерство на контрактной основе часто отождествляется с взаимодействием и сотрудничеством. Однако это не только лингвистически, но и содержательно разные категории.

Взаимодействие в воспроизводственном процессе представляет собой такие хозяйственные отношения, при которых наблюдается

наиболее слабая степень контактов и связей участвующих сторон. Это могут быть даже согласованные действия, которые тем не менее не обязательно сопровождаются совместной деятельностью, работой. Цели и интересы участвующих в процессе взаимодействия сторон часто различны, а иногда и разнонаправлены.

Если же стороны координируют свои действия, объединяют усилия в определенных направлениях, вступают в кооперационные связи, то это уже сотрудничество, поскольку появляется совместный труд. В сравнении с взаимодействием степень взаимозависимости субъектов в процессе сотрудничества более масштабная и глубокая. Но при этом их интересы и цели также, как правило, не являются общими, хотя в отдельных случаях могут и совпадать.

Наиболее сильная степень взаимозависимости сторон наступает в процессе партнерства, при котором его участники объединяют ресурсы и несут совместные риски. Партнерство может быть оформлено как юридическое лицо, а также в виде контракта. В первом случае оно подпадает под действие Федерального закона от 03.12.2011 № 380-ФЗ «О хозяйственных партнерствах». Во втором – отношения между партнерами регулируются заключенным между ними контрактом, Гражданским кодексом и другими нормативными гражданско-правовыми документами.

Специальный инвестиционный контракт – типичный пример партнерских отношений, поскольку его стороны объединяют ресурсы, в первую очередь финансовые, при реализации инвестиционного проекта. Софинансирование государством деятельности частного инвестора на промышленном объекте в рамках Специального инвестиционного контракта осуществляется по двум основным каналам.

Первый – это меры финансовой поддержки из федерального и региональных бюджетов в форме субсидий и налоговых льгот. Режим предоставления государственных субсидий регулируется статьей 78 Бюджетного кодекса РФ. В соответствии с ней субсидии могут предоставляться юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, а также физическим лицам – производителям товаров, работ, услуг на безвозмездной и безвозвратной основе в определенных законом целях. Чтобы легитимизировать налоговые льготы инвесторам в рамках специальных инвестиционных контрактов, в Налоговый кодекс должны быть внесены соответствующие изменения.

В то же время в ходе выполнения Специального инвестиционного контракта государство юридически не выступает соинвестором и не осуществляет вложения государственного имущества в объект инвестиций. Субсидии – мера поддержки бизнеса, но одни субсидии не позволяют трактовать возникающие в их рамках отношения к партнерским, поскольку государство не вмешивается в общую администра-

тивно-хозяйственную и инвестиционную деятельность получателя субсидии за исключением контроля за соблюдением условий, целей и порядка предоставления субсидий их получателями. Посредством реализации Специальных инвестиционных контрактов государство получает не собственность в виде имущества, а дополнительные налоговые и иные поступления в бюджеты всех уровней, новые рабочие места, дополнительные импульсы экономического роста.

Вторым, новым и главным каналом государственного софинансирования в рамках Специального инвестиционного контракта призваны стать бюджетные и иные средства, аккумулируемые Государственными фондами развития промышленности, правовой режим которых закреплен в статье 11 закона № 488-ФЗ. Предполагается, что такие фонды будут созданы Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации в форме некоммерческих организаций совместно с организациями, входящими в состав инфраструктуры поддержки деятельности в сфере промышленности. Им дано право оказывать финансовую поддержку субъектам промышленной деятельности в гораздо более многообразных в сравнении с бюджетом формах. Так, закон закрепляет за Государственными фондами развития промышленности предоставление промышленным предприятиям займов, грантов, финансовой аренды (лизинга), а также осуществление взносов в уставный капитал, а это уже типично партнерские отношения.

Правда, остается открытым вопрос: почему стороной Специального инвестиционного контракта выступает некий, появляющийся только в статье 16 закона «инвестор», а не определенный в статье 3 и широко используемый в законе «субъект деятельности в сфере промышленности»? Неупорядоченность в законе этих двух понятий может вызывать серьезные разночтения у чиновников при подготовке и заключении таких контрактов, по крайней мере на начальном этапе.

Частно-государственное или государственно-частное партнерство?

Последние годы российскими властными органами, организациями, учреждениями, частными компаниями и экспертами активно разрабатываются теоретические положения и практические схемы государственно-частного партнерства (ГЧП). Это понятие широко используется в применении к инвестиционным проектам, в которых в той или иной степени задействованы и государство, и бизнес.

Обоснование корректности формулировки партнерства государства и бизнеса как «государственно-частного» (ГЧП) или «частно-государственного» (ЧГП) является принципиально важным, во-первых, потому что оба термина широко используются и в России, и за рубе-

жом, а во-вторых, от перестановки слов меняется смысл и содержание возникающих партнерских отношений.

В отечественной экономической, правовой, политической литературе и публицистике достаточно часто встречаются оба термина - и ГЧП, и ЧГП. Первый из них используется в нормативной базе (например, в региональных законах о ГЧП). Он применяется в практике деятельности государственных и коммерческих организаций, занимающихся вопросами ГЧП: ГК Автодор, Внешэкономбанк, в книгах и статьях (см., например: [1, 4]).

В то же время в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, используется понятие «частно-государственное партнерство». Этот же термин встречается в публикациях и исследованиях ряда экспертных организаций России, например, Центра стратегических разработок, Международного центра социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», в работах ученых и практиков (см., например: [2, 3]).

Смешение терминов ГЧП и ЧГП характерно и для некоторых федеральных органов исполнительной власти. Так, Министерство экономического развития РФ имеет в своей структуре департамент инвестиционной политики и развития частно-государственного партнерства, а выпускаемые им нормативные документы и исследования оперируют в основном термином «государственно-частное партнерство».

Анализ зарубежных публикаций на тему партнерства государства и бизнеса также не дает однозначного ответа на поставленный вопрос. В отдельных странах и в международных организациях активно и примерно в равной степени используются оба понятия – и ГЧП, и ЧГП.

На самом деле оба словосочетания корректны. Но характеризуют они разные системы отношений, складывающиеся между государством и бизнесом.

В научном обороте на русском языке часто встречаются подобные парные категории, означающие тем не менее различные понятия. Например, это – российско-американские и американо-российские отношения. Первые из них характеризуют те отношения, которые формируются российской стороной по отношению к США. А американо-российские отношения вырабатываются и реализуются США по отношению к России. Использование того или иного словосочетания зависит, таким образом, от инициатора отношений, который и находится на первом месте.

В основу разграничения понятий ГЧП и ЧГП должны быть положены главные отношения рыночной экономики – права собственности на объект партнерства, а кто из участников при этом проявил иници-

циативу, особой роли не играет, поскольку инициатива не является сущностной характеристикой. Если собственником сооружаемого (модернизируемого) объекта выступает государство, то партнерство будет государственно-частным (как, например, в случае концессий, выдаваемых государством бизнесу по федеральному закону № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»). Если же предметом возникающих между государством и бизнесом партнерских отношений является частная собственность, то и партнерство будет частно-государственным (например, отношения в рамках Специального инвестиционного контракта по закону № 488-ФЗ).

Такой подход позволяет отразить все сущностные характеристики (родовые признаки), отличающие ГЧП от других многочисленных форм взаимодействия или сотрудничества государства и частнопредпринимательского сектора:

1. *Субъекты* – государство и бизнес.
2. *Объект* – государственная и муниципальная собственность, а также услуги, оказываемые государственными и муниципальными органами, организациями, учреждениями и предприятиями.
3. *Предмет* – инвестиционная деятельность.
4. *Институтирование* – специальный договор (соглашение, контракт) или устав (для случая смешанных государственно-частных предприятий и взносов в уставный капитал).
5. *Особенности* – соинвестирование и разделение рисков между всеми участниками партнерства.

Но эти же характерные черты присущи и частно-государственному партнерству с тем лишь исключением, что объектами отношений в системе ЧПП выступает не государственная, а частная собственность (см. табл. 2).

Таблица 2

Признаки партнерства государства и бизнеса в зависимости от его типа

Признак	Тип партнерства	
	ГЧП	ЧПП
Собственность объекта	Государственная/ муниципальная	частная
Участники: государство и бизнес	+	+
Предмет: инвестиционная деятельность	+	+
Соинвестирование	+	+
Разделение рисков	+	+
Наличие контракта или устава	+	+

«+» – означает наличие признака.

Источник: составлено автором.

Таким образом, режим Специального инвестиционного контракта представляет собой типичное частно-государственное партнерство, поскольку удовлетворяет всем родовым признакам ЧГП. Хотя в тексте № 488-ФЗ этот термин не употребляется, возникающие в процессе его выполнения отношения позволяют охарактеризовать их как частно-государственное партнерство.

Потенциал ЧГП

Существовавшая до принятия № 488-ФЗ система партнерства государства и бизнеса в промышленности России была несовершенной. Значительное число крупномасштабных проектов были досрочно прекращены или законсервированы (например, «Создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Забайкальского края», «Строительство железнодорожной линии Кызыл-Курагино в увязке с освоением минерально-сырьевой базы Республика Тыва», «Урал Промышленный – Урал Полярный» и др.). Произошло это как раз вследствие отсутствия договорной, законодательно закреплённой системы взаимных обязательств государства и бизнеса в таких проектах, когда стороны не осуществляли соинвестирования и не несли перекрестных рисков.

Курс на укрепление промышленного потенциала территорий страны путем создания и развития транспортной и энергетической инфраструктуры, освоения природных ресурсов и строительства промышленных объектов был взят правительством РФ примерно десять лет назад. В 2006-2008 гг. были заявлены к выполнению более двух десятков производственно-инфраструктурных проектов национального масштаба на Севере (Мурманск, Белкомур), в Сибири (Урал Промышленный – Урал Полярный, Нижнее Приангарье, Южная Якутия, Забайкальский край, Республика Тыва), на Дальнем Востоке (Хабаровский и Приморский края). Их реализация должна была осуществляться на основе государственно-частного партнерства. При этом бюджетные средства предполагалось выделять на сооружение объектов государственной собственности из специально созданного для этих целей Инвестиционного фонда, федеральных целевых и адресных инвестиционных программ. А частный сектор должен был финансировать объекты своей собственности.

Формально такие проекты получили статус ГЧП, что было закреплено в Положении об Инвестиционном фонде и в Бюджетном кодексе. На самом деле в процессе их осуществления партнерских отношений не возникало, и полноценными партнерствами они не могли стать.

В мировой практике принято, что инвестиционные проекты становятся проектами ГЧП только в том случае, когда частная компания

финансирует строительство объектов государственной собственности. Если же некий производственно-инфраструктурный комплекс строится по принципу: «каждый субъект финансирует только объект своей собственности, и стороны не несут перекрестных или совместных рисков», то такую хозяйственную деятельность можно считать ГЧП лишь условно. Для российских крупномасштабных инвестиционных проектов характерна именно такая ситуация. Поэтому фактически их можно охарактеризовать лишь как квази-ГЧП. По аналогичной схеме, когда государство финансирует строительство объектов своей собственности (инфраструктура), а бизнес строит принадлежащие ему объекты (заводы, комбинаты и пр.), функционирует квази-ГЧП в особых экономических зонах Российской Федерации.

С принятием Федерального закона № 488-ФЗ появилась легитимная основа для развертывания масштабного частно-государственного партнерства на объектах промышленности в форме как специальных инвестиционных контрактов, так и индустриальных (промышленных) парков, промышленных кластеров, инжиниринговых центров (статьи 19, 20 закона).

Выводы

1. До 2015 г. в России действовала разветвленная законодательная база по партнерству государства и бизнеса, включающая многие отрасли и сферы экономики. Не хватало только законодательного закрепления такой системы отношений на объектах промышленности, находящихся в частной собственности. Это как раз и сделал закон № 488-ФЗ, который подвел легитимную основу под частно-государственное партнерство в промышленности России. Со вступлением его в силу в стране практически завершилось формирование правового поля партнерства государства и бизнеса, а необходимость принятия специального закона о ГЧП, таким образом, отпала.

2. Хотя термин «частно-государственное партнерство» отсутствует в законе о промышленной политике, Специальный инвестиционный контракт, введенный этим законом в правовой и хозяйственный оборот России, по сути означает создание полноценных партнерских отношений между государством и частнопредпринимательским сектором на объектах промышленного производства, находящихся в частной собственности.

3. Наиболее перспективными направлениями практического применения № 488-ФЗ и частно-государственного партнерства, реализуемого в форме специальных инвестиционных контрактов, являются масштабные индустриально-инфраструктурные, транспортно-энергетические и территориально-производственные комплексные системы

в восточных регионах России и на Севере, в том числе в Арктическом регионе. Для крупного отечественного бизнеса партнерские отношения с государством при освоении новых нефтегазовых, рудных, сырьевых провинций являются интересными, поскольку они обеспечивают получение дохода на всем жизненном цикле таких проектов. При этом гарантией государственной поддержки выступают Закон и Контракт.

4. Практическая реализация закона о промышленной политике и концепции частно-государственного партнерства во многом будет определяться полнотой подзаконной нормативно-правовой базы и объемами финансовых ресурсов, которые государство готово будет выделить по различным каналам для поддержки субъектов промышленной деятельности. Отечественные производители практически во всех отраслях имеют недогруженные производственные мощности и поэтому в состоянии, особенно при содействии государства, реализуемого в рамках закона о промышленной политике, нарастить объемы выпуска продукции в обозримые сроки (1-3 года в зависимости от отрасли и запаса мощностей). Чем активнее и масштабнее будет осуществляться такое содействие, тем более быстрыми темпами пойдут процессы реиндустриализации и импортозамещения.

5. Если же новые инструменты типа Специального инвестиционного контракта, Государственных фондов поддержки промышленности будут направлены главным образом на то, чтобы размещать «временно свободные денежные средства» за рубежом, как это произошло, например, с Фондом содействия реформированию ЖКХ на начальных этапах его существования (на законных, впрочем, основаниях), то положительного эффекта для промышленности и экономики они не дадут.

Литература

1. Белицкая А.В. Правовое регулирование государственно-частного партнерства. М.: Статут. 2012. 191 с.
2. Бондаренко Е.Ю. Региональная стратегия частно-государственного партнерства. Мировой опыт и российская практика. М.: Научная книга. 2008. 204 с.
3. Михеев О.Л. Частно-государственное партнерство в условиях смешанной экономики. Теория и практика становления и функционирования. М.: Анкил. 2011. 280 с.
4. Основы государственно-частного партнерства (теория, методология, практика). Учебник/авторский коллектив. М.: Анкил. 2015.

V.G. VARNAVSKIY

Doctor habilitatus in economics, professor, head of the Sector of structural policy and competitiveness of the Institute of world economy and international relations of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia

Varnavskiy@MEMO.RU

PRIVATE AND PUBLIC PARTNERSHIP IN THE INDUSTRY OF RUSSIA

The paper is devoted to the analysis of development prospects of Private-Public-Partnerships in the Russian industry in the framework of the Federal Law "On industrial policy in the Russian Federation", which was adopted in December 2014 and entered into force on 1st July 2015. The author analyzes Private-Public-Partnership's conceptual framework and its substance as a category, including introduced by the law concept of "Special Investment Contracts". It is shown that a Private-Public-Partnership will be one of the main institutional forms of investment in Russian industry.

Keywords: *industrial policy, industrial development, private-public partnership, federal law, special investment contract.*

JEL: K12, L50, L60, O25.

И.И. СМОТРИЦКАЯ
доктор экономических наук, заведующая сектором
Института экономики РАН, профессор кафедры РЭУ
им. Г.В. Плеханова

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ СТАБИЛИЗАЦИИ РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье исследуются вопросы формирования стратегии стабилизации и развития российской экономики в современных сложных финансово-экономических условиях. Рассматриваются принципы новой концепции экономического роста, основанной на использовании потенциала общественных потребностей. Анализируется роль системы государственных и муниципальных закупок в качестве инструмента реализации принятого правительством плана первоочередных антикризисных мероприятий. Особое внимание уделено институциональным и управленческим проблемам развития контрактных форм взаимодействия государства и бизнеса в сфере обеспечения общественных потребностей, выполнения общественно значимых задач.

Ключевые слова: общественные потребности, стратегия социально-экономического развития, стабилизация и экономический рост, контрактное сообщество, контрактная система закупок, партнерство государства и бизнеса, формы контрактов.

JEL: O100, E690, H410, H570.

Современный системный кризис требует формирования новой модели экономического роста, поиска новых драйверов развития. В настоящее время Правительством РФ принято решение о создании рабочей группы по подготовке новой стратегии социально-экономического развития страны до 2030 г.¹ Рабочей группе предстоит внести в правительство предложения по структуре и плану стратегии-2030, подготовить «эскиз стратегии»: из каких модулей она должна состоять, формат работы по модулям. Необходимость стратегии обусловлена изменившимися внешнеполитическими и экономическими услови-

¹ Премьер Д. Медведев поручил создать рабочую группу по подготовке стратегии социально-экономического развития России до 2030 г. Поручение дано по итогам встречи премьера 1.07.2015 с участниками экспертного совета при правительстве, посвященной развитию экономики и финансов на среднесрочную перспективу. <http://www.government.ru>.

ями, новыми рисками и возможностями, определяющими стратегические приоритеты и горизонты развития страны.

Следует отметить, что на современном этапе поиск новых концепций развития идет во всем мире. Одним из мейнстримов экономической теории становится экономическая доктрина, которую разрабатывает Майкл Портер. В основе данной доктрины лежит концепция Shared value. В программной статье «Creating Shared Value» М. Портер говорит о наступлении новой эры: «Парадигма shared value не то же самое, что социальная ответственность, благотворительность и даже устойчивое развитие. Ее место в самом центре стратегии. Мы убеждены, что концепция shared value приведет к перевороту в деловом мировоззрении. По мнению М. Портера, возможность получать прибыль, помогая обществу решать его проблемы, станет одним из самых мощных факторов роста мировой экономики. «Во главу угла ставятся важнейшие, еще не удовлетворенные потребности человечества, неосвоенные крупные рынки, издержки бизнеса как результат нерешенных социальных проблем. Нам нужен более совершенный капитализм – капитализм, движимый идеей служения обществу. Но это служение должно быть основано не на благотворительности, а на глубоком понимании механизмов конкуренции и создания стоимости» [1, с. 28–29].

Очевидно, что реализация данной модели невозможна без развития новых управленческих компетенций, освоения инструментов и технологий разработки и выполнения общественно значимых проектов, в том числе предполагающих партнерство государство и бизнеса.

Действительно, государство, при любых экономических условиях, должно выполнять свои обязательства перед обществом – в здравоохранении, образовании, в сфере инфраструктуры и ЖКХ, защиты и безопасности общества. На обеспечение общественных потребностей тратятся огромные бюджетные средства. В результате в современных сложных финансово-экономических условиях система публичных (государственных и муниципальных) закупок для обеспечения общественных потребностей рассматривается в качестве одного из стратегических инструментов стабилизации и экономического роста. Новая Европейская директива рассматривает данную задачу в качестве ключевой, так как общий объем государственных закупок в ЕС достигает 19% ВВП.

По нашему глубокому убеждению, в основе новой долгосрочной социальной-экономической стратегии развития России должна лежать эффективная модель обеспечения потребностей общества, что требует изменения качества государственного управления, применения новых технологий и инструментов, базирующихся на гибких контрактных системах. Благодаря многообразию использования различных форм контрактных соглашений государство имеет возможность привлекать частный бизнес на взаимовыгодной основе к решению общественно

значимых задач. В результате возникает «контрактное сообщество» или «контрактная индустрия» как «совокупность работающих по государственным контрактам частных корпораций, фирм, научно-исследовательских и иных организаций»². Например, контрактная индустрия в США является особым сектором экономики, объединяющим предприятия и организации различных форм собственности, производящих и поставляющих товары, работы, услуги (НИОКР) для обеспечения общественных потребностей, в том числе для нужд обороны страны.

Базовым компонентом контрактного сообщества является совокупность нормативных актов, регулирующих контрактные отношения между отдельными субъектами экономической деятельности, в том числе государством (в лице уполномоченных исполнительных органов) и частным сектором, как в целом, так и в определенных крупных проектах, в отдельных отраслях и видах деятельности. Одним из наиболее универсальных гражданско-правовых инструментов, при помощи которого современные государства проводят политику и исполняют проекты во всех отраслях экономики и сферах общественной жизни, выступает государственный контракт, определяющий параметры обмена и планируемое качество предполагаемых социально-экономических эффектов. Практика показывает, что сильный институт государственного контракта обеспечивает управляемость сферы общественных закупок [2].

В нашей стране тенденция создания аналогичного контрактного сообщества нашла отражение в реализуемой реформе института закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд на основе перехода к контрактной системе закупок (КС). С 1 января 2014 г. вступил в силу Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — Закон о КС). Данный Закон включает совокупность норм и правил, регулирующих государственную закупку как единый цикл, состоящий из следующих ключевых этапов: прогнозирование поставок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд; формирование планов обеспечения государственных (муниципальных) нужд; размещение заказов на поставку товаров, работ, услуг и заключение контрактов; исполнение, мониторинг и аудит государственных контрактов.

С начала прошлого года начал действовать Экспертный совет по развитию контрактных отношений при Минэкономразвития РФ.

² В частности, данные понятия и термины используются в федеральном законодательстве и «Своде федерального регулирования» США. См.: Федорович В.А., Муравник В.Б., Бочкарев О.И. США: военная экономика (организация и управление) / Под ред. П.С. Золотарева и Е.А. Роговского. М.: Международные отношения, 2013. С. 537.

В перспективе, как отмечает представитель министерства, «мы видим возможность создания единой контрактной системы в Российской Федерации, регулирующей сферу государственных и муниципальных закупок, сферу закупок организаций государственного сектора экономики, сферу государственно-частного партнерства, концессионных соглашений» [3], то есть всю сферу обеспечения общественных потребностей.

По оценке Минэкономразвития, в 2015 г. объем государственных и муниципальных закупок для обеспечения общественных нужд достигнет 10 трлн руб.³, на сумму 9 трлн руб. осуществляют закупки субъекты государственного сектора экономики (государственные корпорации, естественные монополии, компании с государственным участием, унитарные предприятия, автономные учреждения). То есть около 27% ВВП перераспределяется через контрактацию на «государственном» рынке закупок товаров, работ, услуг.

Следует отметить, что государственные и муниципальные закупки по своему влиянию на экономику носят комплексный характер. Они не только решают задачу обеспечения общественных нужд, но и могут использоваться как инструмент повышения конкурентных преимуществ экономики и стимулирования депрессивных отраслей. Как известно, система государственных заказов стала ключевым элементом антикризисной политики администрации президента США Ф.Д. Рузвельта, направленной на вывод американской экономики из глубокого кризиса в период великой депрессии (1929–1933 гг.). Именно благодаря такой политике в условиях кризиса работу получили 5 млн человек, которые, в частности, построили 41 тыс. мостов и 44 тыс. зданий [4, с. 86].

В современной российской экономике государственные закупки стали рассматриваться в качестве одного из ключевых инструментов реализации антикризисных мер в период кризиса 2008–2009 гг. В частности, правительством были предусмотрены меры для стимулирования отечественных производителей, в том числе преференции по определенной номенклатуре продукции (сельского хозяйства, металлургической промышленности, металлообработки и др.) в размере 15% по отношению к цене контракта. Однако применение этой и других норм было затруднено ввиду особенностей действующего тогда законодательства, регулирующего процедуры размещения государственных заказов, финансово-экономические условия заключения государственных контрактов [5].

27 января 2015 г. распоряжением Правительства РФ был утвержден План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г. (далее –

³ Закупки прописку не меняют // Ведомости. 2015, 7 апреля.

План Правительства). Мероприятия, предусмотренные в этом документе, нацелены на обеспечение устойчивого развития экономики и социальной стабильности в период наиболее сильного влияния неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры, вызванной экономическими санкциями, турбулентностью на валютном рынке, снижением цен на нефть.

План Правительства также содержит перечень мероприятий, которые будут проводиться в ближайшее время. Всего в перечень включено 60 пунктов, 9 из которых напрямую связаны с общественными закупками. По всем пунктам планируется разработка соответствующих федеральных законов и/или постановлений (распоряжений) Правительства РФ, актов заинтересованных федеральных органов исполнительной власти, докладов в Правительство РФ. К сожалению, данная работа ведется с существенным отставанием от утвержденного графика.

Анализ комплекса предусмотренных Планом Правительства мер позволяет выделить три ключевые цели, связанные со сферой общественных закупок:

- усиление влияния государства на внутренний спрос с целью стимулирования развития отечественного производства, в том числе в целях импортозамещения, особенно по номенклатуре продукции, закупаемой для нужд обороноспособности страны;
- стимулирование развития малого и среднего бизнеса на основе привлечения его к реализации государственных и муниципальных заказов;
- повышение эффективности системы общественных закупок в условиях кризиса.

Административный запрет на ввоз товаров из ряда стран в ответ на введенные санкции остро ставит проблему импортозамещения в российской экономике. В настоящее время Минпромторг РФ сформировал планы импортозамещения для 18 отраслей промышленности, включающих 629 конкретных проектов. Однако переход промышленности на отечественное сырье, материалы и оборудование осложняется целым рядом проблем, в первую очередь, отсутствием отечественных аналогов необходимой продукции и недостаточным ее качеством. Развертывание нового или модернизация имеющегося производства требует значительных стартовых инвестиций.

В то же время инвестиционные планы отечественной промышленности по данным опросов, проведенных Институтом экономической политики им. Е. Гайдара в феврале текущего года, достигли худшего с октября 2009 г. уровня. В феврале доля сообщений о намерении снизить инвестиции достигла в целом по промышленности 50% от числа опрошенных организаций. Основной помехой для инвестирования предприятия считают нехватку собственных средств и высокий про-

цент по банковским кредитам. Так, в 2013 г. на него жаловались 19% опрошенных, в 2014 г. – 21%, а в 2015 г. 50% организаций назвали высокие проценты по кредитам серьезным ограничением для инвестирования [6, с. 42].

В этой связи заслуживает внимания предусмотренный Планом Правительства комплекс мер финансового характера для стимулирования программ импортозамещения, в том числе в рамках выполнения государственного заказа. Представляется чрезвычайно важным обеспечить реализацию мер по разработке и регламентации использования механизма предоставления из федерального бюджета субсидий предприятиям промышленности, реализующим проекты импортозамещения, на компенсацию части затрат на уплату процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях на пополнение оборотных средств и финансирование текущей производственной деятельности.

В свою очередь, для снижения финансовой нагрузки на участников закупок при выполнении контрактов (в соответствии с пунктом 9 Плана Правительства), правительственным Постановлением от 6 марта 2015 г. определены дополнительные случаи, при которых государственный заказчик не обязан устанавливать требование об обеспечении исполнения государственного контракта.

В соответствии со статьей 96 Закона о КС государственный и муниципальный контракт заключается при обязательном представлении обеспечения контракта, за исключением случаев, установленных Законом. При этом обеспечение контракта выступает преградой для участия в закупках лиц, которые финансово несостоятельны, то есть не могут представить банковскую гарантию или внести денежные средства на счет заказчика. Финансовое обеспечение контракта рассматривается и как определенная «гарантия» для качественного исполнения поставщиками и подрядчиками контрактных обязательств. Однако в современных экономических условиях получение банковской гарантии или внесение денежных средств на счет заказчика становится проблематичным. Резкое подорожание банковских гарантий и увеличение кредитных ставок банков для хозяйствующих субъектов делает процесс обеспечения контракта малодоступным, а исполнение многих контрактов – нерентабельным.

В зоне наивысшего риска оказались небольшие предприятия, являющиеся субъектами малого и среднего предпринимательства (МСП), так как для них фактически получение займов превратилось в непосильную задачу: финансовые учреждения ужесточили требования к залоговому обеспечению, снизили суммы и уменьшили сроки кредитов.

Для поддержки малого и среднего бизнеса принято решение о том, что в 2015 г. заказчик вправе не устанавливать требование об обе-

спечении контракта в извещении об осуществлении закупки и (или) проекте контракта при проведении конкурсов, электронных аукционов, запросов предложений, в которых участниками закупок являются только субъекты малого предпринимательства, социально ориентированные некоммерческие организации.

Следует отметить, что Закон о КС в целом расширил поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства. Законодательно увеличена обязательная квота (с 10 до 15%) на размещение контрактов у субъектов малого и среднего предпринимательства. Заказчики теперь обязаны осуществлять взаиморасчеты с предпринимателями в течение 30 дней. По мнению экспертов, эта норма устраняет основное препятствие, из-за которого ранее малый и средний бизнес не мог участвовать в госзакупках, – длительные сроки оплаты контрактов. В квоту не входят закупки, на которые не пришел ни один участник, как это было ранее. Тем самым можно избежать так называемой «виртуальной поддержки малого бизнеса».

В результате за семь месяцев 2014 г. количество контрактов, заключенных с субъектами малого и среднего предпринимательства и социально ориентированными некоммерческими организациями, возросло на 43,47%, а сумма заключенных контрактов выросла более чем на 90 млрд руб. и составила 217,7 млрд руб. [7].

Однако в условиях нарастающих кризисных явлений необходимо дополнительное стимулирование развития малого и среднего бизнеса. Чтобы привлечь их к реализации задач обеспечения общественных потребностей, должно быть нормативно регламентировано решение об установлении квоты закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства для компаний с госучастием и субъектов естественных монополий.

В мае прошлого года правительство утвердило первый вариант «дорожной карты», согласно которому доля малых и средних предприятий в закупках госкомпаний к 2015 г. должна была вырасти до 18%, к 2018 г. — до 25%. Сейчас малые и средние предприятия обеспечивают только 10% заказов госкомпаний и инфраструктурных монополий. Новая «антикризисная» версия «дорожной карты» предписывает «Газпрому», РЖД, «Россетям» и ГК «Автодор» разработать партнерские программы с малыми и средними предприятиями, предусматривающие прозрачные критерии аккредитации МСП в качестве поставщиков и подрядчиков. Определить требования к таким программам к июню текущего года поручено Минэкономразвития, ФАС, Минтранс и Минэнерго. Пилотные проекты должны стартовать уже в июле. Среди рекомендаций госкорпорациям — выплата МСП не менее 30% аванса от заказа. Объем дополнительных средств, которые благодаря такому нововведению можно будет направить на поддержку и разви-

тие малого и среднего бизнеса, оценивается экспертами Минэкономразвития не менее чем в 1 трлн руб.⁴

Одной из ключевых задач развития контрактной системы является повышение эффективности бюджетных расходов на обеспечение публичных потребностей за счет обеспечения прозрачности и контроля (как государственного, так и общественного) на всех этапах процесса общественных закупок – от планирования до выполнения контракта. Одним из факторов оптимизации бюджетных расходов является развитие электронных процедур закупок, обеспечивающих «прозрачность» всего процесса закупки. Так, в 2014 г. количество закупок на электронных аукционах выросло на 50%, в 2015 г. Минэкономразвития планирует перевести все федеральные закупки на электронные процедуры, остальные – с 1 января 2016 г.

Существенным ограничением для развития «контрактного сообщества» и привлечения частного бизнеса к обеспечению общественных потребностей является низкий *уровень профессионализма, отсутствие необходимых компетенций у государственных менеджеров*. В настоящее время наша страна испытывает острейший дефицит конкретных инструментов и технологий управления. «Этот дефицит уже осознается как политическая проблема». Необходима «управленческая реформа, массовое освоение современных инструментов и технологий разработки и реализации проектов» [8]. Таким образом, реализация концепции «shared value» невозможна без развития новых управленческих компетенций, стратегического и программно-целевого подходов, освоения инструментов и технологий разработки и реализации общественно значимых проектов, в том числе предполагающих партнерство государства и бизнеса. В этой связи одной из ключевых задач на современном этапе является организация разноуровневой системы профессиональной подготовки кадров.

Следует отметить, что в мировой практике существует четкое разделение взаимодействия государства и бизнеса в сфере обеспечения общественных потребностей на две основные формы: социальную и контрактную (договорную). Каждая из этих форм включает в себя разные механизмы государственно-частного партнерства. Для договорной формы такими механизмами выступают конкретные виды контрактов.

В российской экономике за 5 месяцев 2015 г. количество проектов государственно-частного партнерства возросло почти вдвое: сегодня, по данным Центра развития ГЧП, в стране реализуется 998 проектов, находящихся на различных стадиях – от инициирования до эксплуатации, в том числе: 837 концессионных соглашений, 97 соглашений о ГЧП, 54 договора аренды государственной или муниципальной соб-

⁴ Оценка Минэкономразвития РФ. www.economy.gov.ru.

ственности с инвестиционными обязательствами арендатора, 8 долгосрочных инвестиционных соглашений и 2 контракта жизненного цикла. «Наибольшее число проектов ГЧП (392) сосредоточено в коммунальной сфере, 319 – в сфере энергетики, 195 и 92 – в социальной сфере и сфере транспорта соответственно. Совокупная стоимость проектов составляет около 1,3 трлн руб. [9].

Одной из контрактных форм партнерства, имеющей большой потенциал и доказавшей свою эффективность в мировой практике, выступают контракты жизненного цикла (КЖЦ). Модель КЖЦ стимулирует частных подрядчиков к участию в крупных общественно значимых проектах. Данные контракты могут быть реализованы при сохранении бюджетного финансирования (что выгодно частному партнеру) и, с другой стороны, позволяют государству при вложении бюджетных средств быть уверенным в том, что они будут эффективно расходоваться, а создаваемый объект инфраструктуры будет соответствовать установленным функциональным параметрам. Контракты жизненного цикла выгодны как государству, которое эффективнее расходует бюджетные средства, так и инвестору, получающему долгосрочный контракт с государственным заказчиком, не зависящий от риска спроса и иных рыночных факторов.

В настоящее время для развития КЖЦ требуется разработка и систематизация нормативно-правовой базы их использования в сфере общественных закупок. Согласно утвержденному плану мероприятий, Минэкономразвития России должен определить случаи и условия заключения КЖЦ, разработать критерии определения «жизненного цикла товара» или созданного в результате выполнения работы объекта, регламентировать порядок оценки конкурсных заявок потенциальных участников КЖЦ.

Отдельно необходимо остановиться на новой форме контрактов, регламентируемой Федеральным законом «О промышленной политике в Российской Федерации» № 488-ФЗ от 31.12. 2014 г., а именно на *специальных инвестиционных контрактах, гарантирующих инвесторам на длительную перспективу неизменные условия ведения бизнеса*. Участником специального инвестиционного контракта может стать любой инвестор, который готов *создать или модернизировать промышленное производство* для реализации задач технологического перевооружения и импортозамещения. Контракт будет заключаться напрямую с Минпромторгом РФ, при этом министерство обещает инвестору специальные финансово-экономические условия: льготы по налогам, аренде земли, тарифам госмонополий.

В целом для реализации потенциала общественных потребностей как фактора стабилизации и роста российской экономики необходимы разработка и регламентация контрактов «нового поколения».

Под контрактами «нового поколения» понимаются долгосрочные договоры, заключаемые между публичной (государственной) и частной сторонами для целей привлечения инвестиций и выполнения общественно значимых проектов. Данные договоры предусматривают справедливое распределение рисков между сторонами договора и обеспечивают исполнимость обязательств публичной стороны по осуществлению платежей частному инвестору в течение всего срока действия договора.

В отличие от традиционных общественных закупок продукции или конкретной (кратковременной) услуги контракты нового поколения предполагают *долгосрочное комплексное сотрудничество и оказание публичной услуги частным партнером на постоянной основе в интересах обеспечения общественных потребностей*.

В странах ЕС в качестве важнейшего механизма государственно-частного партнерства, позволяющего повысить эффективность обеспечения государственных (общественных) нужд, рассматриваются долгосрочные «*партнерские договоры*», также относящиеся к контрактам «нового поколения». В настоящее время наибольшее распространение они получили во Франции (партнерские договоры законодательно были введены в практику 17 июня 2004 г.). В соответствии с таким договором государство (или его уполномоченный орган) делегирует частному партнеру на срок, определяемый исходя из окупаемости проекта, «глобальную услугу» по осуществлению финансирования строительства или реконструкции объектов инфраструктуры, по управлению, эксплуатации и техническому обслуживанию объектов или иных видов услуг в интересах общества. Отличительной особенностью французского «партнерского договора» является то, что он заключается в целях оказания услуг, находящихся в сфере полномочий государственных (публичных) образований в связи с реализацией ими государственных функций. Именно публичная сторона несет риски спроса на услуги, а частная сторона несет риски, связанные со строительством, управлением и эксплуатацией объектов, качеством оказываемых услуг.

Таким образом, развитие партнерства государства и бизнеса в системе обеспечения общественных потребностей предполагает многообразие форм контрактов и формирование четко регламентируемого, но в то же время достаточно гибкого механизма контрактных соглашений, позволяющего более прозрачно и эффективно расходовать бюджетные средства для обеспечения общественных нужд, для оказания необходимых и качественных публичных услуг населению.

На современном этапе в России отсутствует необходимая институциональная база для развития таких контрактных форм. Гражданский кодекс РФ позволяет заключать долгосрочные договоры между государством (в лице его органов исполнительной власти) и представите-

лями частного бизнеса, однако в связи с существующим бюджетным законодательством возникают проблемы с выполнением финансовых обязательств со стороны государства. В соответствии с Бюджетным кодексом РФ средства, которые должны быть направлены на оплату товаров, работ, услуг частного партнера в рамках срока действия контракта должны быть отражены в качестве расходных обязательств соответствующего государственного (или) муниципального заказчика, что обеспечивает бюджетное финансирование по данному контракту. Однако максимальный планируемый бюджетный период равен трем годам. То есть при заключении долгосрочных контрактов существуют риски неисполнения обязательств со стороны государственного партнера за пределами бюджетного периода.

Для использования на практике различных форм и механизмов партнерства государства и бизнеса, в том числе контрактов «нового поколения», необходимо разработать нормативно-правовую базу, обеспечивающую комплексное регулирование так называемых «публичных» или «административных» контрактов, то есть договоров, одной из сторон которых выступает государство.

Важнейшим элементом формирования такой нормативной базы в нашей стране стал принятый Закон «О государственно-частном партнерстве и муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» № 224-ФЗ от 13 июля 2015 г. В данном Законе регламентируются понятия «публичный партнер», «частный партнер», «финансирующее лицо», содержится их сущностная характеристика, раскрываются ключевые требования к разработке и обоснованию проектов, основанных на принципах партнерства, и требования к заключаемым прямым соглашениям (договорам). Законом также регламентируется понятие «сравнительного преимущества» использования данных проектов (соглашений) для выполнения определенных общественно значимых целей перед использованием бюджетных средств (для данных целей) на основе реализации государственных и муниципальных контрактов. Закон вступает в силу с 1 января 2016 г. и предусматривает разработку дополнительной нормативной и методической базы его реализации.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что в современной российской экономике только формируется институциональная база, регламентирующая финансово-экономические условия, обеспечивающие заинтересованность и эффективность частного бизнеса при реализации общественно значимых задач.

Современный системный кризис требует переосмысления приоритетов и инструментов экономической политики. Концепция партнерства государства и бизнеса при обеспечении публичных потребностей, решении общественных проблем динамично развивается во

всем мире. Она основывается на объединении потенциала частного сектора и ресурсов государственного сектора, его регулирующей функции и функции защиты общественных интересов. Именно такой стратегический сбалансированный подход позволит использовать общественные потребности как мощный фактор стабилизации и социально-экономического развития России.

Литература

1. Porter M. E., Kramer M.R. Creating Shared Value // Harvard Business Review. Пер. // Эксперт. 2015. №15. (6-12.04).
2. Управление закупками в инновационной экономике: вопросы теории и практики. Монография / Под ред. И.И. Смотрицкой. М.: ИЭ РАН. 2014. С. 107–111.
3. Черемисов М. О реформе контрактной системы. www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect.
4. Градов А.П. Введение в историю экономики. СПб.: Нестор, 1999.
5. Смотрицкая И.И. Государственные закупки в системе мер антикризисного регулирования экономики// Эко. 2009. №7. С. 144–153.
6. Цухло С. Как победить засилье импорта // Эксперт. 2015. 16–22 марта.
7. Елин Е. Интервью Российской Бизнес-газете от 9.09.2014. www.economy.gov.ru.
8. Чернышев С. Учиться проектному делу настоящим образом // Эксперт. 2015. №15. (6-12.04).
9. Аналитика Центра развития ГЧП. www.pppcenter.ru.

I.I. SMOTRITSKAYA

doctor habilitatus in economics, head of the Sector of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, professor of the Entrepreneurship and Logistics Department of G.V. Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
irinasmot@yandex.ru

PUBLIC NEEDS AS A STRATEGIC POTENTIAL FOR STABILIZATION AND GROWTH OF THE RUSSIAN ECONOMY

The paper is dedicated to the strategies of stabilization and development of the Russian economy in the current challenging economic and financial conditions. The author describes principles of the new concept of economic growth based on the use of the capacity of community needs and analyzes an anti-crisis plan of priority measures. Special attention is paid to institutional and managerial development of contractual forms of cooperation between the state and business in the sphere of providing social needs, implementation of socially important tasks.

Keywords: public needs, strategy for social and economic development, stabilization, economic growth, contract community contract system of procurement, the partnership of government and business, forms of contracts.

JEL: O10, I38.

С.М. БЕЛОЗЕРОВА
доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН

О ФОРМИРОВАНИИ НОВЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Преобразование промышленности сопровождается не только глубокими изменениями в технологиях, но и не менее сложными процессами в формировании новых социально-экономических отношений. Это обусловлено особенностями в освоении новых технологий. Для реализации новых отношений необходимо соответствующее законодательство. Вместе с тем переход на новые технологии можно осуществить и с помощью «социального регулирования», используя для этого опыт развитых стран.

Ключевые слова: модернизация, промышленность, машиностроение, металлообработка, технологии, интересы, дискуссии, регулирование, социально-экономические отношения, программное управление.

JEL: L50.

Разрешение проблем технологического развития России требует не только преобразований ресурсной базы, но и условий, в которых будут реализовываться эти технологические преобразования. Этот процесс должен сопровождаться формированием нового уровня социально-экономических отношений в промышленности, так как главные компоненты технологического развития связаны с внедрением новых технологий, осваивать которые могут лишь специально подготовленные технологи соответствующего уровня.

Приоритет в технологических преобразованиях принадлежит модернизации металлообработки и машиностроения – именно в них должна произойти радикальная смена традиционных технологий. В короткие сроки предстоит перейти от развития сложившегося станкостроения к созданию и освоению машинообрабатывающих центров. Обеспечение предприятий металлообработки и машиностроения современным оборудованием позволит осуществить и техническое перевооружение предприятий других отраслей.

Задача осложняется тем, что в настоящее время процесс модернизации необходимо проводить в условиях частной собственности при

сложившейся олигархической структуре корпораций, и при его реализации возникают противоречия интересов участвующих сторон: затрагиваются частные интересы акционеров в получении прибыли, так как обновление технологий требует больших финансовых затрат, поэтому на период проведения модернизации резко снижается доходность предприятия, что проявляется в снижении текущей прибыли. Некоторое сомнение вызывают и надежды на активный приток иностранных инвестиций в реорганизацию нашей промышленности. Значительные осложнения в обновлении промышленности связаны также с принятыми санкциями к России со стороны Евросоюза. Поэтому проведение масштабной модернизации немыслимо без участия государства, а преодоление сложившихся обстоятельств возможно только при условии новых подходов к формированию государственной экономической политики.

Преодоление технологической отсталости нашей промышленности в равной мере требует как системы государственных мер в области экономической политики и различных программ по обновлению предприятий, так и определенного законодательства по преобразованию предприятий.

Уже сейчас государство активно участвует в выпуске обновленной продукции на «АвтоВАЗе» и самолетов «Сухой-Суперджет» на авиационных предприятиях. Более того, выпуск конкурентной продукции потребовал усиления адресной государственной поддержки в создании новых промышленных материалов и внедрения передовых технологий в металлургии, химии, производстве углеводородных материалов и т. д.

Однако отсутствие активной государственной промышленной политики и необходимых законов в регулировании производственных отношений затруднило массовый переход предприятий к освоению новых технологий. Ведь для проведения модернизации в промышленности прежде всего необходим выбор приоритетов в обновлении технологий ведущих отраслей, которые позволят ускорить модернизацию всей промышленности. К их числу относятся металлообработка и машиностроение, металлургия, ряд отраслей химического производства, в том числе производство полимеров, керамзитов, позволяющих изменять традиционные свойства металлов и получать новые качества деталей в металлообработке и машиностроении. Не меньше проблем образовалось в производстве электроники и ее производных высокоточных видов продукции. К сожалению, эти отрасли не нашли своего отражения в проектах перспективного развития до 2020-х годов, но именно от них зависит преодоление технологической отсталости.

Вместе с тем следует отметить, что в условиях сложившихся отношений собственности обновление предприятий различных отрас-

лей – процесс сложный. В нем необходимо предусмотреть согласование интересов всех участвующих сторон: государства, собственников (акционеров) и работников. Для согласования этих интересов, конечно, нужна новая экономическая политика. В решении задач по формированию экономической политики и модернизации производства можно использовать международный опыт развитых стран. Однако при этом надо учитывать специфику их экономической среды и уровень развития материальной базы, в которой происходили эти преобразования. Развитые страны в период перехода к постиндустриальному производству прошли долгий путь формирования новых социальных и экономических отношений. В этот период был принят ряд новых законов и нормативных документов, регулирующих отношения на предприятиях, содействующих освоению новых технологий.

В преобразовании материально-технической базы промышленности и преодолении технологической отсталости не менее интересен накопленный опыт нашей страны. Успехи и просчеты этого опыта могут и сегодня учитываться в государственном регулировании. В этом плане интерес представляет исследование конкретных мер в политике нашего государства на разных этапах развития страны. Наибольший интерес представляет практика решения задач в преобразованиях первого двадцатилетия (1920–1940 гг.) и последнего двадцатилетия (1992–2012 гг.)¹. Такое сопоставление обусловлено тем, что, несмотря на коренные различия в идеологии преобразований, и тот и другой периоды начинались со смены форм собственности и с формирования новой системы управления государством, и оба периода характеризуются рядом однотипных проблем, требующих государственных решений.

Они заключались в необходимости формирования новой экономической политики, развитии демократизации на производстве, в поиске источников финансовых средств и кадровых ресурсов для преодоления технической отсталости, а также быстром переходе к новым технологиям и системам управления на основе внедрения достижений зарубежного опыта.

Особенности формирования новой экономической политики в период ранней индустриализации заключались в том, что становление самого государственного управления происходило в начальный период революционных преобразований, когда все предприятия подчинялись законам военного времени. И в этот период государство было вынуждено принимать срочные меры по восстановлению экономики народного хозяйства: были приняты меры по отмене военного

¹ В связи с этим целесообразно отследить характер принимаемых мер в решении задач по техническому и технологическому обновлению промышленности как в условиях ранней индустриализации, так и на современном этапе развития.

коммунизма и восстановлению частной собственности. Одновременно была принята Новая Экономическая Политика (НЭП) с правом организации индивидуальных предприятий. Кроме того, было разрешено образование концессий с привлечением иностранных капиталов.

Такому решению предшествовали знаменитые дискуссии 1920-х годов. В них отражались различные точки зрения по определению стратегии восстановления народного хозяйства и решению проблем, по поиску финансовых средств для технического обновления предприятий. Главная дискуссия велась вокруг вопроса «о целесообразности использования достижений науки и практики капитализма, успехи которого построены на эксплуатации» [1, с. 8–15]. Специальное направление в дискуссиях обозначилось по выбору источников финансовых средств, необходимых для восстановления и модернизации промышленности. Они заключались в реализации одного из обсуждаемых вариантов. Первый вариант предусматривал приобретение оборудования за рубежом за счет средств накоплений предпринимателей и дальнейшего развития Новой Экономической Политики (НЭП) при сохранении индивидуальных собственников. Во втором варианте модернизация предприятий должна была проводиться за счет использования внутренних резервов страны, в том числе за счет организации займов у населения и полного перехода к государственной собственности и отказа от политики НЭПа.

В итоге на первых этапах индустриализации был использован 1-й вариант формирования источников средств, необходимых для восстановления и развития промышленности, например, для реализации плана ГОЭЛРО. Около половины генерирующих мощностей ГОЭЛРО были построены частными компаниями с привлечением сил и средств нэпманов². Практически все преобразования в первые годы строительства нового государства происходили в условиях привлечения частных средств за счет НЭП. Значительную долю в этих финансовых средствах занимал иностранный капитал, реализованный в виде концессий и специальных договоров, что помогало осуществлять техническое перевооружение предприятий. В этот период было рассмотрено 2400 предложений о концессиях и заключено 178 договоров на поставку важнейших видов оборудования для первых электростанций и предприятий машиностроения³. Однако, несмотря на это, дискуссии о характере использования зарубежного опыта продолжались.

В итоге в проект резолюции «Первой Всероссийской конференции по научной организации труда и производства» (январь 1920 г.) был внесен ряд предложений. Так, наряду с рекомендациями по исполь-

² www.tatenergo.u/goerlo.

³ www.ru.wikipedia.org/wiki/ГОЭРЛО.

зованию зарубежного опыта и применению практики управления предприятиями, в резолюции конференции был поставлен вопрос о необходимости подготовки «организаторов» этой работы и их «подготовке в учебных заведениях» [2]. Для этого было создано более 50 научно-исследовательских организаций и 12 институтов, в которых кроме исследований проводилась работа по обучению специалистов и рабочих практике внедрения передовых методов организации производства. Уже в январе 1921 г. был издан Декрет Совета Труда и Обороны о создании Центрального института труда (ЦИТ). В течение 2–3-х месяцев работы ЦИТ с ним уже было связано свыше 400 промышленных предприятий. Этот институт организовал 1500 пунктов обучения рабочих и специалистов в разных районах страны, в которых прошли подготовку несколько сот тысяч рабочих [3, с. 41–42]. Таким образом, Первая Всероссийская конференция послужила главным источником организации большой работы на предприятиях по внедрению западной практики.

Несмотря на большую организаторскую работу, в 1924 г. вновь обострились дискуссии в области методологии экономического управления. Суть расхождений заключалась в характере преобразований народно-хозяйственного комплекса. Главным направлением было признание необходимости «соединения теоретических разработок с потребностями практики с учетом достижений западной науки и практики и обмена опытом с ними». В итоге руководство страны приняло меры по преобразованию промышленности, осваивая достижения мировой практики. При этом предполагалось не просто увеличить мощности действующих предприятий, а преобразовать сам тип экономического развития и построить новые экономические отношения. Кроме того, на основе покупного оборудования предстояло развить собственную тяжелую индустрию. Главная задача заключалась в том, чтобы «СССР из страны, ввозящей машины и оборудование, превратить в страну, производящую машины и оборудование» [4, с. 18]. Наряду с реконструкцией старых промышленных предприятий одновременно строились новые заводы, организация производства которых велась на новой технологической основе и новых принципах управления, что привело к хорошим результатам в экономическом развитии. В 1922–1928 гг. производство валовой продукции промышленности возросло более чем в 4 раза, а сельского хозяйства – в 2 раза. Национальный доход по сравнению с 1921 г. вырос в 3 раза.

За это же время в стране уже сформировалась новая централизованная система управления с новыми источниками финансирования процесса индустриализации. Источниками финансовых средств, необходимых для модернизации предприятий, послужили поступления от аграрного сектора, от монополий внешней торговли, от внутрен-

них денежных займов у населения. Первые денежные поступления от займа и средства от экспорта позволили создать энергетическую базу для машиностроения и заложить основы для развития других отраслей. В течение 2-х лет было построено 18 электростанций, из них 4 – крупные; было заложено 23 угольных шахты, начато строительство крупных металлургических заводов (Керченского и Кузнецкого), а также ряда машиностроительных заводов (Харьковского тракторного, Сталинградского тракторного, Новокраматорского завода тяжелого машиностроения, Ростовского сельскохозяйственного машиностроения и др.⁴).

Фактически за первую пятилетку было создано свыше 1500, а за 20 лет к 1940 г. всего было построено свыше 9000 новых заводов и электростанций⁵. В целом можно сказать, что восстановить промышленность и создать новые отрасли удалось благодаря тому, что страна не привлекала западные инвестиции, а приобретала современные станки и оборудование.

Наряду со строительством и модернизацией заводов успешно решались проблемы подготовки кадров. Для подготовки инженеров и технологов было открыто свыше 700 высших учебных заведений, в которых обучалось 405,9 тыс. студентов⁶. Урокам современного производства обучались с помощью иностранных рабочих и специалистов. По данным НК РКИ СССР на 4 сентября 1932 г. было привлечено к работе 9190 иностранных специалистов и 10655 рабочих [5, с. 186]. Другой формой использования иностранного опыта было изучение его за рубежом. Только в 1925–1926 гг. ВСНХ командировал за границу 12 комиссий [6] из числа инженеров и специалистов разного профиля для изучения организации производства, закупок машин и оборудования для предприятий промышленности (в Германию, Англию, Францию, США).

Одновременно практиковалось размещение крупных заказов по производству оборудования для промышленных предприятий. Сделки предусматривали оказание технической помощи и содействие в освоении технологий. На 1 октября 1929 г. было заключено 70 соглашений и договоров, а в начале 1931 г. их было уже 124, при этом практиковалось заключение соглашений между советскими исследователь-

⁴ www.sarist.narod.ru/tema_64/htm.

⁵ Среди них: ДнепрогЭС, Сталинградская ГРЭС, «Магнитка», Уралмаш ряд московских заводов: («Фрезер», «Станколит», «Калибр», «Компрессор»), 14 нефтяных заводов и 16 химических комбинатов (Данные газеты «Правда» на 1 января 1933 г. // Человек и труд. 2012. № 7. С. 18).

⁶ www.Wikipedia.org/wiki/Наука_в_СССР.

скими и проектными институтами с инженерно-техническими фирмами зарубежных стран⁷.

Освоение западных технологий в первую и вторую пятилетки помогло создать технический потенциал для дальнейшего развития и осуществить «модернизационный» рывок во многих ведущих отраслях: в металлургии, металлообработке, нефтяной и угольной промышленности. На этой основе была создана мощная материально-техническая база страны, которая помогла выстоять и победить в Великой Отечественной войне.

Такой опыт организации «модернизационного рывка» на основе внедрения достижений мировой практики было бы полезно использовать на современном этапе развития. Масштабность участия государства в преодолении экономической и технологической отсталости в определенной мере может быть использована и в наши дни, несмотря на призывы сторонников либеральной политики о необходимости дальнейшего снижения роли государства в экономике и организации преобразований.

Сегодня необходимость участия государства обусловлена реальным состоянием промышленности – такого разрушения предприятий не было даже после революции 1917 г. и в период Великой Отечественной войны. Причин много, но основные убедительно просматриваются при анализе принятых правительством мер и последствий проводимой экономической политики.

Основные направления российской реформы предусматривали совместить масштабную приватизацию, либерализацию цен с ужесточением финансовой политики и за короткий срок добиться успеха. Уже 29 декабря 1991 г. вышел Указ Президента «О приватизации предприятий» (№ 341), в котором приватизация охватывала около 50% предприятий промышленности и строительства, 70% предприятий легкой промышленности, 60% предприятий пищевой промышленности и сельского хозяйства, автотранспорта и ремонта.

Предполагалось, что в условиях рынка и «неучастия» государства в финансировании предприятий при свободном ценообразовании возникнет конкуренция и произойдет техническое обновление предприятий. В результате повысится их эффективность и будет преодолена технологическая отсталость. А участие в финансовых рынках позволит предприятиям быстро накопить средства и создать «фонд потребления» для перевооружения старого оборудования и ускорить выпуск новой продукции.

⁷ Записки юридического бюро ВАТО 10 ноября 1931 г. // Росархив экономики (РГАЭ), Ф. 7620, оп. 1. Д. 68. Л. 301–306.

Наши исследования на предприятиях показали, что при создании «фонда потребления» были утрачены финансовые средства на «социальное развитие», «профессиональную подготовку кадров», «рекреационную деятельность» и другие социальные расходы. К тому же в условиях отсутствия индексации оборотных средств осложнился выпуск товарной продукции – соответственно создались предпосылки для нарастания спада производства. Одновременно обозначилось сокращение финансовых средств для технического обновления предприятий и социального регулирования при их развитии.

Сравнительный анализ экономической политики государства за период двух реформ – начала 20-х годов и начала 90-х годов прошлого столетия позволяет говорить о разных достигнутых результатах. *Если за 20 лет Новой экономической политики в 20-х годах прошлого столетия удалось создать основу для материально-технической базы страны (1920–1940 гг.), то за 20 лет новой экономической политики в условиях реформы 1992–2012 гг., по сути, произошла утрата основных отраслей, формирующих материально-техническую базу*⁸.

Если переходить на новый технологический уклад и ориентировать предприятия на опережающее развитие, то необходимо стимулировать собственников (акционеров) на приобретение высокотехнологичного оборудования за рубежом. Для этого нужна специальная политика государства. Она должна заключаться не только в финансовой поддержке предприятий, но и в создании правовых условий для массового обновления всей материально-технической базы промышленности. Не меньшее значение в государственной политике должен занять отбор приоритетов по преодолению технологической отсталости. При этом речь должна идти не о покупке новых фрезерных, токарных, расточных и др. станков, которые нам в большом объеме поставляет Китай. На современном этапе предстоит решить главную задачу по смене технологий в машиностроении, станкостроении, инструментальном производстве, на основе технического перевооружения действующих предприятий, либо создания новых с учетом достижений практики зарубежных стран.

В развитых странах уже много лет вместо традиционных станков используются машинообрабатывающие центры. Управление таким центром осуществляется не рабочими-станочниками, а одним инженером-технологом на основе программного управления. При этом специалист должен обладать не только знаниями и профессиональной подготовкой в технологиях обработки металла, но и знать систему совре-

⁸ Исключение, пожалуй, составили сырьевые отрасли и металлургия, за счет экспортной прибыли которых значительный объем средств поступает в экономику страны.

менного программного обеспечения управления процессом. Таким образом, при переходе на новые технологии возникает потребность не в квалифицированных рабочих сравнительно узкого профиля (токарей, фрезеровщиков и др.), а в высокопрофессиональных инженерах-технологах, способных работать на высокотехнологичном оборудовании.

Массовое обновление предприятий осложнено тем, что стоимость металлообрабатывающих многофункциональных центров очень высока, и предприятия без помощи государства не смогут их приобрести. К примеру, машиностроительный центр японской компании «Sumitomo Corporation» в 2008 г. стоил 7 млн долл. В современных условиях рублевая стоимость значительно возросла (в связи с ростом цены доллара) и стала «неподъемной» для рядового предпринимателя. В то же время такой обрабатывающий центр заменяет десятки единиц станков старого поколения. Он может выполнять до 60 операций в металлообработке, оборудован устройством автоматической смены инструментов и автоматической настройкой при обработке деталей. Управлять им может только специально подготовленный инженер-технолог. Такие работники после обучения становятся «дорогими» кадрами и требуют новых правил взаимоотношений на предприятиях, в том числе и реформирования экономических и социальных отношений.

Это должно сопровождаться совершенствованием законодательства в области финансовой политики, деятельности банковской системы, введения новой системы оценки и стимулирования сложного труда, новых правил в области подготовки и переподготовки специалистов и т. д. Такие меры позволят сравнительно быстро преодолеть сложившуюся технологическую отсталость, а дальнейшие отечественные разработки ускорят создание «прорывных технологий» в модернизации остальных отраслей промышленности и народного хозяйства в целом.

Литература

1. Забытые дискуссии и нереализованные идеи // У истоков НОТ. Ленинград, 1990.
2. Труды Первой Всероссийской конференции по научной организации труда и производства, 20–27 января 1921 г. М., 1921. Вып. I–VI.
3. Основы научной организации труда. М.: Экономика, 1971. С. 41–42.
4. КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и Пленумов ЦК. М.: Политиздат, 1970. Т. 4.
5. Касьяненко В. Завоевание экономической независимости СССР (1917–1940 гг.). М., 1972. С. 186.
6. Обухов Н. Инновационная политика государства: опыт СССР 1920-е гг. // Экономист. 2011. № 11. С. 91.

S.M. BELOZEROVA

doctor habilitatus in economics, professor, leading research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
stalina@smtp.ru

ABOUT A FORMATION OF THE NEW SOCIAL AND ECONOMIC RELATIONS IN THE CONDITIONS OF THE INDUSTRY TRANSFORMATION

Transformation of the industry is followed by both profound changes in technologies and not less difficult processes in formation of new social and economic relations. It is caused by features in development of new technologies. Realization of the new relations requires the relevant legislation. At the same time transition to new technologies can be carried out by means of “social regulation”, making use for this purpose of experience of the developed countries.

Keywords: *modernization, industry, mechanical engineering, metal working, technologies, interests, discussions, regulation, social and economic relations, program control.*

JEL: L50.

А.И. АМОСОВ
доктор экономических наук, заведующий сектором
Института экономики РАН

ПОДЪЕМ ЭКОНОМИКИ НА БАЗЕ ТВЕРДОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ И ПОЛНОЦЕННОЙ СЕМЬИ – ЦЕЛЬ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА¹

В статье анализируются последствия девальвации рубля и повышения ставки рефинансирования. Обосновывается необходимость изменения экономической политики и возможность успешной ревальвации рубля, обеспечения экономики и социальной сферы длинными деньгами, выхода из кризиса, и затем – экономического роста и развития. Проблемы экономического роста и перехода к твердому рублю рассматриваются во взаимосвязи с вопросами демографического развития, в частности, с созданием в России полноценных семей.

Ключевые слова: *твердый рубль, ревальвация, снижение ставки рефинансирования, социально-экономическое развитие, долговременная экономическая политика.*

JEL: E580, F430, H600, J120.

Согласно теории общественного воспроизводства, развивавшейся в рамках незаслуженно забытой сегодня политической экономии, экономический рост на дне спада производства в принципе невозможен – сначала необходимо восстановить производство до уровня, достигнутого до спада. А при глубоком спаде требуется восстанавливать производство фактически с нуля, поэтому темпы восстановительного роста должны быть очень высокие².

После восстановления объемов производства начинается фаза экономического роста, на которой осуществляется расширенное воспроизводство. При этом расширение производства может протекать без

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Проект № 15-02-00133.

² Для сравнения: восстановление дореволюционной промышленности в годы НЭПа было осуществлено за 6 лет. Среднегодовые темпы восстановительного прироста тогда достигали 38%. При всех своих недостатках советская статистика не называли такие темпы экономическим ростом.

радикального обновления технологий и состава продукции, а сокращаться – по мере насыщения спроса. Когда уже нет необходимости наращивать выпуск товаров массового спроса, темпы экономического роста снижаются до нуля или даже до отрицательной величины. Низкие темпы роста экономики свидетельствуют о том, что на смену экономическому росту приходит развитие. На стадии развития выпуск традиционных товаров либо сокращается, либо возрастает небольшими темпами. Одновременно осваиваются новые технологии и появляются новые виды продукции и услуг. Но для практической реализации задач роста и развития экономики России требуется твердый рубль.

Другим важным ресурсом роста и развития экономики являются кадры, которые воспроизводятся в рамках семьи и системы образования. Напомним, что цивилизационное развитие в течение нескольких тысячелетий осуществлялось в рамках родовых общин. Затем функции воспроизводства человеческого капитала перешли к патриархальным или традиционным семьям. Термин «священная частная собственность» появился в Древнем Риме на стадии распада родовых общин. Когда процесс выделения молодых семей из общин стал массовым, возникла необходимость узаконить владение ими землей и имуществом³.

В XIX–XX вв. институт традиционных семей «не вписался» в идеологию и практику социальных и технологических революций. В итоге индустриальный прогресс пошел по пути урбанизации, которая, в свою очередь, привела к концентрации населения в больших городах и мегаполисах. В США и в других странах-лидерах в XX в. проводилась политика сохранения физически и духовно здорового генофонда нации в лице семейных фермерских хозяйств. Число стран, где проводится политика увеличения численности здорового генофонда нации, невелико. В большинстве же стран полноценная семья находится под угрозой исчезновения. К ним относится и Россия [1, с. 9597].

По данным Института демографии, миграции и регионального развития, в настоящее время в России только у 15% населения в семьях трое детей и больше. Для нормального воспроизводства населения требуется, чтобы трехдетные семьи были у 40–50% населения страны [4, с. 5]. Если учитывать необходимость возмещения сократившегося за десятилетия «перехода к рынку» коренного населения, число полноценных семей должно быть еще выше. Хорошее воспитание трех и более детей требует сочетания множества вариантов семейной поли-

³ В России при разгосударствлении собственности в начале 1990-х годов об истинном содержании трудовой семейной частной собственности «забыли», что имело свои отрицательные последствия [1, с. 123–131].

тики. В их число входит возрождение трехпоколенной семьи и создание условий для получения высокого дохода родителей.

Потенциально наиболее благоприятные условия для создания полноценных семей имеются в сельском хозяйстве и в других видах деятельности на земле, на природе. За десятилетия перехода к рынку молодые мужчины и женщины, не находя занятий в сельской местности, начали искать работу в крупных городах и мегаполисах. Но они не могли предложить условия для создания нормальной семьи. Так, по данным демографических исследований, примерно половина молодых семей в Москве либо избегают рождения ребенка, либо имеют 1 ребенка. Что касается приезжих молодых женщин, то до 60–70% из них после рождения одного ребенка разводятся. Общее число матерей-одиночек в России, по разным данным, составляет от 6 до 10 млн⁴. Эти цифры многократно превышают пороги безопасности в сфере воспроизводства новых физически и духовно здоровых поколений. Россия уже сейчас испытывает значительный недостаток мужчин, способных создавать и обеспечивать полноценные семьи. При инерционной семейной политике коренное население России сократится до недопустимо низкого уровня.

Восстановление обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства Российской Федерации затянулось на десятилетия и не завершено до сих пор. После достижения дна спада производства (1998 г.) в отдельные периоды наблюдался не экономический, а восстановительный рост с довольно низкими темпами. Анализируя опыт девальвации 1998 г., можно заключить, что отрицательные последствия обвальной, более чем трехкратной девальвации национальной валюты были смягчены мерами правительства Е.М. Примакова, направленными на стабилизацию финансовой системы и восстановление отечественного производства. Это привело к тому, что доходы бюджета и экономики в целом пополнились. Однако уже в 2000 г. возможности использования девальвации для пополнения доходов бюджета были исчерпаны.

В 2001–2008 гг. финансовая стабилизация сохранялась лишь за счет восстановительного роста и за счет завышенных экспортных цен на сырьевые товары. Впервые за годы рыночных реформ бюджет стал профицитным. Вопреки мнению научно-экспертного сообщества и мировой практике, профицит бюджета не был использован для финансирования инвестиций в отечественную экономику и в социальную сферу. В итоге финансовая стабилизация за счет высоких цен на сырье была прервана мировым финансовым кризисом и спадом производства в 2008–2009 гг.

⁴ Нас 30% или статистика матерей – одиночек. www.baby.ru.

США для выхода из финансового кризиса 2008–2009 гг. приняли беспрецедентную программу по развитию науки и образования: был объявлен переход на всеобщее высшее образование. Расходы на науку увеличили до 5% американского бюджета⁵. В послании президента США конгрессу был поднят вопрос о том, что, теряя промышленность, Америка теряет преимущество технологических процессов и в конце концов потеряет лидерство в передовых отраслях. В бюджете стали ежегодно выделяться средства для масштабной реиндустриализации экономики в форме «оншоринга» (возврата домой) предприятий обрабатывающей промышленности.

В России в 2009 г. появилась возможность для радикального поворота промышленной политики, проведения мер, направленных на подъем экономики, создание высокопроизводительных рабочих мест. Это было использовано при подготовке Указа Президента РФ «О долгосрочной государственной экономической политике» от 7 мая 2012 г. №596. В этом документе была поставлена цель к 2020 г. создать и модернизировать 25 млн высокопроизводительных рабочих мест, что дает возможность повысить цену труда, не провоцируя при этом инфляции, расширить налогооблагаемую базу страны, увеличив тем самым доход страны, доходы обрабатывающей промышленности и других отраслей реального сектора экономики. И, наконец, среди 25 млн занятых на достойно оплачиваемых рабочих местах найдется достаточное число молодых людей, способных создать полноценную семью.

Однако для того, чтобы создавать и модернизировать рабочие места, требуется переориентировать финансовые потоки на реальный сектор экономики. Согласно майскому Указу 2012 г., объем инвестиций в реальный сектор экономики в 2015 г. должен был достигнуть 25% от ВВП. По ориентировочным расчетам, в 2015 г. ставилась задача увеличить объем инвестиций в реальный сектор экономики до 20 трлн руб. По прогнозу Минэкономразвития, подготовленному на момент принятия Указа, предполагалось довести объем инвестиций в 2015 г. до 16,6 трлн руб. Это хотя и меньше требуемых для масштабного технологического обновления экономики 20 трлн руб. инвестиций в год, но разница не такая уж критическая. Отметим, что в 2014 г. Центральный банк запланировал вывоз капитала из России в размере 128 млрд долл., что по валютному курсу того времени соответствовало примерно 6 трлн руб.⁶ Это больше, чем было нужно для прироста объемов инвестиций. Однако Указ президента «О долгосрочной государ-

⁵ Данные из выступления президента США Б. Обамы на ежегодном собрании американской Национальной академии наук 27 апреля 2009 года.

⁶ В январе 2015 г. в Интернете появилось сообщение, что установленный регулятором план вывоза валюты в 2014 г. был существенно перевыполнен.

ственной экономической политике» выполнялся лишь в небольшой его части.

Вместо принятия мер по экономическому росту в еще больших масштабах стала проводиться политика, направленная на вывод капитала и пополнение спекулятивных доходов за счет девальвации. В июне 2013 г. курс евро увеличился до 43 руб., а в декабре того же года он возрос до 45 руб. Курс доллара возрос в 2013 г. до 33 руб. Все это происходило на фоне высоких мировых цен на нефть (112–114 долл. за баррель). В течение 2013 г. вместо принятия мер по изменению экономической политики в Минэкономразвития разрабатывались предложения об отказе от выполнения Майского Указа 2012 г. А 2 декабря 2013 г. на совещании в правительстве Минэкономразвития представило доклад, в котором была поставлена под сомнение реализация «майских указов» президента.

В 2014 г. США, Евросоюз и присоединившиеся к ним страны официально объявили экономическую и дипломатическую войну нашей стране, публично провозглашенная цель которой – «не допустить усиления России». Важнейшим направлением ослабления экономики и социальной сферы России стали действия валютных спекулянтов по обесценению рубля на Московской Бирже. В феврале 2014 г. курс евро возрос до 47 руб., а доллара – до 35 руб. Цена на нефть марки Brent держалась на уровне 100 долл. за баррель до ноября 2014 г. В ноябре она опустилась сначала до 97 долл., затем до 87 долл. Хотя снижение экспортной цены на нефть было далеко не критическим, российский регулятор кредитно-денежной системы объявил о введении плавающего курса иностранных валют. Тем самым Центральный банк разрешил проводить валютные спекуляции, направленные на неограниченную девальвацию рубля. «Ожидаемая» (по выражению регулятора) девальвация не заставила себя долго ждать – в декабре произошло обвальное обесценение рубля.

Вместо мер по укреплению национальной валюты, Центральный банк повысил ставку рефинансирования до 17%. Несмотря на запретительный уровень процентной ставки, валютный курс обвалился еще больше. В конце января 2015 г. Центральный банк принял решение о символическом снижении ставки рефинансирования до 15%. На Московской Бирже в тот же день были заключены фьючерсные сделки на продолжение девальвации рубля. Это свидетельствует о том, что биржевым спекулянтам кредиты не нужны⁷. Проблема заключается в том, что в функции Центрального банка входит установление ставки

⁷ Фактически никаких реальных рублей, долларов и евро в биржевых спекуляциях по обвалу рубля не используется. Это позволяет придумывать для России любое обесценение рубля.

рефинансирования не для кредитования биржи, а для кредитования оборотов на российских рынках.

Подводя итоги действиям по обесценению рубля и установлению запретительной процентной ставки, президент США Обама в ежегодном послании Конгрессу в январе 2015 г. резюмировал: «Сегодня Америка сильна и едина со своими союзниками, пока Россия изолирована, а ее экономика в клочьях». Заявление президента США следует рассценивать как серьезное предупреждение о конечной цели политики в отношении России.

Политика ослабления России и борьбы с ней проводилась и будет проводиться всегда. Но на протяжении всей истории России наша экономика и государство сохранялись и укреплялись именно при проведении политики твердого рубля. Ослабление же суверенитета в эмиссии рубля неизменно вело к кризису отечественной экономики. В большинстве случаев эти кризисы преодолевались, но в XX в. ослабление экономического и политического суверенитета заканчивалось прекращением существования государства сначала в лице Российской империи и затем СССР.

В настоящее время процесс восстановления экономического суверенитета России прерван обвальным обесценением рубля и в этих условиях вопрос о твердом рубле выдвигается на первый план.

Прежде всего требуется ответить на следующие вопросы: в интересах каких корпораций и социальных слоев была установлена 17%, а затем 15% ставка рефинансирования и проведена двукратная девальвация рубля? Каким предприятиям, организациям и группам общества наносят ущерб указанные действия правительства и Центрального банка? Относительно 17% и 15% ставок рефинансирования ответ однозначен. Такие ставки носят запретительный характер для всех видов хозяйственной, коммерческой, коммунальной и иной деятельности. Они наносят ущерб интересам всех без исключения российских предприятий, организаций и слоев общества. Тот же факт, что отечественные товаропроизводители продолжают производство, хотя и в сокращенном объеме, несмотря на то, что даже краткосрочное кредитование стало недоступно для реального сектора экономики, объясняется следующим образом.

Запретительные ставки рефинансирования в 17 или 15% не обрушивают торговлю и производство товарной продукции только потому, что и прежние ставки рефинансирования были запретительными. В России не создана система долгосрочного и льготного кредитования реального сектора экономики, финансирования инновационных, инфраструктурных и социально важных проектов. Отечественный малый бизнес обходится без кредитов. Средний и крупный бизнес кредитовался за рубежом или получал финансирование по

государственным программам. Биржевые спекулянты вообще используют разработанные для профессионалов валютного рынка сложные схемы, позволяющие обходиться без наличной валюты и обременительных кредитов.

В январе Правительство приняло решение о выделении около 1 трлн руб. на поддержку (компенсацию ущерба от политики Центрального банка) свыше 20 российских банков. Очевидно, что требуется также возмещать ущерб для тысяч других банков, фирм и предприятий. Сколько триллионов рублей для этого потребуется и где их взять? Если денег для восстановительного роста не хватало при ставке рефинансирования в 9–10%, то при ставке 15% их в принципе нельзя найти.

Экспортные цены на нефть в течение января 2015 г. фактически снизились вдвое. С учетом этого обстоятельства можно сказать, что по нефти двукратная девальвация рубля позволяет в лучшем случае компенсировать потери от снижения экспортной цены. Что касается остального экспорта, то рублевая выручка от экспорта возрастает, либо остается прежней в зависимости от колебания цен на мировых рынках. Есть ли выход из создавшейся ситуации? Безусловно, есть. Этот выход подсказывает успешная денежная практика СССР, благодаря которой Советский Союз вошел в число мировых лидеров социально-экономического, научно-технического и технологического развития. После окончания Гражданской войны в 1920 г. для восстановления промышленности, транспорта, строительства, энергетики, социальной сферы и коммунального хозяйства требовалось отказаться от политики военного коммунизма и перейти к новой экономической политике (НЭП).

Успешный восстановительный рост экономики в годы НЭПа был обеспечен благодаря совместному действию трех факторов. Во-первых, это создание нового суверенного государства. Во-вторых, умелое проведение политики твердого рубля. В-третьих, осознание руководителями нового государства бесплодности попыток получения доходов в условиях гиперинфляции, эмиссии денег по произвольным решениям различных властей. Были предоставлены необходимые полномочия по наведению порядка в финансах и по укреплению рубля компетентному, талантливому и честному главе Наркомфина Г.Я. Сокольникову.

Григорий Яковлевич Сокольников возглавил Народный Комиссариат финансов в январе 1922 г. Программа проведения денежной реформы была им к тому времени изложена в публикациях и в выступлениях в рамках острой публичной дискуссии [2]. Г.Я. Сокольников подобрал под программу квалифицированную команду профессионалов, так как революционная власть не придавала значения проблемам расширения налогооблагаемой базы, сбора налогов и формирования бездефицитного бюджета. Решение именно этих вопросов, а не

проблем привязки денег к золоту или к серебру, является первоочередным для перехода к твердому рублю.

С 1922 г. по 1924 г. Нарком Г.Я. Сокольников прилагал все усилия для налаживания налоговой и бюджетной системы. В 1924 г. бюджет нового государства получил наполнение. Это послужило основанием для успешного завершения денежной реформы. В марте 1924 г. вышел декрет об обмене до июня 1924 г. совзнаков на червонцы и казначейские билеты. Советский Союз получил давно желанный твердый рубль. Вклад Г.Я. Сокольникова и возглавляемой им команды ученых и специалистов в создание нормальной, дееспособной денежной и финансовой системы в СССР трудно переоценить. Но для сегодняшнего дня данный опыт представляет в большей мере научный интерес. Это объясняется тем, что переход к твердому рублю при Г.Я. Сокольникове осуществлялся до начала индустриализации.

Во время НЭПа удалось лишь восстановить промышленность. Индустриализация началась в 1929 г., а задача догнать и перегнать Германию и другие европейские страны в оборонной промышленности была успешно решена уже во время Великой Отечественной войны. Военная промышленность СССР превзошла по мощи промышленность Германии и оккупированных ею стран в 1943 г. Это обеспечило перелом в ходе войны. После войны встал вопрос об установлении курса рубля к доллару в интересах восстановления городов и сел, лежащих в руинах, развития отечественной промышленности, науки, образования, культуры, здравоохранения и других видов деятельности. Послевоенная денежная реформа проводилась в условиях создания системы международных денежных, экономических и политических отношений, сохраняющих свою легитимность и в современном мире. Поэтому послевоенный опыт вполне пригоден для применения на практике и в наши дни.

В СССР послевоенная денежная реформа была проведена раньше, чем в ФРГ, поскольку не требовалось времени на создание нового государства. Но смысл денежной реформы был тот же – введение твердого рубля, обеспечивающего финансирование национальной экономики. Ключевым вопросом было установление курса рубля к доллару. Советские экономисты рассчитали несколько вариантов курса, исходя из паритета покупательной способности, с учетом приоритета восстановления и развития отечественной промышленности. Обсуждение вопроса было вынесено на заседание узкого круга высших руководителей страны. В результате было принято стратегически верное решение о том, что рубль должен стоить дороже доллара.

В условиях, когда рубль дороже доллара, выгоднее реализовать продукцию внутри страны за рубли, чем поставлять ее на экспорт за доллары. Промышленные и сельскохозяйственные предприятия

в 1950–1960-е годы постоянно наращивали выпуск и поставки продукции на внутренний рынок. Советская экономика не была «раздаточной». В течение нескольких пятилеток после войны в СССР был создан мощный рынок средств производства и потребительских товаров. Предприятия ежегодно поставляли потребителям сотни пассажирских авиалайнеров, сотни тысяч тракторов, автомобилей, электродвигателей, сотни миллионов пар кожаной обуви, десятки миллионов тонн продовольствия. Все это оплачивалось рублями [1, с. 36–52].

Сейчас об экономике СССР модно писать небылицы. В одной из монографий говорится, что предприятия легкой промышленности СССР якобы работали на склад, получая деньги независимо от того, будет ли продукция продана в розничной торговле. Автор элементарно не знает о том, что СССР отнюдь не отставал от мировых лидеров в развитии социально ориентированного потребительского рынка и связанных с ним видов деятельности, включая создание мощных организаций оптовой и розничной торговли, безотказно действовавших систем финансирования, кредитования, безналичных расчетов. В период послевоенного экономического роста в СССР были модернизированы и построены заново современные предприятия пищевой и легкой промышленности. СССР отставал от западноевропейских стран и от США в производстве синтетических тканей, синтетических добавок в продовольственные товары и в корма для животноводства. В то же время СССР лидировал в выпуске одежды из натуральных тканей, обуви из натуральной кожи, напитков и продуктов питания без химических добавок. Аналогичная ситуация была и с организацией торговли. В СССР не было «высоких технологий» навязывания потребителю с помощью рекламы ненужных и даже вредных для здоровья продуктов, накручивания цен посредниками.

В СССР впервые в мире были разработаны методы согласования цен предложения с ценами спроса в интересах всех слоев общества. Благодаря этому удавалось избежать инфляции и десятилетиями не допускать роста цен на товары первой необходимости. В торговле широко применялись безналичные расчеты. Строго велся учет проданного товара, имелась развитая статистика торговли, изучался спрос по всему ассортименту товаров. Огромным достижением организации торговли в СССР было то, что предприятия легкой промышленности, поставляя свои изделия на склады оптовой торговли, получали деньги за товары до того, как розничная торговля их продавала. Склады принадлежали не государству, а корпорациям оптовой торговли в лице разного рода «Торгов». В число крупных корпораций, имевших свои склады, входили и огромные универмаги типа «ГУМа» или «Детского Мира».

«Торги» и крупные универмаги являлись хозрасчетными торговыми фирмами, не получавшими денег из бюджета, а наоборот попол-

нявшими его. Торговые организации располагали достаточными собственными средствами для закупки товаров. В случае необходимости они могли взять кредит по процентной ставке 12% годовых. Оптовики владели данными о спросе и о реализации товаров. На склады не поступали товары, не пользующиеся спросом [3].

Перед отечественной торговлей и промышленностью стояли задачи дальнейшего роста и развития. Вместо решения этих задач создававшаяся десятилетиями дееспособную систему промышленных предприятий и торговых организаций приватизировали и обанкротили. Большая часть сегодняшних бед связана с приватизацией и продажей зарубежным конкурентам отечественной оптовой и розничной торговли, финансовых учреждений, банков, предприятий легкой и пищевой промышленности, успешно функционировавших в СССР.

При дешевом долларе поставки на экспорт для предприятий были невыгодны, но они были выгодны для государственных внешнеторговых организаций. Внутренние цены в СССР были ниже экспортных⁸. И внешнеторговые организации имели возможность, закупая сырьевые и иные товары по низким внутренним ценам, иметь большие доходы в валюте от экспорта. Страна получала прибыль и от импорта. Поскольку доллар был дешевле рубля, внешнеторговые организации, закупая за рубежом за доллары необходимые стране машины, оборудование, потребительские товары, имели возможность реализовать их на внутреннем рынке по выгодным ценам.

Нельзя не сказать и о том, что при объективно более низких внутренних ценах по сравнению с мировыми советская экономика имела настолько высокую конкурентоспособность, что для защиты от импорта не нужно было вводить (и не вводили) протекционистских таможенных тарифов. Именно такая ситуация складывается при курсе рубля выше или равном доллару. В наше время одной из целей девальвации рубля является снижение конкурентоспособности российской экономики. И наоборот, ревальвация рубля автоматически повышает конкурентоспособность отечественного производства. Однако в принятых правительством антикризисных мерах не предусмотрены меры по ревальвации рубля и по снижению ставки рефинансирования.

Проанализируем угрозы затягивания перехода к твердому рублю. Снижение цен на нефть на мировом рынке лишает Россию возможности финансовой стабилизации экономики за счет высоких цен на сырье, подобно тому, как это происходило в 2001–2013 гг. Однако снижение цен на нефть не представляет собой такой большой угрозы для экономики страны, как это кажется на первый взгляд. США, установив

⁸ Экономически это обосновывалось более низкой ценой труда по сравнению со США и странами ЕС.

в начале нулевых годов высокие биржевые цены на нефть, «посоветовали» России, чтобы дополнительные доходы от высоких цен на нефть направлялись в некий «стабилизационный», или «резервный» фонд, находящийся в одном из банков США. Таким образом, при падении цен на нефть Россия имеет основания не переводить доходы бюджета на хранение в США, а оставлять в стране выручку за нефть.

Гораздо большую угрозу, чем снижение нефтяных цен, представляет обвальная девальвация рубля. В настоящее время уже исчерпаны ресурсы, позволившие в 1998 г. проигнорировать такой объективный ограничитель масштабов девальвации, как соотношение цен на товары и уровня оплаты (цены) труда. При сохранении нынешнего уровня цены труда в России кратное повышение цен на внутреннем рынке приведет к резкому сокращению объемов реализации товаров и услуг, что неприемлемо. Увеличивать заработную плату без повышения производительности труда тоже нельзя.

После обвальной девальвации рублевые цены на товары некоторое время остаются на прежнем уровне. Это порождает ажиотажный спрос на предметы длительного пользования, которые могут рассматриваться как замена денежных накоплений населения. Одновременно стимулируется импортозамещение по тем изделиям, производство которых в России уже было налажено или может быть налажено за счет собственных средств предприятий.

Цены определяются издержками воспроизводства не только для торговли, но и для товаропроизводителей, и для потребителей продукции. На складах, принадлежащих отечественным и зарубежным фирмам, сейчас имеются нормативные запасы тех товаров, которые производятся в стране и поступают по импорту. Можно достаточно определенно сказать, что если не провести ревальвацию, цены в конечном итоге возрастут во столько раз, во сколько обесценится рубль. Правительство пока предлагает стабилизировать валютный курс на высоком уровне, позволяющем покрывать потери от снижения цены на нефть. Что произойдет в этом случае с потребительскими ценами? Они повысятся как минимум в 2 раза по сравнению с декабрем 2014 г. Подобной ситуации можно избежать.

У России сохраняется шанс возродить отечественную экономику и социальную сферу. Для этого нужно радикально изменить социальную и экономическую политику. Россия в XX в. накопила достаточный опыт укрепления своего экономического и политического суверенитета на основе перехода к твердому рублю. Для использования этого опыта нужна политическая воля. Она нужна также для распространения на всю страну накопленного в отдельных регионах России положительного опыта сохранения полноценных семей, воспитания духовно и физически здоровых новых поколений. Успешное решение

задач по активизации семейной политики возможно лишь в тесной взаимосвязи с активизацией выполнения Указа Президента РФ «О долгосрочной государственной экономической политике», с созданием и модернизацией миллионов новых рабочих мест, с реализацией масштабных программ развития отечественного машиностроения, сельского хозяйства, жилищного строительства, науки, образования, здравоохранения, культуры.

Литература

1. Амосов А.И. У России есть шанс до 2017 года: Что дальше – начало развития или конец цивилизации? М.: ЛЕНАНД, 2011.
2. Сокольников Г.Я. Новая финансовая политика: на пути к твердой валюте. М.: Наука, 1995.
3. Нешиной А.С. Финансы и торговля в воспроизводственном процессе. М.: «Дашков и К», 2013.
4. Крупнов Ю. Солнце русской семьи // Завтра. 2015. №6.

A.I. AMOSOV

doctor habilitatus in economics, head of the Sector of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
amossov@mail.ru

ECONOMIC RECOVERY ON THE BASIS OF HARD NATIONAL CURRENCY AND FULL-FLEDGED FAMILY – THE PURPOSE OF THE SOCIAL STATE

The paper is devoted to an analysis of consequences of devaluation of ruble and increase of a rate of refinancing. The author proves the necessity of change of economic policy and possibility of successful revaluation of ruble, providing economy and the social sphere with long money, recovery from the crisis and the economic growth and development. The problems of economic growth and transition to hard ruble are considered in interrelation with questions of demographic development, in particular, with creation of full-fledged families in Russia.

Keywords: *hard ruble, revaluation, decrease in a rate of refinancing, social and economic development, long-term economic policy.*

JEL: E580, F430, H600, J120.

Н.Н. ВОЛКОВА

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН

Э.И. РОМАНЮК

научный сотрудник Института экономики РАН

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ РАБОЧИХ МЕСТ: СРАВНЕНИЕ МЕТОДИК¹

В статье рассматриваются различные методики расчета высокопроизводительных рабочих мест и организация в обрабатывающих производствах реального сектора экономики, наиболее важного с точки зрения решения задач импортозамещения и создания предпосылок для экономического роста. Экономико-математический анализ результатов применения различных методик для определения высокопроизводительных рабочих мест за 2000–2014 гг. показал, что наиболее предпочтительной является методика, в которой в качестве показателя для расчета высокопроизводительных рабочих мест используется добавленная стоимость на одного занятого.

Ключевые слова: высокопроизводительные рабочие места, промышленная политика, статистический анализ.

JEL: O40, D24.

В конце июня этого года вступил в силу Федеральный закон Российской Федерации N 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации», принятый в конце декабря 2014 г. Государственной Думой², в котором в качестве целей провозглашается формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности. Это создает возможность для перехода российской экономики от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному; повысить обороноспособность страны; увеличить занятость населения и повысить уровень жизни граждан Российской Федерации. Для достижения поставленных целей, в частности, для формирования высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности, должна быть решена задача

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ. Грант № 15-02-00226.

² Федеральный закон Российской Федерации от 31 декабря 2014 г. N 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» //Российская газета. № 6572. 2015, 12 января.

эффективного использования ресурсов, в первую очередь трудовых, ситуация с которыми в перспективе будет ухудшаться, поскольку численность населения страны в трудоспособном возрасте будет снижаться. Согласно прогнозу баланса трудовых ресурсов на 2015–2017 гг., опубликованному Минтрудом России³, численность населения России в трудоспособном возрасте за три года сократится на 2,9 млн чел., или на 3,4% (с 84,6 млн чел. в 2014 г. до 81,7 млн чел. в 2017 г.), при этом численность населения старше и моложе трудоспособного возраста будет расти⁴. Такое положение будет способствовать снижению численности занятых в экономике, и в этой ситуации рост производства возможен только при создании высокопроизводительных рабочих мест.

В настоящее время уровень производительности труда в России существенно ниже, чем в развитых странах. По данным Организации экономического сотрудничества и развития – ОЭСР⁵, в 2014 г. по выработке валового внутреннего продукта в текущих ценах по паритету покупательной способности (ППС) в единицу рабочего времени Россия заняла предпоследнее место из всех стран, учитываемых статистической организацией, ниже – только Мексика⁶. В начале списка находятся Люксембург, Норвегия и США, при этом разрыв между Российской Федерацией и странами-лидерами очень велик. Так, если в Люксембурге в час вырабатывается почти 100\$ валового внутреннего продукта, то в нашей стране примерно четверть от этого значения.

Для перелома ситуации российским правительством предполагается введение в строй новых рабочих мест в высокотехнологичных отраслях промышленности. Меры по их поддержке изложены в законе о промышленной политике и в государственной программе РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»⁷ (далее – Программа), принятой постановлением Правительства от 15 апреля 2014 г. № 328. Индикатором, отражающим реализацию курса на создание рабочих мест в высокотехнологичных отраслях, в Программе предлагается считать индекс прироста высокопроизводительных рабочих мест к предыдущему году. Безусловно, высокотех-

³ www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/migration/22.

⁴ Численность населения старше трудоспособного возраста увеличится на 2,2 млн чел., или на 6,5% (с 34,1 млн чел. в 2014 г. до 36,3 млн чел. в 2017 г.); моложе трудоспособного возраста – на 1,2 млн чел., или на 4,8% (25,0 млн чел. в 2014 г., 26,2 млн чел. в 2017 г.).

⁵ Россия не является членом организации, но до весны 2014 г. находилась в процессе вступления, которое из-за геополитических событий было приостановлено. Однако данные по Российской Федерации присутствуют в базе вплоть до 2014 г.

⁶ http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=PDB_LV. Дата обращения 27 мая 2015 10:55 UTC (GMT).

⁷ http://minpromtorg.gov.ru/activities/state_programs/list/.

нологические и высокопроизводительные рабочие места представляют собой разные категории. По-видимому, составители Программы исходили из логики, согласно которой вновь вводимые рабочие места базируются на новых или модернизированных технологиях и что рабочие места в высокотехнологичных отраслях, как правило, требуют высокой квалификации работников, а технологическая отсталость, низкая производительность, большая доля ручного труда порождают невысокий уровень оплаты, поэтому эти два понятия связаны между собой.

В любом случае возникает вопрос о том, как определить высокопроизводительное рабочее место. В литературе известны несколько методик исчисления высокопроизводительных рабочих мест⁸. Они базируются на разных подходах к дефиниции производительности труда. Неясность формулировки может привести к искажениям при оценке количества высокопроизводительных рабочих мест в той или иной отрасли или регионе и к принятию неверных управленческих решений. Проанализируем, дают ли эти методики сходную картину в разрезе основных промышленных видов деятельности.

В международных методиках расчета производительности труда в качестве основного критерия используются методы расчета на основе добавленной стоимости на один час рабочего времени или на одного сотрудника. В российских методиках более привычным является исчисление производительности на одного занятого. В целях сопоставимости будем использовать последний показатель. Высокопроизводительными будут считаться рабочие места, на которых добавленная стоимость на одного работника превышает некоторое пороговое значение.

В Программе в качестве критерия отсечения для высокопроизводительных рабочих мест использовался уровень производительности труда шести крупнейших мировых экономик (за исключением России) – США, Китая, Японии, Германии, Индии, Бразилии. Согласно этому документу, высокопроизводительным будет рабочее место, имеющее добавленную стоимость в расчете на одно замещенное рабочее место на уровне не менее 612 тыс. руб. в 2011 г. (при использовании паритета покупательской способности 2005 г.), а к 2020 г. показатель должен увеличиться до 830 тыс. руб. в ценах 2011 г.

В методике Росстата⁹ к высокопроизводительным относятся все замещенные рабочие места предприятия (организации), на котором среднемесячная заработная плата работников равна или превышает

⁸ Высокопроизводительные рабочие места в регионах России. http://www.raexpert.ru/researches/regions/regions_work2013 (в Приложении перечислен ряд из них).

⁹ Методика расчета показателя «Прирост высокопроизводительных рабочих мест, в процентах к предыдущему году», утверждена Приказом от 14 ноября 2013 г. № 449. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/effect/metodika.pdf.

пороговое значение, в качестве которого устанавливается заработная плата в 52 тыс. руб. в месяц в ценах 2011 г.

Еще один подход к определению высокопроизводительных рабочих мест использовался в докладе «Деловой России»[1], где предлагалось создать к 2025 г. 25 млн новых современных высокопроизводительных рабочих мест с производительностью не менее 3,5 млн руб. в год в ценах 2012 г. В качестве производительности труда в этом документе рассматривалась выручка предприятия (организации) на одно замещенное рабочее место.

В современных российских условиях, при выбранном курсе на модернизацию нашей экономики, в большей степени интересна организация высокопроизводительных рабочих мест в обрабатывающих производствах реального сектора экономики, наиболее важного с точки зрения решения задач импортозамещения и создания предпосылок для экономического роста.

Сравним три вышеперечисленных методики исходя из имеющегося количества высокопроизводительных рабочих в разрезе основных отраслей промышленности. Базой для сравнения послужили данные за период с 2000 по 2014 г.

На первом этапе исследований указанные выше пороговые значения были скорректированы для каждого года из рассматриваемого промежутка следующим образом. Для методики, базирующейся на среднемесячной заработной плате, за основу брались данные о ней за 2011г. Затем эти данные корректировались на индекс потребительских цен. Выручка предприятий (организаций) корректировалась на индекс цен производителей, а добавленная стоимость – на индекс-дефлятор ВВП. Базовым годом для добавленной стоимости служил 2011 г., а для выручки – 2012 г.

Расчеты проводились для следующих основных видов обрабатывающих производств:

- производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака;
- текстильное и швейное производство;
- производство кожи, изделий из кожи и производство обуви;
- обработка древесины и производство изделий из дерева;
- целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность;
- производство кокса и нефтепродуктов;
- химическое производство;
- производство резиновых и пластмассовых изделий;
- производство прочих неметаллических минеральных продуктов;
- металлургическое производство и производство готовых металлических изделий;
- производство машин и оборудования;

- производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования;
- производство транспортных средств и оборудования.

Далее были рассчитаны отклонения фактической производительности в разрезе основных обрабатывающих производств от ее граничных значений по всем трем рассматриваемым методикам в каждом году внутри периода 2000–2014 гг.

В табл. 1 приведены данные о производствах, которые соответствуют критерию высокопроизводительных рабочих мест в большинстве годов рассматриваемого периода для всех трех рассматриваемых методик. Как следует из табл. 1, производство добавленной стоимости

Таблица 1

Высокопроизводительные производства в соответствии с различными методиками

Добавленная стоимость на 1 занятого	Заработная плата на 1 занятого	Выручка на 1 занятого
<i>Высокотехнологичные производства</i>		
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	–	–
<i>Среднетехнологичные производства</i>		
Производство кокса и нефтепродуктов Химическое производство Производство резиновых и пластмассовых изделий Производство прочих неметаллических минеральных продуктов Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий Производство машин и оборудования	Производство кокса и нефтепродуктов	Производство кокса и нефтепродуктов Химическое производство Производство резиновых и пластмассовых изделий Производство прочих неметаллических минеральных продуктов Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий Производство машин и оборудования
<i>Низкотехнологичные производства</i>		
Обработка древесины и производство изделий из дерева Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	–	–

в расчете на одно замещенное рабочее место превышает пороговое значение лишь в одном виде деятельности, отнесенном Росстатом к высокотехнологичным, – в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования. Два производства относятся к низкотехнологичным.

Заработная плата на одно замещенное рабочее место выше порогового только в одном производстве, а производительность труда, рассчитанная по объему выручки на одного работающего, превышает пороговое значение только в среднетехнологичных производствах. Это позволило нам сделать вывод о том, что высокопроизводительные рабочие места, определенные в соответствии с различными методиками, плохо коррелируют с уровнем технологичности производства и большей частью сконцентрированы в среднетехнологичных отраслях.

На следующем этапе исследования отклонения от граничного значения были стандартизированы относительно минимальных и максимальных величин. Далее был проведен статистический анализ данных на однородность (принадлежность двух выборок одной генеральной совокупности) с использованием непараметрических критериев Манна-Уитни [2, с. 79], Колмогорова и Смирнова [3, с. 368], а также параметрического критерия Стьюдента для двух независимых выборок [4, с. 235]. Однородность выборок свидетельствовала бы об одинаковом распределении высокопроизводительных рабочих мест в отраслях промышленности независимо от используемой методики. Если выборки неоднородны, то при использовании разных методик экономический анализ даст разные результаты и может привести к неверным управленческим решениям.

Анализ данных, соответствующих трем методикам, на однородность проводился попарно для всех трех рядов и выявил довольно сильную неоднородность, особенно между выручкой и заработной платой в расчете на одного работника (см. Приложение)¹⁰.

¹⁰ В Приложении представлены результаты расчетов непараметрического Z-стандартизованного критерия Манна-Уитни для пар: добавленная стоимость и заработная плата на одно замещенное рабочее место; выручка предприятий (организаций) и заработная плата на одного занятого; выручки и добавленной стоимости в расчете на одного работника. Данный критерий является непараметрическим и хорошо работает на малых выборках. Здесь необходимо сделать одно замечание. Для расчета использовался пакет SPSS, в соответствующих выходных таблицах которого выводятся: значения статистического критерия, а также его вероятность. Данные вероятности в пакете именуются уровнями значимости. Если значения этих вероятностей малы, т.е. меньше порогового значения (традиционно берется пороговое значение вероятности равное 0,05), то исходная нулевая гипотеза (H_0) (в данном случае об однородности выборок) отвергается. Эти значения и присутствуют в таблице (см. Приложение).

Расчеты показывают, что производительности труда, вычисленные по методикам, базирующимся на заработной плате и выручке или заработной плате и добавленной стоимости, дают разные результаты. Об этом свидетельствуют критерии Манна-Уитни для соответствующих строк (см. Приложение), которые позволяют отвергнуть нулевую гипотезу об однородности данных.

Наиболее однородны ряды данных добавленной стоимости и выручки предприятий (организаций) на одно замещенное рабочее место, однако и здесь в половине производств наблюдается неоднородность. Частично это можно объяснить экономической взаимосвязью между показателями выручки и добавленной стоимости. Кроме того, при существующем порядке ведения бухгалтерского учета на предприятиях нет прямого расчета добавленной стоимости. Среди показателей бухгалтерской отчетности и форм федерального государственного статистического наблюдения, которые организации сдают в органы статистического наблюдения, показатель «добавленная стоимость» отсутствует. Эти данные можно извлечь из бухгалтерских балансов, которые Росстат получает с 1995 г., однако, как отмечается в литературе [5], они остаются неиспользованными по прямому назначению. Более того, в соответствии с законодательством налог на добавленную стоимость определяется как соответствующий процент от реализации, а не как величина вновь произведенного продукта, т.е. выпуск продукции за вычетом промежуточного потребления. Таким образом, методика расчета добавленной стоимости на основе выручки предприятий вносит дополнительные искажения.

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Разные методики определения высокопроизводительных рабочих мест дают различные результаты в разрезе основных промышленных производств. Использование для расчетов показателя высокопроизводительных рабочих мест заработной платы не соответствует заявленному курсу на инновационное развитие. Наиболее предпочтительным с точки зрения решения задач реиндустриализации на основе новых технологий является расчет количества высокопроизводительных рабочих мест на основе добавленной стоимости, но в связи с бухгалтерскими сложностями исчисления этого показателя можно предложить использовать в качестве паллиатива выручку предприятий.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Проверка на однородность выборок стандартизованных отклонений от граничного значения

	Добавленная стоимость и заработная плата на одно замещенное рабочее место		Выручка и заработная плата на одно замещенное рабочее место		Добавленная стоимость и выручка на одно замещенное рабочее место	
	Критерий Манна-Уитни	Уровень значимости	Критерий Манна-Уитни	Уровень значимости	Критерий Манна-Уитни	Уровень значимости
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	-4,5	0	-4,04	0	-1,05	0,29
Текстильное и швейное производство	-2,69	0,01	-2,14	0,03	0	1
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	-4,51	0	-3,45	0	-2,88	0
Обработка древесины и производство изделий из дерева	-4,5	0	-4,1	0	-1,29	0,2
Целлюлознобумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	-4,5	0	-4,1	0	-1,23	0,22
Производство кокса и нефтепродуктов	-4,5	0	-4,1	0	-4,1	0
Химическое производство	-4,5	0	-4,1	0	-1,64	0,1
Производство резиновых и пластмассовых изделий	-4,5	0	-3,28	0	-4,1	0
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	-4,5	0	-4,1	0	-3,22	0
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	-4,5	0	-4,1	0	-3,28	0
Производство машин и оборудования	-4,5	0	-3,98	0	-4,1	0
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	-4,5	0	-4,1	0	-1,11	0,27
Производство транспортных средств и оборудования	-4,5	0	-4,1	0	-0,23	0,81

Литература

1. Афонцев С., Галушка А., Дмитриев М., Идрисов А., Осипов А., Поточный И., Титов Б., Шнигель М., Юрьев Е. Стратегия России – 25 млн новых современных рабочих мест. Первый социальный форум российского бизнеса. Общероссийская общественная организация «Деловая Россия» М., 2011. www.delo.ru/FILEB/Doklad-2011.pdf.
2. Рунион Р. Справочник по непараметрической статистике, М.: Финансы и статистика, 1982.
3. Кремер Н.Ш. Теория вероятностей и математическая статистика, М.: ЮНИТИ, 1999.
4. Шторм Р. Теория вероятностей и математическая статистика. Статистический контроль качества. М.: Мир, 1970.
5. Абрютин М.С. Добавленная стоимость и прибыль в системе микро- и макроанализа финансово-экономической деятельности // Финансовый менеджмент. 2002. № 1.

N.N. VOLKOVA

PhD in economics, leading research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
lituk.n@gmail.com

E.I. ROMANYUK

research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia

EVALUATION OF HIGH-PERFORMANCE WORKPLACES: COMPARISON OF METHODS

The paper is devoted to comparing of different methods of calculation of high-productive workplaces. The authors concentrate in studying the methods in the staple industries of the real economy which are the most important from the standpoint of solving the problems of import substitution and create the prerequisites for economic growth. The authors describe the results of the economic-mathematical analysis of applying different methods for determining high-performance workplaces for years 2000-2014. The best results are obtained by a method which uses value added per capita as a measure to calculate labor productivity.

Keywords: *high-productive workplaces, industrial policy, statistical analysis.*

JEL: O40, D24.

Н.С. РЕЗНИКОВА

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

ОТКРЫТОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Рассматриваются проблемы и последствия привлечения иностранного капитала в условиях открытости российской экономики. Исследуются как позитивные, так и негативные последствия присутствия иностранного капитала, с позиции обеспечения экономического и политического суверенитета страны. В статье представлена авторская точка зрения на присутствие иностранного капитала в отдельных отраслях российской экономики.

Ключевые слова: *открытая экономика, национальная безопасность, глобальное экономическое развитие, конкуренция национальных экономик, иностранные инвесторы, продовольственная и технологическая безопасность, захват внутреннего российского рынка, высокие риски неустойчивого развития, национальные интересы.*

JEL: E22; F02; F21; F23; F41; F52.

В настоящее время в России существует государственная идеология открытой экономики¹. Как известно, открытой считается та экономика, в которой все субъекты экономических отношений свободны в своем выборе на внутреннем и внешнем рынках товаров, услуг, капиталов, и ее развитие в значительной степени определяется мировыми тенденциями. Причем само представление об открытой экономике в условиях процессов глобализации меняется. На наш взгляд, путь к открытой экономике должен быть постепенным. Резкое сокращение государственного участия, которого требует открытая экономика, может не дать положительных результатов, так как внешняя конкуренция из созидательного может превратиться в разрушительный фактор. Поэтому одними из основных задач российского государства в настоящее время являются повышение национальной конкурентоспособности и достижение предельно допустимой открытости экономики, соответствующей данному этапу развития. Только в этом случае

¹ Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию. 04.12.2014.

открытая экономика обеспечит рост ВВП, повысит жизненный уровень населения и создаст дополнительные предпосылки для расширения внешнеэкономических связей, то есть для увеличения степени открытости национальной экономики.

Последствия для страны при открытости экономики могут быть как положительными, так и отрицательными. Положительные последствия это: увеличение объема ресурсов, которыми располагает страна и их эффективное использование; развитие специализации и кооперации страны в мировой экономике; улучшение организации и увеличение масштабов производства; повышение конкуренции на внутреннем рынке, снижение издержек производства и повышение качества продукции; возможность заимствования современных технологий, оборудования, информации, управленческих навыков. Отрицательные последствия это: возрастание влияния мировых финансовых и экономических кризисов, вероятность нестабильности национальной экономики; разрушение отдельных производств и отраслей национальной экономики из-за иностранной конкуренции; усиление зависимости национальной экономики от импорта товаров, услуг, капитала, технологий; превышение импорта в стратегических отраслях может грозить потерей контроля над этими отраслями.

Факторами, влияющими на степень открытости экономики, являются: объем внутреннего рынка; уровень экономического развития страны; степень участия страны в международном разделении труда. К сожалению, универсальных показателей, определяющих уровень открытости экономики, нет. Можно говорить лишь об их совокупности, в первую очередь, о количественных индикаторах – экспортной и импортной квоте. Экспортная квота характеризует значимость экспорта для экономики в целом и для отдельных ее отраслей (по тем или иным видам товаров), показывая долю продукции, реализуемой на мировом рынке. Чем больше этот показатель, тем больше национальная экономика включена в систему мирового хозяйства. Импортная квота характеризует значение импорта для национальной экономики и ее отраслей. Данный показатель позволяет судить о роли внешнего фактора в национальной экономике.

В свою очередь показатель эластичности экспорта и импорта к ВВП позволяет определить увеличение экспорта или импорта при увеличении ВВП на 1%. Данный показатель рассчитывается как отношение процентного изменения стоимости экспорта или импорта к процентному изменению ВВП за рассматриваемый период.

Следует отметить, что эти показатели не всегда адекватно отражают состояние открытости экономики. Так, у России экспортная квота значительно выше средней, но это не свидетельствует о степени открытости экономики и вовлеченности ее в мировое хозяйство. Это свиде-

тельствует о сырьевой направленности экспорта страны, постольку основным признаком открытой экономики является устойчивая внешнеэкономическая специализация страны, которая происходит не в силу дефицита или изобилия продукции внутри страны, а на основе сравнительных издержек производства и качества продукции.

Внешняя открытость экономики, впрочем, как и рыночная экономика, не является целью преобразований, а должна служить повышению эффективности российской экономики, ее интеграции в мировое хозяйство. Непродуманная система мер, направленная на открытие национальной экономики, создает преимущества для западных стран, имеющих прочные позиции на мировых рынках и риски для экономики менее развитых стран. Переход к открытию национальной экономики каждая страна должна осуществлять наиболее выгодным для нее способом, учитывая опыт других стран.

Важнейшим показателем открытости экономики является международное движение капитала. Как показывает мировая практика, страны-реципиенты иностранного капитала не равны по экономическому потенциалу странам инвесторам, что существенно снижает возможность защиты их национальных интересов. Поэтому необходима модель паритетного взаимодействия национального и иностранного капитала, приоритетами которой, с одной стороны, должна стать политика государственной защиты национального капитала, а с другой – политика стимулирования не столько количественного роста иностранного капитала, сколько его качественных аспектов. При оценке эффективности воздействия иностранного капитала на экономику страны-реципиента в качестве основного индикатора, характеризующего уровень интернационализации экономики, рассматривается объем ввезенного и вывезенного капитала, поскольку ежегодный отток определенной части ВВП за рубеж негативно сказывается на экономическом развитии, так как является прямым вычетом из ресурсной базы страны.

Высокий уровень открытости российской экономики по отношению к международному движению капитала сформировал модель двойной интеграции российской экономики в мировую: с одной стороны, увеличился приток иностранного капитала в российские отрасли, в том числе в развитие сборочных производств в автомобильной промышленности, совместных предприятий в производстве бытовой техники, в пищевой промышленности, торговле и др., а с другой – увеличился отток российского и иностранного капитала из страны. Поэтому говорить о каком-либо эффективном воздействии иностранного капитала на российскую экономику сложно, когда объем ввезенного и вывезенного капитала почти идентичен или имеет отрицательное сальдо [1]. Неоднозначна и ситуация с качественной структурой иностранного капитала: снижается доля взносов в устав-

ный капитал в прямых иностранных инвестициях, в том числе снижается доля рефинансирования. При этом существенно растет доля кредитов от зарубежных совладельцев, что приводит к уменьшению объема прямых иностранных инвестиций. Так же стремительно растет объем прочих иностранных инвестиций, представляющих всевозможные займы и кредиты. Получается, что в структурном отношении иностранный капитал в российской экономике в значительной степени представлен всевозможными кредитами, увеличивающими задолженность национальных предприятий иностранным кредиторам. Этот процесс деградации и примитивизации структуры приходящего иностранного капитала наблюдается в течение двух последних десятилетий. Поэтому делать ставку на привлечение значительных объемов иностранного капитала в форме прямых иностранных инвестиций на фоне структурной деградации и увеличения их кредитной составляющей, на наш взгляд, является ошибочным.

При привлечении иностранного капитала необходимо соблюдать национальные интересы, не позволяя иностранному капиталу устанавливать контроль над отраслями национального производства и вытеснять национальных производителей не только с мирового, но и с внутреннего рынков. Влияние иностранного капитала на развитие российской экономики необходимо оценивать как разность его положительного и отрицательного воздействия и определять оптимальное соотношение иностранного и национального капитала, которое позволяет ускорять темпы развития страны и избегать негативных последствий иностранного инвестирования [1].

Открытость экономики ведет к усилению взаимозависимости, при которой внешние факторы могут оказывать негативное влияние на развитие той или иной ситуации в стране, что потребует устранения причин, ликвидации их последствий и соответствующих издержек. Взаимозависимость в современных условиях проявляется в двух формах: экономической чувствительности и экономической уязвимости. Экономическая чувствительность проявляется в подверженности национальной экономики негативному воздействию внешних факторов до момента приспособления к данной ситуации и устранению ее неблагоприятных последствий. Экономическая уязвимость проявляется в зависимости национальной экономики от ситуации на мировом рынке и неизбежности нести чрезмерные издержки от воздействия внешнеэкономических факторов. Она возникает, когда пройден критический порог возможности приспособления. Именно экономическая уязвимость создает проблему экономической безопасности, а достаточным условием нарушения экономической безопасности являются угрозы, ограничивающие доступ к ресурсам, необходимым для нормального функционирования экономики.

Мировой опыт разрешения проблем экономической безопасности позволяет выделить три важнейших элемента национальной безопасности. Во-первых, это экономическая независимость, которая в условиях мирового хозяйства не носит абсолютного характера, так как международное разделение труда делает национальные экономики взаимозависимыми друг от друга. Во-вторых, это стабильность и устойчивость национальной экономики, которая предполагает защиту собственности, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание факторов, дестабилизирующих ситуацию. В-третьих, способность к саморазвитию и прогрессу: создание благоприятного климата для инвестиций и инноваций, постоянная модернизация производства являются необходимыми условиями устойчивости и саморазвития национальной экономики.

Экономическая безопасность представляет собой совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих динамичному росту национальной экономики, ее способности удовлетворять потребности общества, государства, личности, обеспечивать конкурентоспособность на внешних рынках. Она может быть достигнута только тогда, когда степень зависимости страны от доминирующей страны или группы стран, а также степень обострения внутриполитической, социально-экономической ситуации не превышает предела, грозящего утратой национального суверенитета [2, с. 8, 3, 4].

Показатели экономической безопасности дают представление о состоянии экономической системы в целом, ее устойчивости и мобильности. Этими показателями являются: темпы роста ВВП, уровень и качество жизни населения, темпы инфляции, норма безработицы, структура экономики, расслоение населения, состояние технологического развития, расходы на НИОКР, конкурентоспособность, импортная зависимость, внутренний и внешний долг государства. При этом для определения состояния экономической системы важны не сами показатели, а их пороговые значения – предельные величины, несоблюдение которых способствует обострению экономической, социальной и политической ситуации в стране [5].

Государство является экономически эффективным, если оно способно продвигать и отстаивать свои национальные интересы и обеспечивать свою национальную экономическую безопасность в условиях неограниченной международной конкуренции. В настоящее время внутренними угрозами национальной безопасности являются: усиление структурной деформации российской экономики; высокий износ основных производственных фондов; утечка финансового и интеллектуального капитала; низкая инновационная и инвестиционная активность; низкая конкурентоспособность российской про-

дукции на внутреннем и внешних рынках; высокая доля валютной составляющей в денежном обороте; слабость рубля и чрезмерная открытость экономики. Среди причин возникновения внешних угроз можно выделить: стремительное развитие глобализации мирового хозяйства; увеличение огромной массы капитала, подвижность которого создает напряженную обстановку; растущая роль ТНК и ТНБ, располагающих значительными финансовыми возможностями, властью и влиянием на экономики других стран; высокая мобильность и взаимосвязь финансовых рынков на базе новейших информационных технологий: взаимопроникновение внутренней и внешней политики государств, которые все больше зависят от мировых финансовых потоков.

Глобальная финансовая система не проводит границу между внутренней и внешней экономической политикой стран – они проникают друг в друга и формируют друг друга по мере того, как глобальные рынки переносят последствия внутренней политики развитых стран в экономику других стран. Происходит усиление конкуренции между государствами и использование стратегий ТНК и ТНБ для завоевания мирового экономического пространства, возрастает зависимость национальных экономик от иностранного краткосрочного спекулятивного капитала, делающего их финансовые системы чрезмерно уязвимыми и неконтролируемыми.

Опасность национальным экономическим интересам создают экономические угрозы, нарушающие нормальный ход воспроизводства, зависимость экономической деятельности внутри страны от внешнего влияния, в частности, от иностранного капитала. Поэтому мерами государственного регулирования необходимо предотвращать негативное влияние мировых финансовых потоков на воспроизводственные процессы в стране, оптимизировать привлечение и использование займов международных финансовых организаций, устанавливать пределы и отраслевые ограничения для иностранного капитала в российских предприятиях и стратегических отраслях, устанавливать требования использования местных компонентов и передачи новых технологий.

В настоящее время США и страны ЕС наказывают Россию за ее независимую геополитику, вводя секторальные санкции, которые являются угрозой для финансовой, научно-технологической и внешнеэкономической безопасности страны. Санкции, затрагивающие научно-технологическую безопасность страны, являются наиболее серьезными, так как российская экономика находится в большой зависимости от поставок импортной продукции и оборудования, что создает существенные угрозы национальной экономической безопасности. Большим объемом импорта отличаются такие отрасли, как станкостроение, радиоэлектронная промышленность, легкая промышлен-

ность, тяжелое машиностроение, фармацевтическая и медицинская промышленность².

Основными мотивами, которыми руководствуются иностранные инвесторы, являются: ориентация на ресурсы принимающей страны и на завоевание рынка принимающей страны; поиск путей снижения себестоимости продукции; поиск технологических или организационных идей в принимающей стране. К сожалению, иностранных инвесторов на российской территории интересует потребительский рынок и в основном сбыт готовой продукции. По сути дела речь идет о замещении импорта. Именно так можно расценить инвестирование в автомобильную и пищевую промышленность, сферу услуг, а также в сетевую торговлю. Большую часть продовольственных товаров производят десять наиболее влиятельных мировых корпораций: Nestle S.F; Cargill, PepsiCo, Kraft Foods, Coca-Cola, Kellogg's, P&G, Mars, General Mills, Inc, Unilever. Россия является одним из крупнейших импортеров продуктов питания с мирового рынка. Годовой объем импорта РФ продовольствия и сельскохозяйственного сырья оценивается в 42,5 млрд долл.³

Доля иностранного капитала в пищевой промышленности составляет 60% и продолжает устойчиво расти. Реальными собственниками российских компаний являются PepsiCo; Danon; Coca-Cola; Fazer Bakeries; Atria plc; Carlsberg; Central European Distribution; Corporation (CEDC); Unilever⁴. Иностранным корпорациям принадлежит почти 60% рынка переработки молока; 70% рынка соковой продукции; 80% рынка замороженных овощей и фруктов; более 90% рынка плодоовощной консервации; более 80% рынка пивоварения, то есть значительная часть пищевой промышленности сосредоточена в руках ТНК. Как только на российском рынке появляется отечественное производство или бренд, пользующийся популярностью у потребителя, они сразу скупаются иностранными корпорациями.

Отечественные компании пока сохраняют лидерство на рынках мясопереработки и хлебобулочных изделий, но и здесь прослеживается поглощение более мелких компаний крупными иностранными корпорациями. Почти 60% российского рынка переработки молока принадлежит двум западным корпорациям – PepsiCo (28%) и «Danone-Юнимилк» (30%). Большинство иностранных корпораций проводят на российском рынке маркетинговую политику и создают у российского потребителя образ отечественного бренда⁵.

² <http://www.ecsecurity.ru>.

³ www.mcx-consult.ru.

⁴ Там же.

⁵ Там же.

Более 70% российского рынка соковой продукции также принадлежит двум западным корпорациям – Pepsi-Co (45%) и Coca-Cola (26%). Более 80% рынка пива в России принадлежит западным компаниям и абсолютным лидером этого рынка является концерн «Carlsberg», владеющий заводами «Балтика». Ему принадлежит 37,4% российского рынка пива, а 16,4% рынка пива принадлежит западной компании «SAB Miller»⁶.

Российский рынок замороженных овощей и фруктов на 80% контролируется также иностранными компаниями. 60% рынка замороженных овощей принадлежит польским компаниям (контролируются «Hortex», «Derlemans», «Hortino»). Из иностранных компаний российского рынка мясопереработки можно выделить московскую компанию «Кампомос», принадлежащую финской компании «Atria» (торговая марка «Кампомос»). 13,5% российского рынка хлебобулочных изделий приходится на ОАО «Хлебный Дом», владельцем которого является компания «Fazer». 49% российского рынка безалкогольных напитков занимают две иностранные компании: «PepsiCo» и «Coca-Cola»⁷.

Иностранные компании успешно конкурируют с российскими компаниями за счет эффективных технологий, возможности доступа к долгосрочному капиталу, за счет продуманной стратегии, огромных маркетинговых бюджетов, большого опыта работы, качественной логистики и портфеля брендов, грамотного менеджмента, поддержки экспансии со стороны своих государств. Присутствие иностранного капитала в российской пищевой промышленности, с одной стороны, способствует внешнеэкономической интеграции, а с другой стороны, передача иностранным фирмам значительного объема пищевой промышленности приводит к потере контроля над качеством и безопасностью производимой продукции. Происходит также захват внутреннего рынка продовольствия путем приобретения российских предприятий с их национальными брендами. То есть в российской пищевой промышленности существует иностранный сектор, который занимается замещением импорта, но при этом не заинтересован в развитии национального АПК. Однако политика замещения импорта не будет эффективной без осуществления национализации торговли, так как огромный вывоз капитала осуществляется торговыми организациями, которые либо принадлежат иностранным собственникам, либо зарегистрированы в офшорах («Ашан», «Метро» и др).

Значительная часть предприятий пищевой промышленности с участием иностранного капитала сосредоточена в руках ТНК, и их функционирование на российской территории имеет свои плюсы и минусы (см. таблицу).

⁶ Там же.

⁷ www.mcx.ru.

Положительное и отрицательное влияние функционирования ТНК

Положительное влияние	Отрицательное влияние
Насыщают рынки принимающей страны товарами и услугами	За счет эффекта масштаба, высокой производительности труда и больших инвестиционных возможностей вытесняют с рынка или поглощают национальных производителей
Вкладывают инвестиции, ввозят оборудование, технологии для развития и модернизации промышленности	Через политику слияния и поглощения занимают доминирующее положение на национальном рынке
Обеспечивают дополнительные доходы в бюджет страны-реципиента	Стремятся к монополии и диктату ценовой политики на национальном рынке
Внедряют менеджмент, повышают культуру производства, создают новые рабочие места	Происходит расширение сферы влияния ТНК до такой степени, что они могут лоббировать свои интересы в принимающей стране.

Учитывая отрицательное влияние функционирования ТНК, необходимо при имеющейся монополизации российского продовольственного рынка осуществлять контроль и регулирование их деятельности, ужесточать требования к качеству продовольствия, в частности, содержания в нем опасных и вредных для здоровья биогенетических компонентов. В этих условиях закон о продовольственной безопасности является важнейшим звеном в законодательном и организационном обеспечении восстановления продовольственного суверенитета⁸.

Автомобильная промышленность также является отраслью, способствующей внешнеэкономической интеграции. Как показывает практика, каждое дополнительно созданное рабочее место в автомобильной промышленности приводит к созданию дополнительных рабочих мест в смежных отраслях. Автомобилестроение является глобальной отраслью, где функционируют глобальные ТНК. В этих условиях получить доступ в отрасль национальным компаниям возможно только через встраивание в цепочки, которые формируют глобальные ТНК. Основной целью ТНК, осуществляющих свою деятельность на российской территории, является не развитие и созидание, а получение прибыли и вывоз капитала из страны. Автомобильная промышленность является отраслью с кумулятивным эффектом, и ее развитие во многом определяет развитие экономики страны. Однако надежда на модернизацию

⁸ Доктрина продовольственной безопасности РФ. Указом Президента РФ № 120 утверждена 30.01.2010.

российского автопрома за счет технологического партнерства с иностранными автопроизводителями оказалась несостоятельной.

Наша страна в качестве стратегии развития автопрома выбрала модель «отверточного производства» и отдала паритет не технологическому обновлению и развитию собственного производства, а размещению на своей территории сборочного производства иностранных компаний. Это способствует разрушению технологического суверенитета страны, так как простой ввоз в страну иностранных компонентов и их локализация не решает проблему индустриализации. Уровень локализации, то есть использование в процессе сборки комплектующих отечественного производства, не превышает 30%. Предполагается, что в дальнейшем иностранные автопроизводители должны повысить уровень локализации до 60% и осуществить инвестиции в НИОКР. По сути, произошел переход отечественного автопрома под контроль зарубежных ТНК и возрождение собственного автопрома практически невозможно. На территории РФ существует множество заводов, осуществляющих сборку автомобилей иностранных компаний⁹. Отличительной особенностью российского сборочного производства является его ориентирование на внутренний рынок, однако продажи в современных финансово-экономических условиях падают. Правительство, пытаясь остановить кризис отечественного автопрома, принимает меры по его поддержке, но спад производства уже очевиден.

Таким образом, иностранный капитал делает российскую экономику высокочувствительной к колебаниям экономической активности стран – экспортеров капитала. Опора на иностранные инвестиции создает высокие риски неустойчивого состояния экономики, так как западные ТНК не заинтересованы в ее развитии. ТНК имеют целью захват рынков сбыта своей продукции и навязывают стране узкую производственную специализацию. Именно поэтому они не переносят высоких технологий в другие страны, чтобы не создавать себе конкурентов, а лишь размещают часть воспроизводственных процессов, не содержащих инноваций (например, производство отдельных компонентов, либо их сборку), устанавливая прочную технологическую зависимость.

⁹ ГК «Автотор» (Калининградская область): BMW; Cadilac, Chevrolet, Opel, Kia; ЗАО «GM-АвтоВаз» (Тольятти): Chevrolet Niva; ООО «АК ДерБейс» (Черкесск): Lifan, Gelly, Great Wall; ОАО «Автофрамос» (Москва): Renault Logan; Завод концерна «Ford Motor» (Всеволожск): Ford Focus; ОАО «Соллерс» (Набережные Челны): Ford; ООО «Соллерс» (Елабуга): Ssang Yong; ООО «Соллерс» (Дальний Восток): Ssang Yong, Toyota, Mazda; ООО «Дженерал Моторз Авто» (Шушары): Chevrolet, Opel; ООО «Тойота Мотор Мануфэкчуринг» (Шушары): Toyota, Kia; ООО «Ниссан Мануфэкчуринг Рус» (Санкт-Петербург): Nissan; ООО «Фольксваген Груп Рус» (Калуга): Volkswagen, Skoda; ООО «ТатАЗ» (Татарстан): BYD, Hyundai; «ГАЗ» (Нижний Новгород): Skoda, Volkswagen, Mercedes, Chevrolet.

Только разумная открытость российской экономики, соответствующая данному этапу развития страны, будет способствовать повышению ее эффективности. Обеспечение экономической безопасности требует, чтобы участие страны в мировой экономике создавало наиболее благоприятные предпосылки для национального производства. Внешняя открытость экономики не должна являться целью преобразований, а должна служить повышению конкурентоспособности страны, поэтому при интеграции в мировое хозяйство необходимо сочетание прагматичной открытости с рациональным протекционизмом.

Литература

1. Резникова Н.С. Коллизии присутствия иностранных инвестиций в реальном секторе российской экономики // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2013. № 6.
2. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 12.
3. Сенчагов В.К. Как обеспечить экономическую безопасность России // Российская Федерация сегодня. 2007. № 6.
4. Фомин А. Экономическая безопасность государства // Международные процессы. 2013. № 3–4.
5. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. М.: Финстатинформ, 2002.

N.S. REZNIKOVA

PhD in economics, senior research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
postreznik@yandex.ru

THE OPENNESS OF THE RUSSIAN ECONOMY AND ATTRACTING OF FOREIGN INVESTMENT

The paper describes the role of foreign capital in terms of the openness of the Russian economy. The author investigates both positive and negative consequences of foreign capital presence from a position of providing the economic and political sovereignty of the country. The paper presents the author's point of view on the presence of foreign capital in certain sectors of the Russian economy.

Keywords: *an open economy, national security, global economic development, competition of national economies, foreign investors, food and technology security, capture of the internal Russian market, high risks of unsustainable development, national interests.*

JEL: E22, F02, F21, F23, F41, F52.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Л.Н. ЛЫКОВА

доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник Института экономики РАН

И.С. БУКИНА

кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Института экономики РАН

НАЛОГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ПРОЦЕССЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА: ОПЫТ СТРАН ЕВРОСОЮЗА И США¹

В статье рассматриваются налоговые инструменты, действующие в налоговых системах США и некоторых других стран, содействовавшие формированию пузыря на рынке недвижимости и последующему глобальному финансовому кризису. В работе также анализируют налоговые меры, использованные экономически развитым странами в 2007–2009 гг. и в 2011–2011 гг., показано сходство и различие в налоговых политиках стран в эти периоды. Проведён кластерный анализ для типизации налоговых политик ряда стран.

Ключевые слова: налоговые льготы, налоговая нагрузка, полная налоговая ставка, финансовый кризис, налоговая нагрузка на потребление, налоговая нагрузка на капитал, налоговая нагрузка на доходы.

JEL: D630, H210, H230, H240.

Финансовый кризис 2008–2010 гг. в большей или меньшей степени коснулся всех стран – членов Евросоюза, США, России и многих других стран. Каждая из стран искала свой выход из кризиса, используя имеющиеся ресурсы и рычаги. Для большинства европейских стран кризис 2008–2010 гг. относительно плавно перетек в последовавшую за ним волну рецессии, в основе которой лежали проблемы государ-

¹ Статья подготовлена в рамках гранта РГНФ «Денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика России на современном этапе глобализации» №15-02-00391.

ственного долга (2011-2012 гг.). А 2014 г. принес дополнительные проблемы в связи с украинскими событиями и «войной санкций». Ситуация в США несколько отличалась от европейской, в то же время и в Европе ситуация также была далеко не однородной.

В рамках настоящей работы будут рассмотрены следующие ключевые аспекты заявленной проблемы.

1. Элементы налоговых систем (в первую очередь налоговой системы США), которые содействовали формированию условий возникновения кризиса².
2. Налоговые рычаги, которые были задействованы как инструменты «быстрого реагирования» непосредственно в ходе острой фазы кризиса. Наиболее интересным здесь является перечень и характер основных инструментов, которые использовались разными странами в этот период.
3. Налоговые инструменты, которые были задействованы уже в ходе долгового кризиса в Европе и рецессии, а также возможные оценки результативности проводившихся налоговых мероприятий.
4. Количественные оценки и типизация налоговых политик европейских стран в ходе кризиса и при выходе из него.

1. Элементы налоговых систем, содействовавшие формированию кризисных условий в 2007–2009 гг.

В целом ситуация с системой ипотечного кредитования в США, непосредственно предшествовавшая ипотечному и последовавшему за ним глобальному финансовому кризису, достаточно хорошо описана в отечественной и зарубежной экономической литературе (см., например, [3], [4]).

В основе всей пирамиды финансовых инструментов лежал специфический финансовый актив – жилая недвижимость. В начале XXI в. этот объект из материального фактически трансформировался в финансовый и, более того, в США и в ряде европейских стран стал отличаться выраженной спекулятивной компонентой.

Роль налоговой системы в трансформации реального актива – объектов жилой недвижимости – в финансовый актив спекулятивного характера и целую пирамиду производных активов была доста-

² Собственно вопросы формирования условий и развитие событий в ходе ипотечного кризиса в США и ряде европейских стран и последовавшего глобального экономического кризиса в рамках настоящей работы рассматриваться не будут. Предметом исследования будут исключительно налоговые механизмы, которые были так или иначе связаны с формированием условий, развитием и преодолением кризиса.

точно значима. Рассмотрим основные элементы налоговой системы США, которые способствовали трансформации объектов жилой недвижимости в разновидность финансового актива спекулятивного характера.

Можно выделить следующие основные налоговые инструменты, поддерживавшие гиперактивный процесс покупки жилой недвижимости:

- элементы федерального индивидуального подоходного налога, освобождающие в той или иной степени от налогообложения расходы на приобретение жилья, доходы от продажи жилья и объектов недвижимости (обложение по пониженным ставкам доходов от прироста стоимости капитальных активов), расходы по выплаченным процентам по ипотечному кредитованию и зкладным и некоторые другие элементы;
- аналогичные элементы, существующие в большинстве штатов США по подоходным налогам штатов;
- относительно невысокий уровень налогообложения недвижимости в большинстве штатов США;
- невысокий уровень налогообложения операций с недвижимостью и иными категориями активов (производные активы, так или иначе связанные с недвижимостью) и некоторые другие.

Система льготного налогообложения жилой недвижимости и операций с ней стала складываться в США достаточно давно. Так, еще Закон о налоговой реформе (Tax Reform Act) 1986 г. включал целый ряд положений, нацеленных на низко и среднедоходные категории населения, приобретающие жилье на условиях ипотечного кредитования. Этот акт отменил право на вычет процентов по потребительским кредитам при расчете облагаемой базы (по федеральному индивидуальному подоходному налогу). Это переместило акценты и увеличило спрос на секьюритизацию ипотечных кредитов (и зкладных), поскольку выплаченные проценты по зкладным по-прежнему исключались при расчете облагаемой базы. В этих условиях ипотечные кредиты стали довольно активно использоваться как относительно более дешевый способ кредитования потребительских расходов. Более того, процесс секьюритизации стал активно использоваться просто для привлечения средств (фактически для потребительских кредитов) на разного рода бытовые нужды.

Закон о поддержке налогоплательщиков (Taxpayer Relief Act) 1997 г. увеличил в четыре раза налоговый вычет в части прироста стоимости капитальных активов. Это было особенно важно в условиях существенного роста цен на объекты жилой недвижимости. Эта льгота также стимулировала активное приобретение недвижимости населением, в первую очередь в качестве инвестиционного актива. В условиях актив-

ного роста цен доходы от продажи купленного ранее жилья подпадали под налогообложение лишь частично.

Дополнительные изменения в налоговое законодательство, понижающие уровень налогообложения для налогоплательщиков, приобретающих жилье в рамках различных программ финансирования жилищного строительства (совместных программ штатов и федерации), были внесены в 2002 г. Законом о налоговом вычете по программе доступного жилья для отдельной семьи (Single-Family Affordable Housing Tax Credit Act) и в 2004 г. Законом о первоначальном взносе «на американскую мечту» (American Dream Downpayment Act). В рамках последней программы выделяются гранты для первоначального взноса на приобретение первого жилья для отдельной семьи низко- и среднедоходными категориями населения и предоставляется целый блок налоговых льгот по федеральному подоходному налогу. Поскольку эта программа носит совместный (федеральный и штатов) характер, налоговая поддержка в виде льгот имеет место и по налогам штатов.

В результате действия этих мер и целого ряда других факторов в начале XXI в. на рынке США начинает формироваться «жилищный пузырь». За период 2001–2005 гг. объем проданного жилья (количество проданных домов) увеличился на 41,3% [7, с. 8], а средняя цена одной сделки увеличилась на 39,0%. Таким образом, средняя доходность такого финансового актива, как «объект жилой недвижимости», в этот период составлял около 9,5% годовых (без учета налоговых льгот), а с учетом льгот, которые предоставлялись и при покупке жилья, и при обслуживании займов, полученных на эти цели, могла достигать 11,5% (в зависимости от уровня доходов налогоплательщика). Пик продаж домов приходится на 2005 г., далее следует стремительное падение и объемов продаж, и цен ниже уровня 1995 г. Рухнувшая пирамида ипотечного рынка повлекла за собой и финансовый рынок в целом.

Повышательная тенденция в динамике цен на жилье (жилье на вторичном рынке, новое жилье, новые здания и т.п.) была характерна для большинства европейских стран в период с 1995 по 2005–2007 гг. [7, с. 24]. Наиболее значительным был рост цен (и последующее их падение) в Ирландии и Испании. Одним из наиболее значимых показателей, характеризующих эту ситуацию, является соотношение дисконтированной жилищной ренты (стоимости арендуемого жилья) и собственно цены жилья. В этих странах покупка собственного жилья обходилась дешевле его аренды. И существенную роль в этом играли налоговые инструменты, относительно удешевляющие покупку жилья.

В условиях столь мощного роста цен на жилую недвижимость поведение потребителя, приобретающего эти объекты, начинает определяться не потребительскими предпочтениями (качество жилья и его местоположение), а инвестиционными – возможностью получения

дополнительного дохода в результате роста цен. В условиях относительно низких процентных ставок доходность сделок с недвижимостью с учетом налоговых льгот была весьма значительна.

Масштабы налоговых льгот, поддерживавших и стимулировавших этот процесс, могут быть оценены по масштабам налоговых расходов³ бюджетных систем соответствующих стран.

Так, налоговые расходы на цели обеспечения населения жильем (программы приобретения жилья, жилищное строительство и др.) в США росли с 0,91% ВВП в 2002 г. до 1,21% ВВП в 2005 г. Далее последовало некоторое снижение этих расходов до 1,05% в 2008 г., однако к 2013 г. прогнозировалось увеличение налоговых расходов до 1,33% ВВП [10, с. 210]. В Европейских странах эти значения были ниже и составляли в Великобритании 1,2% ВВП (в 2006 г.), а в Испании 0,41% ВВП (в 2008 г.) [10, с. 203].

В европейских странах основными элементами налоговых систем, влияющими на спрос на жилье и жилищное строительство, были (и все еще остаются) следующие:

- вычет при расчете облагаемого дохода (по индивидуальному подоходному налогу) выплаченных процентов по закладным и ипотечным кредитам;
- обложение прироста стоимости капитальных активов по относительно пониженным налоговым ставкам или при наличии значительного вычета по доходу, полученному от продажи жилья;
- понижение уровня налогообложения недвижимости, приобретенной в рамках ипотечного кредитования, и некоторые другие элементы.

Отдельную проблему представляет оценка влияния уровня налогообложения недвижимости на волатильность рынка жилья. Низкий уровень налогообложения недвижимости (жилой) приводит к росту волатильности этого рынка [6]. При этом рынок жилья будет более стабильным, если разрыв вычитаемых при налогообложении процентов по закладным и реальной процентной ставки будет незначительным, а также будет введено налогообложение вмененного дохода для проживающих в собственных домах или квартирах [10, с. 25]. Однако налогообложение вмененного дохода от проживания в собственном жилье, существующее в итальянской налоговой системе, не спасло эту страну от аналогичных описанных выше проблем.

Ниже будут рассмотрены некоторые шаги по совершенствованию налоговых систем, предпринятые странами в ходе выхода из экономического кризиса, однако практически ни в одной из рассмотренных

³ Под налоговыми расходами в данном случае понимается общий объем налоговых льгот, предоставленных налогоплательщикам.

стран существующие там модели поддержки приобретения жилья и жилищного строительства не были скорректированы. Пожалуй, единственным рычагом, нацеленным на понижение волатильности этого рынка, было повышение уровня налогообложения недвижимости в некоторых странах.

2. Основные направления налоговых реформ в 2008–2009 гг.

Под влиянием мирового финансового кризиса, который в первую очередь затронул развитые страны (в отличие от кризиса 1998 г.), важной составляющей антикризисного пакета стали налоговые меры. Глубина и масштабы кризисных явлений вынудили правительства подавляющего большинства развитых стран значительно пересмотреть показатели государственных бюджетов.

В период спада правительство, как правило, сталкивается с падением налоговых доходов. Однако динамика расходов бюджета также может носить проциклический характер, если страна сталкивается с проблемой финансирования государственного долга и вынуждена снижать расходы. В зависимости от ситуации с долговой нагрузкой и (что гораздо важнее) от возможности профинансировать растущий долг с минимальными издержками правительство принимает решение об изменении налогов. В таблице 1 представлена группировка развитых стран в соответствии с характеристикой налоговых мер, принятых в 2008–2009 гг.

Несмотря на падение налоговых доходов и рост долговой нагрузки, подавляющее большинство рассматриваемых стран снижали номинальную налоговую нагрузку по подоходным налогам. В основном это касалось подоходного налога в отношении низкодоходных групп налогоплательщиков, плательщиков, имеющих детей и других иждивенцев. Снижение налоговой нагрузки зачастую достигалось за счет предоставления вычетов или налоговых кредитов по расходам, связанным с приобретением недвижимости, и социальным расходам. Также в эту группу были включены страны, в которых принимались меры по снижению нагрузки по налогу на прибыль корпораций или налогообложению доходов субъектов малого бизнеса. В большинстве случаев снижение нагрузки по подоходному налогу сопровождалось введением льгот по налогу на прибыль. Исключение составила Литва, где одновременно с введением пропорциональной ставки по подоходному налогу была повышена ставка налога на прибыль (с 15 до 20%) [8, с. 28–29].

Увеличение ставок или расширение налоговой базы по подоходным налогам нельзя назвать популярной мерой. Налоговые ставки были повышены лишь в Греции и Ирландии, причем это повышение касалось только высокодоходных групп населения: одновременно с их

Таблица 1

Обзор антикризисных налоговых мер в развитых странах*

		Снижение налоговой нагрузки	Повышение налоговой нагрузки
Прямые налоги	Подходные налоги	AT, BE, BG, CA, CY, CZ, DK, FI, FR, DE, EL (для некоторых плательщиков), HU, IE (низкие доходы), IT, JP, LV, LT (PIT), LU (замена вычетов кредитами), MT, NL, PL, PT, SI, RO, SK, US, SE	EE, EL (высокие доходы), IE (высокие доходы), LT (CIT)
	Налоги на имущество	EL, IT, JP, LU, PT, ES	IE
Косвенные налоги	Налоги на товары и услуги	BE, CA, CY, CZ, FI (НДС), FR, EL, LU, MT, NL (администрирование), PL (администрирование), PT, RO (НДС), SK, US	EE, FI (акцизы), HU, IE, LV, LT, RO (акцизы), SI
	Экологические налоги	NL, RO, US	IT (надбавка по налогу на прибыль), LT
Социальные взносы		CZ, FI, HU, NL (упрощение администрирования), SK, SE	IE, RO

AT – Австрия; BE – Бельгия; BG – Болгария; CA – Канада; CY – Кипр; CZ – Чехия; DK – Дания; DE – Германия; EE – Эстония; EL – Греция; ES – Испания; FI – Финляндия; FR – Франция; IE – Ирландия; IT – Италия; JP – Япония; LV – Латвия; LT – Литва; LU – Люксембург; HU – Венгрия; MT – Мальта; NL – Нидерланды; PL – Польша; PT – Португалия; RO – Румыния; SI – Словения; SK – Словакия; SE – Швеция; UK – Великобритания; US – США; CIT – налог на прибыль; PIT – подоходный налог.

* Источник: Taxation trends in the European Union. Main results. – European Communities, 2009. [Электронный документ]. URL: http://publications.europa.eu/index_en.htm; The American Recovery and Reinvestment Act of 2009: Information Center [Электронный документ]. URL: <http://www.irs.gov/uac/The-American-Recovery-and-Reinvestment-Act-of-2009-Information-Center>, дата обращения 29.06.2015; Canada's Economic Action Plan Building On an Impressive Record of Tax Relief [Электронный документ]. URL: <http://www.budget.gc.ca/2009/pamphlet-depliant/pamphlet-depliant2-eng.html>, дата обращения 29.06.2015; Japan tax update/ PWC, May 2009, Issue 46. [Электронный документ]. URL: https://www.pwc.com/jp/ja/taxnews/pdf/Outline_of_2009_Tax_Reform_E.pdf. Дата обращения 29.06.2015.

повышением налоговая нагрузка на низкодходные слои населения снижалась. В Эстонии, которая также попала в группу стран, увеличивающих налоговую нагрузку по подоходным налогам, в действительности не происходило повышение ставок и не отменялись льготы. Однако кризисная ситуация вынудила правительство отсрочить запла-

нированное снижение налоговой ставки и повышение стандартного вычета по подоходному налогу [8, с. 25].

Некоторые страны пытались компенсировать снижающиеся поступления от подоходных налогов ростом ставок косвенных налогов: в основном, НДС и акцизов. Так, в Эстонии пониженная ставка налога была увеличена с 5 до 9%, кроме того, был сужен перечень товаров и услуг, облагаемых пониженной ставкой НДС [8, с. 25]. В Венгрии стандартная ставка НДС была повышена до максимально разрешенного в ЕС уровня – 25%. Также повышение стандартной ставки НДС произошло в Ирландии, Латвии и Литве. В некоторых странах повышались ставки акцизов на табак, алкоголь и другие товары.

При этом число стран, в которых в той или иной форме была снижена нагрузка по косвенным налогам, заметно больше (см. табл. 1). В основном снижение нагрузки происходило за счет введения льгот по налогам для отдельных групп налогоплательщиков или объектов налогообложения. Также во многих странах предпринимались меры по снижению административной нагрузки: сокращались сроки предоставления вычетов по НДС, увеличивался отчетный период, снижалось число необходимых документов для предоставления возврата излишне уплаченного НДС и т.п.

Отдельно в таблице 1 указаны страны, в которых происходило снижение или рост налоговой нагрузки по так называемым «экологическим налогам», к которым относятся любые обязательные платежи, связанные с добычей, переработкой и реализацией углеводородного топлива, а также налоги на превышение предельно допустимых выбросов.

Некоторые страны пошли также на снижение обязательных взносов по социальному страхованию или на упрощение их администрирования. В основном снижение ставок касалось работников, уплачивающих взносы на обязательное социальное страхование. При этом в Чехии снижение ставок распространялось также и на работодателей. Напротив, такие страны, как Ирландия и Румыния, пошли на повышение нагрузки по выплате взносов на обязательное социальное страхование: Ирландия – за счет введения пенсионных взносов, взимаемых с заработной платы государственных служащих; Румыния – за счет повышения ставок для работников и работодателей [8].

В среднем по странам ОЭСР падение налоговых доходов относительно ВВП составило более одного процента за период 2007–2011 гг. [5, с. 12]. Это было результатом как падения выпуска, так и дискреционных налоговых мер, принятых многими странами в целях борьбы с кризисом. В основном стимулирующие меры касались снижения налоговой нагрузки на низкодоходные слои населения, введения дополнительных инвестиционных льгот для компаний, снижения администра-

тивной нагрузки на малый бизнес. Задача финансовой консолидации решалась развитыми странами в первую очередь за счет повышения налоговых ставок на высокодоходных налогоплательщиков, расширения налоговой базы по подоходным налогам и налогам на потребление. В целом, как отмечается [5, с. 18], в развитых странах наблюдается тенденция к постепенному снижению роли подоходных налогов в пользу повышения роли налогов на потребление (как менее искажающих). Следует отметить, что следование данной тенденции позволило некоторым странам (например, Кипру, Эстонии) успешно решить проблему несбалансированности бюджета, вызванную кризисным падением деловой активности.

3. Использование налоговых инструментов в рамках второй волны экономического кризиса

Вторая волна экономического кризиса в подавляющем большинстве европейских стран датируется 2011 г. и связана с обострением долгового кризиса в Греции и ряде других стран. В целом 2011–2012 гг. характеризовались падением темпов экономического роста (Чехия, Дания, Финляндия, Венгрия, Ирландия, Италия, Нидерланды, Португалия, Словения, Испания, не говоря уже о Греции), а для зоны Евро в целом имело место падение темпов роста до отрицательных значений (–0,81% и –0,336% в 2011 и 2012 гг. соответственно). Этот кризис затронул главным образом европейские страны и практически не коснулся экономически развитых стран вне этого региона. Так, в 2011–2012 гг. в целом по ОЭСР темпы экономического роста были положительны (1,309% и 1,435%⁴), при том что во многих европейских странах ситуация была более сложной.

Данные таблицы 2 отражают некоторые индикаторы для ключевых и наиболее проблемных европейских стран в ходе второй волны экономического кризиса.

Проблемы с государственным долгом, размеры которого превышали нормативы, установленные Маастрихтскими соглашениями, имели 11 стран, главным образом старые члены Евросоюза, в том числе, Великобритания, Германия, Франция. Наиболее серьезные проблемы имели (и все еще имеют) место в Греции (156,8% ВВП), Италии (123,2%) и Португалии (125,8%).

Основными задачами, которые стояли перед странами в рамках данного временного интервала, было существенное увеличение доходов бюджетной системы (необходимое для обслуживания и погашения

⁴ Здесь и далее источником статистической информации является Eurostat [Электронный ресурс]. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

Таблица 2

**Темпы роста ВВП, безработица и государственный долг
в некоторых европейских странах**

Страна	Темп роста ВВП, %, 2011 / 2012	Уровень безработицы, %, 2011 / 2012	Государственный долг в % от ВВП 2012/2014
Великобритания	0,659 / 1,665	8,11 / 7,969	85,8 / 89,4
Франция	0,214 / 0, / 747	8,774 / 9,398	89,6 / 95,2
Германия	0,585 / 0,214	5,854 / 5,382	79,2 / 74,7
Ирландия	-0,301 / 0,192	14,622 / 14,668	121,6 / 109,7
Испания -2,089 / -1,23		21,391 / 24,787	84,4 / 97,7
Греция	-0,62 / -3,978	17,865 / 24,439	156,8 / 177,1
Венгрия	-1,796 / 1,662	11,028 / 10,999	78,2 / 76,9
Зона Евро (15 стран)	-0,81 / -0,336	10,5 / 11,262	91,4 / н.д.
ОЭСР в целом	1,309 / 1,435	7,929 / 7,925	н.д. / н.д.

Источник: Eurostat. <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (Дата обращения: 10.06.2015), [1].

государственного долга) при одновременном стимулировании экономической активности в странах и поддержании темпов экономического роста на приемлемом уровне (или хотя бы в области положительных значений).

Практически все страны Евросоюза, в большей или меньшей степени, использовали налоговые рычаги для решения этих вопросов. В таблице 3 в сжатом виде представлен обзор налоговых мер, реализованных этими странами в рамках рассматриваемого временного интервала.

Как видно из данных таблицы 3, в ходе преодоления долгового кризиса (в начальной его фазе) европейские страны в значительно большей степени, чем на предшествующем этапе были нацелены на повышение уровня налогообложения. Так, если в рамках первого периода мероприятия, нацеленные на повышение уровня налогообложения подходящими налогами, использовали всего 7 стран, то в рамках второго этапа таких стран было уже 25. При этом число стран, которые проводили какие-то мероприятия (вводили элементы), нацеленные на понижение уровня налогообложения, в рамках первого и в рамках второго этапа было примерно одинаково (26 и 25 стран). Основную роль в повышении номинального уровня налогообложения в рамках второго этапа играют косвенные налоги. Так, если в рамках первого этапа повышение уровня косвенного налогообложения имело место только в 8 странах, то в рамках второго – уже 28 стран (то есть все

Таблица 3

**Обзор антикризисных налоговых мер в странах – членах Евросоюза,
2011–2012 гг.**

		Снижение налоговой нагрузки	Повышение налоговой нагрузки
Прямые налоги	Подходные налоги	Ставки: (PIT) FI, HU, LV, NL, (CIT) UK, FI, EL, SI, NL База (PIT): CZ, DK, EE, FI, DE, ES, HU, IE, LV, MT, NL, SE, UK (CIT): ES HU, IT, LT, LU, UK	Ставки: (PIT) BE, DK, CY, FI, EL, ES, IE, IT, LU, NL, PT (CIT) FR, PT База (PIT): AT, BE, CZ, DK, ES, FI, FR, EL, HU, IE, PL, PT, SK, UK (CIT): ES, HU, IT, LT, LU, UK
	Налоги на имущество	NL (ставки)	Ставки: CY, EL ES, IE, PT, UK База: CY, IT, LT, LV
Косвенные налоги	Налоги на товары и услуги	НДС: (коррект. базы) : CY, EL, ES, IE, LT, PT, Акцизы: SI	НДС (ставки): PT, UK CY, ES, IE, HU, LV, PL, SK, IT, FR, BG, EL, CZ, НДС база: AT, BE, BG, CY, DK, EL, ES, FI, LV, NL PL, PT, Акцизы: AT, BE, BG, CY CZ, DE, DK, EL, EE, ES, FI, FR, HU, IE, IT, LT, LU, LV, MT, NL, PL, PT, RO, SE, SK, SI, UK
Социальные взносы		(порядок расчета базы или отдельные режимы) CY, EL, ES, IE, LT, PL	AT, BE, BG, CY DK, EL, ES, FI, LV, NL, PL, PT, UK HU, SK, IT, FR, CZ,

AT – Австрия; BE – Бельгия; BG – Болгария; CY – Кипр; CZ – Чехия; DK – Дания; DE – Германия; EE – Эстония; EL – Греция; ES – Испания; FI – Финляндия; FR – Франция; IE – Ирландия; IT – Италия; JP – Япония; LV – Латвия; LT – Литва; LU – Люксембург; HU – Венгрия; MT – Мальта; NL – Нидерланды; PL – Польша; PT – Португалия; RO – Румыния; SI – Словения; SK – Словакия; SE – Швеция; UK – Великобритания.

Источник: Tax reforms in EU member states. Tax police challenges for economic growth and fiscal sustainability. Eurostat Report 2012. Working paper №34-2012. http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2012/pdf/ee-2012-6_en.pdf. Дата обращения 06.07.2015.

страны Евросоюза в той или иной мере повышали уровень косвенного обложения). Отдельные элементы, нацеленные на снижение косвенного обложения, использовали всего 6 стран. Даже налоги и взносы на социальное страхование были активно задействованы в процессе увеличения доходов бюджетных систем европейских стран. Так, если в рамках первого этапа финансово-экономического кризиса только 2 страны повысили уровень страховых платежей по обязательному страхованию, то в рамках второго этапа (долгового кризиса) таких стран было уже 18.

Из числа экономически развитых европейских стран наименее значительные корректировки налогового законодательства имели место в Германии. В этот период изменения затронули порядок формирования налоговой базы по индивидуальному подоходному налогу (расширение налоговых льгот), акцизное налогообложение и ставки страховых платежей по обязательному страхованию. При этом и по подоходному налогу и по взносам на социальное страхование новации были нацелены на сокращение налогового бремени, в то время как по акцизам – на повышение. По индивидуальному подоходному налогу имело место расширение налоговых льгот для работающих налогоплательщиков, также были увеличены льготы по вычету расходов по уходу за детьми и расходов на помощь престарелым родителям. С 1 января 2012 г. были снижены ставки взносов по пенсионному страхованию – с 19,9 до 19,6%. Изменения в косвенном налогообложении включают введение с 2011 г. налога на ядерное топливо, введение сбора с авиабилетов (для полетов за пределы страны), ставки которого зависят от расстояния. С макроэкономической точки зрения эти изменения практически не отразились на объеме доходов бюджетной системы – они оставались на уровне 35,6% – 36,7% ВВП.

В качестве примера рассмотрим основные элементы налоговых реформ данного этапа в двух странах – в Великобритании и Греции.

Великобритания в период второй волны экономического кризиса проводила активную модернизацию национальной налоговой системы, при этом основной акцент новаций был сделан на повышении уровня налогообложения (и прямого, и косвенного).

В рамках индивидуального подоходного налога просматривается два направления новаций – проводились меры, нацеленные на повышение уровня налогообложения, наряду с мерами, приводящими к понижению этого уровня.

Для 2012–2013 финансового года был снижен лимит, на который распространяется действие основной налоговой ставки (с 35 тыс. фунтов до 34,37 тыс. фунтов), правда при этом была несколько увеличена персональная скидка (вычет, предоставляемый каждому налогопла-

тельщику). Также были введены ограничения при применении ряда скидок. Физические лица с доходами свыше 100 тыс. фунтов потеряли право на применение некоторых скидок. Была существенно сокращена скидка (вычет расходов) на формирование пенсионных накоплений (с 255 тыс. фунтов до 50 тыс. фунтов). Были реализованы также и некоторые другие положения, которые в целом были направлены на повышение уровня налогообложения более состоятельных категорий населения. С апреля 2013 г. был проведен ряд мер, нацеленных на некоторое сокращение налогового бремени, – увеличение размеров персональной скидки и снижение дополнительной ставки налога (с 50% до 45%). В целом эти мероприятия не привели к существенному росту поступлений налога относительно ВВП. Более того, доходы от индивидуального подоходного налога в 2012 г. снизились относительно ВВП (с 9,2% в 2011 г. до 8,8% в 2012 г.).

Налоговая нагрузка по корпоративному подоходному налогу в этот период снижалась. Так, были снижены ставки налога в верхней и нижней частях шкалы налогообложения – с 28% до 26% и с 21% до 20%. А с апреля 2012 г. была снижена и основная налоговая ставка – до 24%. Потери бюджетной системы от такого понижения налоговых ставок оценивались в 0,03% ВВП [2, с. 44]. В порядок налогообложения прибыли вносились и другие изменения, касающиеся расширения скидок для инвестиций, введения специального режима налогообложения прибыли от патентов и иных видов интеллектуальной собственности, расширения льгот при осуществлении НИОКР и некоторые другие. В целом все эти мероприятия привели к снижению налоговой нагрузки на прибыль корпораций относительно ВВП. Так, если в 2011 г. поступления налога на прибыль составляли 2,9% ВВП, то в 2012 г. уже 2,7%, а в 2013 г. – 2,5% ВВП.

Наиболее серьезное повышение уровня налогообложения в Великобритании имело место по налогу на добавленную стоимость. С 2011 г. стандартная ставка этого налога была повышена с 17,5% до 20%. В результате поступления НДС относительно ВВП увеличились с 6,2% в 2011 г. до 6,9% в 2012 г. и последующих годах.

Также имело место повышение ставок акцизов (в среднем на 2 п.п. выше темпов инфляции в 2011 г.) и еще на 2–5 п.п. выше темпов инфляции в 2012 г. Повышение коснулось и взносов на обязательное социальное страхование, ставки которых были повышены на 1 процентный пункт. Также были повышены ставки банковского сбора, ставка гербового сбора по операциям с недвижимостью и некоторые другие налоги и сборы.

Макроэкономическая ситуация в Великобритании в этот период в целом была более сложной, чем в Германии и Франции. Темпы роста ВВП в 2011 г. составляли 1,645% и упали в 2012 г. до 0,659%, а в 2013 г.

увеличились до 1,665%. Уровень безработицы в 2011 г. увеличился до 8,1% (что выше, чем в Германии, но ниже, чем во Франции) и несколько снизился в 2012 г. (до 7,969%). Ситуация с государственным долгом в Великобритании была сопоставима с таковой во Франции. Размеры государственного долга Великобритании составили 81,8% ВВП в 2011 г., а в 2012 г. увеличились до 85,8% ВВП. При этом уровень налогового бремени в 2011–2012 гг. увеличился в целом незначительно – с 32,8% в 2011 г. до 33,6% в 2012 г.

Таким образом, вся совокупность корректировок налогового законодательства в Великобритании в большей мере сказалась на темпах экономического роста, чем на налоговой нагрузке.

Ситуация в группе проблемных стран (Греции, Испании, Ирландии, Португалии) в целом существенно отличалась от таковой в группе экономических лидеров. Рассмотрим чуть более подробно налоговые новации 2011–2012 гг. в Греции. В Греции в рамках данного временного интервала имело место повышение уровня индивидуального подоходного налогообложения, повышение налоговой нагрузки по НДС, повышение акцизов, взносов на социальное страхование и некоторых других налогов и платежей. В отношении налога на прибыль корпораций ситуация была не столь однозначной: принимались меры, направленные как на повышение налоговой нагрузки, так и на ее снижение.

В рамках индивидуального подоходного налога был введен солидарный взнос (с июля 2011 г.), который применялся к доходам, полученным с 2010 г. по 2014 г. Сбор взимался по прогрессивной шкале по ставкам от 1% до 4% (в отношении доходов, превышающих 100 тыс. евро). Были сокращены максимально допустимые налоговые вычеты (с 12 тыс. евро до 8 тыс. и позднее до 5 тыс. евро).

Сохранились налоговые вычеты («налоговые кредиты») по таким категориям расходов, как медицинские расходы, арендная плата за жилье, расходы на образование, расходы на установку природоохранных отопительных систем, расходы на выплаты процентов по закладным и погашение основного долга, расходы на страхование жизни. В то же время был ограничен вычет расходов на социальное страхование и некоторых других расходов налогоплательщика. Относительно ВВП поступления индивидуального подоходного налога увеличились. Так, в если в 2010 г. доля подоходного налога в ВВП составляла 4,3%, то в 2011 г. она была уже 4,7%, а в 2012 г. – 6,9%, что отчасти может быть следствием падения ВВП.

Изменения, вносимые в законодательство о налоге на прибыль корпораций, включали элементы, нацеленные как на повышение уровня налогообложения, так и на снижение налогового бремени. Так, для повышения уровня налогообложения был введен дополнительный

сбор с крупных прибыльных компаний, который взимался по прогрессивной ставке. Этот сбор действовал в отношении доходов, полученных начиная с 2009 г., позднее он был распространен и на 2014 г. С 2012 г. была повышена ставка налога на распределяемую прибыль (на дивиденды), выплачиваемые корпорациями, обществами с ограниченной ответственностью и кооперативами (с 21% в 2011 г. до 25% в 2012 г.). Одновременно была понижена основная ставка налога на прибыль корпораций до 20%. Результатом стало снижение поступлений налога на прибыль корпораций относительно ВВП с 2,4% в 2010 г. до 2,1% в 2011 г. и далее до 1,1% в 2012 г.

Изменения, внесенные в этот период в законодательство, касающиеся налога на добавленную стоимость, были нацелены на корректировку пониженной налоговой ставки и видов товаров, услуг и операций, подлежащих налогообложению по этой ставке. Так, в 2011 г. ставка, применявшаяся в отношении услуг отелей, медицинских услуг и иллюстрированных книг для детей, была снижена с 13% до 6,5%. В отношении безалкогольных напитков и услуг ресторанов стала применяться ставка 23% (стандартная) вместо действовавшей ранее ставки 13%. Была также отменена льгота по этому налогу для организаций коммунального хозяйства, поставляющих воду населению. Эти изменения не нашли выраженного отражения в динамике НДС относительно ВВП: в 2010 г. и в 2011 г. поступления этого налога составляли 7,2% ВВП, а в 2012 г. – 7,1%.

В рамках рассматриваемого периода были также введены акцизы на электричество и природный газ, и для работников и для работодателей увеличены ставки страховых взносов по обязательному социальному страхованию. Были также повышены налоги на недвижимость и некоторые другие налоги.

Результатом эти мер стало относительно незначительное повышение налоговой нагрузки на экономику (с 31,1% ВВП в 2010 г. до 32,5% в 2011 г. и 33,7% в 2012 г.). При этом динамика ВВП была отрицательна – начавшееся в 2008 г. сокращение ВВП не прекращалось. Более того, в 2011 г. темпы роста ВВП составили -8,866%, а в 2012 г. -6,62%. Безработица в эти годы достигла 17,9% в 2011 г. и 24,4% в 2012 г. В последующие годы тенденция роста безработицы сохранилась. Ключевой для Греции показатель – объем государственного долга – стремительно рос со 126% ВВП в 2009 г. до 171% в 2011 г. и 157% ВВП в 2012 г. (по состоянию на декабрь 2014 г. государственный долг Греции составлял 177,1% ВВП (см. табл. 2).

Как видно из приведенного выше краткого перечня основных налоговых новаций, в 2011–2012 гг. не прослеживается единого подхода к решению схожих проблем. Каждая из стран пыталась найти собственный выход из создавшегося положения.

4. Количественные оценки и типизация налоговых политик европейских стран

Изменение номинальных ставок, расширение налоговой базы и показатель отношения налоговых доходов к ВВП далеко не всегда могут служить достоверными показателями изменения налоговой нагрузки. В теории налогообложения для более корректной оценки налоговой нагрузки используются показатели эффективных налоговых ставок. Статистическая служба Европейского союза (Евростат) предоставляет данные по так называемым «полным налоговым ставкам» (implicit tax rate)⁵, которые рассчитываются по категориям факторов производства (труд, капитал) и расходов (потребление, использование энергии). На основе данных Евростата был проведен кластерный анализ методом К-средних в среде SPSS 19, результаты которого представлены ниже.

Страны были сгруппированы в кластеры по трем группам признаков: 1) изменение налоговой нагрузки на труд и рост ВВП; 2) изменение налоговой нагрузки на капитал и рост ВВП; 3) изменение налоговой нагрузки на потребление и рост ВВП. Источниками расчетных значений стали полные налоговые ставки на труд, капитал и потребление и темпы роста реального ВВП европейских стран⁶. Показатели рассчитывались в разрезе каждой страны как первые разности средних значений соответствующих переменных, рассчитанных за два периода: 2004–2007 и 2008–2012 гг. (см. Приложение 1). Таким образом, используемые для кластеризации признаки отражают изменение налоговой нагрузки и динамики ВВП каждой страны, произошедшее в результате мирового финансового кризиса.

В ходе анализа из выборки были исключены Болгария и Чехия, для которых характерны резкие отклонения от средних показателей, что препятствует достоверной классификации объектов. Так, в Болгарии снижение полной налоговой ставки на потребление в среднем составило более 7 п.п., а для Чехии – более 14 п.п. при среднем по выборке показателе – менее 1 п.п.

В результате страны были сгруппированы по двум кластерам (для каждой пары признаков)⁷. Результаты кластеризации представлены в таблице 4.

⁵ Подробно методология исчисления полных налоговых ставок приведена, в частности, в [9, с. 281–302].

⁶ Источник: Eurostat <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>. (Дата обращения: 02.07.2015).

⁷ Изначально кластеризация проводилась по всем признакам одновременно, однако в силу сильных различий между выбранными признаками по каждой стране, а также между самими признаками (нагрузка на потребление и на капитал в среднем изменилась существенно больше, чем нагрузка на труд и темпы роста выпуска), результаты подобного анализа заметно уступали кластеризации по группам признаков.

Таблица 4

Результаты кластерного анализа европейских стран

Признаки Кластеры	Налоговая нагрузка на труд; ВВП	Налоговая нагрузка на капитал; ВВП	Налоговая нагрузка на потребление; ВВП
(1)	(2)	(3)	(4)
1	AT; EE; FR; DE; EL; HU; IT; LT; LU; MT; NL; PL; RO; SI; SE; UK	AT; BE; CY; EE; FI; FR; DE; HU; IT; LT; LV; LU; PL; SI; SE; UK; NO; PT; SK	HR; CY; EE; HU; IE; IT; LU; NL; PT; RO
2	BE; HR; CY; DK; FI; IS; IE; LV; NO; PT; SK; ES	DK; IE; NL; ES	AT; BE; DK; FI; FR; DE; EL; LV; LT; MT; NO; PL; SK; SI; ES; SE; UK

AT – Австрия; BE – Бельгия; CY – Кипр; DK – Дания; DE – Германия; EE – Эстония; EL – Греция; ES – Испания; FI – Финляндия; FR – Франция; IE – Ирландия; IS – Исландия; IT – Италия; LV – Латвия; LT – Литва; LU – Люксембург; HU – Венгрия; HR – Хорватия; MT – Мальта; NL – Нидерланды; PL – Польша; PT – Португалия; RO – Румыния; SI – Словения; SK – Словакия; SE – Швеция; UK – Великобритания.

Распределение стран на два кластера имеет очевидную экономическую интерпретацию. В странах, объединенных в первый кластер, произошло повышение налоговой нагрузки (или ее незначительное – менее 0,5 п.п. – снижение, не позволяющее в рамках принятой методики переместить их во второй кластер) и, как правило, большее снижение темпов роста ВВП. Второй кластер объединяет страны, в которых налоговая нагрузка по выбранному показателю в среднем снизилась.

В столбце (2) табл. 4 первый кластер объединяет страны, где произошло повышение налоговой нагрузки на труд. В среднем по данной группе стран полная налоговая ставка на труд выросла на 0,45 п.п., а темпы роста ВВП в среднем снизились на 0,076 п.п. Во второй кластер объединены страны, где нагрузка сократилась: полная налоговая ставка в среднем снизилась на 2,11 п.п., а темпы роста ВВП – упали на 0,083 п.п.

Распределение стран по кластерам в столбце (3) отражает результаты анализа, проводившегося по следующим признакам: изменение налоговой нагрузки на капитал и динамика ВВП. Здесь перечень стран меньше, чем в двух других столбцах, поскольку по некоторым странам данные по полным налоговым ставкам на капитал отсутствуют. В первый кластер входят страны, в которых изменение полной налоговой ставки на капитал составило в среднем 0,06 п.п., а темпы роста ВВП снизились в среднем на 0,07 п.п. Второй кластер состоит из стран, где налоговая нагрузка на капитал в среднем сократилась почти на 6 п.п., а темпы роста выпуска снизились лишь на 0,05 п.п. (в среднем). Отметим, что в этой группе оказалось лишь четыре государства: Дания, Ирландия, Нидерланды и Испания.

Последний – четвертый – столбец отражает результаты кластеризации по таким признакам как налоговая нагрузка на потребление и ВВП. В первый кластер включены страны, в которых полная налоговая ставка на потребление выросла в среднем на 1,41 п.п., а темпы роста выпуска сократились в среднем почти на 0,09 п.п. Во второй кластер входят страны, где налоговая нагрузка на потребление в среднем снизилась на 1,08 п.п., а темпы роста ВВП – на 0,08 п.п.

Однозначное повышение налоговой нагрузки на труд, капитал и потребление произошло только в трех странах ЕС: Эстонии, Венгрии и Италии. Для Италии – это логичный результат, поскольку она столкнулась с недопустимо высоким уровнем госдолга и была вынуждена принимать меры по финансовой стабилизации. При этом номинально в Италии снижалась налоговая нагрузка по подоходным налогам (см. табл. 1), однако динамика оплаты труда в рассматриваемый период опережала сокращение поступлений от налогов на труд, что повлияло на увеличение полной налоговой ставки⁸. В Эстонии и Венгрии рост фактической налоговой нагрузки, очевидно, связан как с ее номинальным ростом, так и со снижением затрат на оплату труда.

Снижение налоговой нагрузки по всем рассматриваемым категориям отмечается в Дании и Испании. Для Дании полученный результат можно объяснить тем, что уровень налоговой нагрузки в этой стране заметно выше среднеевропейского и позволяет использовать имеющийся «зазор» для маневрирования. Однако Испания, которая также, как и Италия оказалась в группе проблемных стран, не просто столкнулась с циклическим падением налоговых доходов, но и целенаправленно принимала меры по снижению налоговой нагрузки (в том числе по имущественным налогам).

Тем не менее ни в отношении стран, где налоговая нагрузка фактически сократилась, ни в странах, где нагрузка выросла, не отмечается какой-либо очевидной тенденции. Нельзя утверждать, что снижение налоговой нагрузки в этих странах сгладило падение ВВП или, напротив, привело к резкому росту государственного долга. Так, в Дании замедление динамики выпуска за период 2008–2012 гг. по сравнению с 2004–2007 гг. составило около 0,04 п.п., а в Швеции, где росла фактическая нагрузка по прямым налогам, рост ВВП сократился в среднем на 0,02 п.п. В Испании отношение долга к ВВП в среднем выросло на 21 п.п., при этом в Венгрии, которая попала в группу стран, увеличивших фактическую налоговую нагрузку, отношение долга к ВВП выросло почти на 16 п.п. (см. Приложение).

⁸ Источник: Eurostat. <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>. (Дата обращения: 10.07.2015)

В отношении остальных стран также не наблюдается какой-либо закономерности. Далеко не всем странам, где росла налоговая нагрузка на труд и капитал, удалось обеспечить сокращение или хотя бы замедление роста государственного долга (например, Австрии, Великобритании, Литве, Франции). Попытка переноса налоговой нагрузки на потребление также не привела к успеху в процессе финансовой стабилизации (Ирландия, Португалия, Хорватия, Румыния)⁹.

В целом, говоря о тенденциях в налоговой политике, отметим, что меры по номинальному изменению налоговой нагрузки не всегда находят свое отражение в данных по фактической налоговой нагрузке. Так, тенденция к постепенному переносу налоговой нагрузки с подоходных налогов на налогообложение потребления не подтвердилась проведенным анализом: из 28 рассмотренных стран лишь в 10 отмечался фактический рост налоговой нагрузки на потребление.

В условиях ограниченных возможностей проведения денежно-кредитной политики (или ее невозможности – для стран еврозоны) налоговая политика остается одним из наиболее востребованных косвенных инструментов правительства. Несмотря на формальные ограничения, которые накладываются на страны ЕС соответствующими налоговыми директивами, а также фактические фискальные ограничения, с которыми сталкиваются многие страны (бюджетные дисбалансы, налоговая конкуренция и т.п.), практически все европейские страны применяли те или иные дискреционные налоговые меры. В основном они были направлены на номинальное снижение налоговой нагрузки по подоходным налогам и, в меньшей степени, по налогам на потребление. Однако анализ изменения фактической налоговой нагрузки, рассчитываемой на основе полных налоговых ставок, показал, что далеко не всегда страны добивались своей цели. В целом и за период 2009–2010 гг., и за период 2011–2012 гг. сложно выделить единую модель налоговых мер, принятых развитыми европейскими странами. Как представляется, данный факт наглядно иллюстрирует проблему отсутствия фактического контроля за осуществлением фискальной политики в странах ЕС, которая стала активно обсуждаться в связи с долговым кризисом 2010 г.

⁹ Здесь в качестве критерия используется прирост отношения госдолга к ВВП, рассчитанный за 2004–2007 гг. и 2008–20012 гг.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Страна	Изменение средних величин в 2009–2012 гг. по сравнению с 2004–2007 гг. в п.п.				
	Полная налоговая ставка на труд	Полная налоговая ставка на капитал	Полная нало- говая ставка на потребле- ние	Темпы роста ВВП	Отно- шение госдолга к ВВП
Австрия	-0,26	-0,18	-0,07	-0,04	12,62
Бельгия	-1,14	-1,08	-0,49	-0,03	7,14
Великобритания	0,14	-1,64	-0,25	-0,08	30,35
Венгрия	0,9	2,6	0,63	-0,05	15,48
Германия	1,09	0,09	-0,12	-0,02	9,53
Греция	-0,05	н/д	-0,39	-0,1	н/д
Дания	-2,33	-4,08	-2,17	-0,04	6,64
Ирландия	-3,66	-5,21	0,88	-0,08	59,47
Исландия	-4,35	н/д	н/д	-0,15	н/д
Испания	-2,42	-10,87	-0,19	-0,07	20,66
Италия	-0,37	3,97	1,11	-0,04	12,90
Кипр	-1,14	-1,61	2,94	-0,06	-0,10
Латвия	-2,19	-0,62	-2,13	-0,2	26,03
Литва	0,79	0,03	-2,36	-0,13	14,01
Люксембург	1,56	н/д	1,93	-0,08	11,35
Мальта	0,01	н/д	-0,07	-0,03	-0,24
Нидерланды	0,15	-3,44	3,42	-0,05	12,87
Норвегия	-0,92	0,37	-0,8	-0,02	н/д
Польша	0,14	-1,11	-2,22	-0,1	6,02
Португалия	-1,64	1,6	1,55	-0,04	30,93
Румыния	1,26	н/д	0,49	-0,22	12,74
Словакия	-2,89	-2,04	-0,21	-0,13	6,40
Словения	-0,28	-1,38	-1,72	-0,09	13,45
Финляндия	-1,37	1,3	-1,55	-0,07	5,86
Франция	-0,73	0,58	-0,33	-0,03	15,30
Хорватия	-1,36	н/д	0,29	-0,09	16,39
Швеция	0,22	-1,6	-3,36	-0,02	-7,01
Эстония	2,72	1,81	0,93	-0,16	2,32

Литература

1. Basic figures on the EU. Second quarter 2015. Eurostat compact guides. <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-catalogues/-/KS-GL-15-002>. Дата обращения 10.06.2015.
2. International Monetary Fund (2009c). Debt Bias and Other Distortions: Crisis-Related
3. Issues in Tax Policy. <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2009/061209.pdf>.
4. International Monetary Fund. Debt Bias and Other Distortions: Crisis-Related Issue in Tax Policy. <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2009/061209.pdf>.
5. International Monetary Fund. Global Financial Stability Report Responding to the Financial Crisis and Measuring Systemic Risk, April 2009. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2009/01/pdf/text.pdf>.
6. LeBlanc P., Matthews S. and Mellbye K. (2013). The Tax Policy Landscape Five Years after the Crisis / OECD Taxation Working Papers. No. 17. OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k4014dxk0hk-en>
7. Schulmeister S., Schratzenstaller-Altzing, M. and Picek O. (2008). A General Financial Transaction Tax. Motives, Revenues, Feasibility and Effects. Research Study by the Austrian Institute of Economic Research, 2008. [http://www.wifo.ac.at/www/servlet/www.upload.DownloadServlet/bdoc/S_2008_FINANCIAL_TRANSACTION_TAX_31819\\$.PDF](http://www.wifo.ac.at/www/servlet/www.upload.DownloadServlet/bdoc/S_2008_FINANCIAL_TRANSACTION_TAX_31819$.PDF). Дата обращения 21.01.2015.
8. Hemmelgarn T., Nicodeme G. The 2008 Financial Crisis and Taxation Policy. Taxation Papers. European Union, 2010. http://www.cesifo-group.de/pls/guestci/download/CESifo%20Working%20Papers%202010/CESifo%20Working%20Papers%20January%202010/cesifo1_wp2932.pdf.
9. Taxation trends in the European Union. Main results (2009) – European Communities, 2009. http://publications.europa.eu/index_en.htm.
10. Taxation trends in the European Union. 2014 edition. Eurostat 2014. http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm.
11. Tax expenditures in OECD countries. OECD, 2010. <http://www.oecd.org/gov/budgeting/taxexpendituresinoecdcountries-oecdpublication.htm>.

LYKOVA L.N.

doctor of economics, professor, chief researcher, Institute of economics Russian academy of sciences

lykoval@inecon.ru

BUKINA I.S.

PhD (economics), senior researcher, Institute of economics Russian academy of sciences
bis.email@gmail.com

TAX INSTRUMENTS IN THE PROCESS OF OVERCOMING THE FINANCIAL CRISIS:
THE USA AND EU- COUNTRIES EXPERIENCES

The article discusses existing in the USA and some other countries tax instruments which facilitate the bubble at the real estate markets and the global financial crisis. The paper also

studies the tax measures using by developed countries in 2007–2009 and 2011–2012, and demonstrates the similarity and the difference between national tax policies during these periods. The cluster analysis was used for countries tax policy categorization.

Key words: *tax incentives, tax burden, implicit tax rate, financial crisis, tax burden on consumption, tax burden on the income, tax burden on the capital*

JEL: D630, H210, H230, H240.

В.К. БУРЛАЧКОВ
доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник Института экономики РАН

СПЕЦИФИКА СОВРЕМЕННЫХ ДЕНЕГ И МОДИФИКАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ ДЕНЕЖНОГО МУЛЬТИПЛИКАТОРА¹

В статье рассматриваются результаты исследования формирования объема денежной массы и роли денежного мультипликатора в этом процессе. Отмечается возросшее значение ликвидности банковского сектора, т. е. сальдо корреспондентских счетов коммерческих банков, в создании денег. Автором проанализирована критика концепции денежного мультипликатора в современных научных публикациях и подчеркнуто значение создания депозитов при кредитных операциях для формирования денежного предложения. Констатируется отсутствие связи между резервами (денежной базой) и денежными агрегатами. Особое внимание уделено значению денежного мультипликатора для функционирования рынка евродолларов.

Ключевые слова: создание денег, денежный мультипликатор, денежное предложение, рынок евродолларов, денежный мультипликатор на рынке евродолларов.

JEL: E51, E52, E58.

Первые полтора десятилетия XXI в. стали временем существенных изменений в денежной сфере ведущих стран. Возникли такие явления, как ликвидная ловушка и количественное смягчение. Были значительно пересмотрены требования регуляторов к ликвидности коммерческих банков. Новые явления привели к эволюционным изменениям денежного механизма. Одной из наиболее актуальных проблем монетарной теории стала концепция денежного мультипликатора.

В соответствии с общепринятыми представлениями новые деньги создаются в процессе кредитования коммерческими банками компаний и домашних хозяйств. Выданная ссуда зачисляется на счет заем-

¹ Статья подготовлена в рамках совместного научно-исследовательского проекта РГНФ и Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований «Реструктуризация денежно-кредитной системы России и Беларуси в условиях глобальной финансово-экономической нестабильности». №15-22-01010 а(м).

щика. Так появляется новый депозит, т. е. безналичные деньги. В этом процессе большое значение, как было принято считать, играет денежная база, т. е. деньги, создаваемые центральным банком. Именно они мультиплицируются при проведении кредитных операций. Но такой подход стал в настоящее время объектом критики.

Как отмечают экономисты Банка Англии М. Маклеу, А. Редиа и Р. Томас: «...ошибочной является концепция, утверждающая, что центральный банк определяет объем кредитов и депозитов в экономике путем контроля за количеством создаваемых им денег, т. е. доктрина денежного мультипликатора. В соответствии с таким подходом центральные банки проводят монетарную политику путем определения объема резервов. Это предполагает постоянное соотношение показателя широких денег к денежной базе, поскольку резервы мультиплицируются в результате изменений в кредитах и депозитах коммерческих банков. Согласно теории, объем резервов является ограничением для кредитования, а центральный банк должен непосредственно определять этот объем. Хотя теория денежного мультипликатора может быть полезным способом изложения вопросов денег и банковского дела в учебниках, такая трактовка не является точным описанием реального процесса создания денег. Вместо того, чтобы контролировать объем резервов, центральные банки в настоящее время осуществляют монетарную политику путем установления стоимости резервов, т. е. процентных ставок» [7, р. 15].

Экономисты ФРС США С. Карпентер и С. Демиралп отмечают, что излагаемая в учебной литературе концепция денежного мультипликатора приписывает банковским резервам ключевую роль в формировании объемов банковского кредитования и денежной массы и, соответственно, в трансмиссионном механизме монетарной политики. По их мнению, эта концепция основана на предположении, что установление обязательных резервных требований обеспечивает непосредственную связь между резервами и денежными агрегатами. Поэтому центральный банк способен влиять на денежное предложение, регулируя резервы при проведении операций на открытом рынке.

Несостоятельность этой концепции, как считают С. Карпентер и С. Демиралп, определяется следующими причинами. Во-первых, лишь незначительная доля агрегата М2 связана с резервами, создаваемыми ФРС в ходе проведения операций на открытом рынке. Во-вторых, концепция мультипликатора не согласуется с проводимой ФРС США политикой регулирования денежного предложения на основе контроля за ставкой по федеральным фондам.

С. Карпентер и С. Демиралп утверждают, что в современной экономике трансмиссионный механизм монетарной политики не соответствует традиционной модели денежного мультипликатора, в кото-

рой рост банковских резервов предопределяет увеличение денежных агрегатов и объемов кредитования. В частности, указанные авторы отмечают, что в 2007–2008 гг. денежная база в США удвоилась, но агрегат М2 возрос лишь на 8,5% [3, р. 4]. Они констатируют отсутствие прямой связи между объемом резервов коммерческих банков и денежным агрегатом М2, а также между агрегатом М2 и объемом банковского кредитования [3, р. 4].

Экономисты МВФ Дж. Бенес и М. Камхоф отмечают, что резервы коммерческих банков в центральном банке не играют в настоящее время значительной роли в формировании широких денежных агрегатов. «Причина состоит в том, – пишут эти исследователи, – что «депозитный мультипликатор» из учебника экономики, благодаря которому денежные агрегаты создаются по инициативе центрального банка за счет начальной инъекции денег высокой эффективности в банковскую систему (а это и приводит к их мультиплицированию при кредитовании), перевертывает действие монетарного трансмиссионного механизма с ног на голову» [1, р. 10]. По их мнению, главное состоит в том, что центральные банки регулируют процентную ставку и предоставляют по этой ставке резервы коммерческим банкам в соответствии с их спросом.

На наш взгляд, современная критика концепции денежного мультипликатора включает как ошибочные, так и правильные положения.

Анализ ошибочных положений целесообразно начать с причин появления доктрины денежного мультипликатора еще в первой половине XIX в. Основной вопрос, волновавший в то время всех интересующихся функционированием денежной системы, заключался в значительном расхождении между количеством денег в обращении и объемом выдаваемых кредитов. Ответ на этот вопрос был найден. Оказалось, что своими активными операциями, т. е. предоставлением кредитов, банки создают себе пассивы. Предоставленная заемщику ссуда зачисляется на его счет и тем самым превращается в депозит.

Вторая, более сложная идея состояла в следующем: при расчетах сумма депозита перечисляется из одного банка в другой. Поэтому безналичные деньги создаются банковской системой в целом. Для иллюстрации этого факта была разработана схема движения депозитов в банковской системе. Сейчас подобная схема приводится во всех стандартных учебниках.

Эти две идеи – (1) создание депозита и (2) перевод безналичных денег из банка в банк – и стали основой теоретических представлений, получивших впоследствии, во второй половине XX в. название концепции денежного мультипликатора.

Такой механизм создания безналичных денег действует не только в национальных экономиках, но и на международном рынке евровалют.

Эти положения концепции никем не оспариваются, даже указанными выше критиками денежного мультипликатора.

Но стремление к максимально простому изложению доктрины денежного мультипликатора, прежде всего в учебной литературе, привело к неточностям. Первая из них связана со стремлением американских авторов адаптировать эту концепцию к реалиям денежного регулирования в США – обязательному резервированию части поступающих в коммерческие банки депозитов в ФРС. Разумеется, для анализа условий американской денежно-кредитной системы такой учет был необходим. При системе обязательных резервов часть каждого поступившего в коммерческий банк депозита уменьшается на сумму, перечисляемую на специальный счет в ФРС. Поэтому при увеличении центральным банком резервов в банковской системе на величину ΔR прирост депозитов ΔD при норме обязательного резервирования h должен составлять: $\Delta D = \Delta R/h$. В более полной версии денежного мультипликатора, как известно, также учитываются изменения наличных денег и избыточных резервов.

Такой подход создавал иллюзию возможности эффективного управления денежным предложением за счет контроля за динамикой денежной базы, хотя доля наличных денег достигает в ней почти 90% (в частности, в США).

Распространенность изложенного выше варианта концепции денежного мультипликатора стала возможной вследствие популярности учебников по макроэкономике и монетарной политике, подготовленных американскими авторами. В этих учебниках лишь вскользь, и то не всегда, упоминалось, что обязательные резервные требования не устанавливаются в таких странах, как Соединенное Королевство, Австралия, Канада, Швеция. Очевидно, что неиспользование в этих странах резервных требований не означает отсутствия процесса создания банковских депозитов при выдаче кредитов как экономического явления.

Важно отметить, что современная критика концепции денежного мультипликатора в значительной степени предопределена упрощенным пониманием этого эффекта. В частности, в анализируемой концепции предполагается, что выдаче коммерческим банком ссуды предшествует поступление депозита (денежных средств) на счет кого-либо из его клиентов. Разумеется, на практике кредитный инспектор принимает в рамках своих полномочий решение о выдаче ссуд на основе критериев, установленных для заемщиков, и лимитов, определяемых соответствующими структурами банка. Но ограничителями кредитной деятельности являются нормативы ликвидности, устанавливаемые центральным банком.

Критика концепции денежного мультипликатора не нова. Она касается прежде всего, практических аспектов этой доктрины. Дело

в том, что создание безналичных денег банковской системой резко снижается в кризисных условиях. Увеличение денежной базы не приводило к росту денежных агрегатов, несмотря на все старания ФРС, в период Великой депрессии. Эта связь разорвалась в 1990-е годы XX в. в Японии. Эффект мультипликатора резко снизился в условиях мировой рецессии, последовавшей за кризисом 2007–2010 гг. Это стало одним из главных доводов для проведения центральными банками ведущих стран политики количественного смягчения.

Важно отметить, что понятие «денежный мультипликатор» используется не только в концепции создания денег на основе денежной базы (резервов центрального банка), но и в доктрине потока фондов (Flow of Funds – FOF), предложенной Д. Гоулэндом [6], а также К. Кюфбертсоном [4]. В ней утверждается, что формирование денежного предложения определяется кредитными потребностями частного (домашние хозяйства и компании) и общественного (правительство) секторов. В теории FOF также предполагается, что денежный мультипликатор является относительно стабильным показателем. Но это не подтверждается практикой.

Дж. Тобин отмечал, что процесс создания новых депозитов при предоставлении кредитов определяется потребностью в инвестициях и процентной ставкой [8, р. 416]. При высоком спросе на кредиты коммерческие банки используют не только средства на депозитах, но и привлекают резервы центрального банка. Однако, как показывает опыт, доступность резервов центрального банка не является достаточным условием для интенсификации денежного мультиплицирования.

Для роста спроса на кредитные ресурсы и, соответственно, увеличения денежного мультипликатора основное значение имеет разность между рентабельностью в конкретных сферах ведения бизнеса и процентной ставкой по кредитам. Мы определяем эту разность как чистую доходность предпринимательской деятельности (ЧДПД). Высокое значение этого показателя является важной предпосылкой циклического подъема.

Для анализа концепции денежного мультипликатора большое значение имеет выявление специфической в современных условиях роли сальдо корреспондентских счетов коммерческих банков в центральном банке, т. н. ликвидности банковского сектора.

Деньги на корреспондентских счетах обеспечивают проведение расчетов. Представим ситуацию: коммерческий банк выдал клиенту кредит. В результате этой операции создан депозит. Клиент принимает решение оплатить за счет этих средств покупку товара и дает указание банку перевести деньги на счет продавца в другом банке. Но у банка клиента не оказывается достаточных ресурсов на корреспондентском счете в ЦБ. Поэтому перевод депозита станет невозможным.

Для разрешения возникшей проблемы банк должен либо получить деньги ЦБ, например, проведя операцию репо, либо заимствовать на межбанковском рынке. Следовательно, кредитная активность коммерческих банков оказывается зависимой не только от нормативов ликвидности, но и от процентной ставки по операциям репо с центральным банком.

Следует учитывать важное различие между безналичными деньгами, создаваемыми коммерческими банками, и безналичными деньгами, эмитируемыми центральными банками. Коммерческие банки создают при проведении кредитных операций безналичные деньги, которые могут быть переведены в другие банки только при наличии на их корреспондентских счетах денег, эмитированных центральным банком. Причем безналичные деньги центрального банка не мультиплицируются, т. е. их запас изменяется только при проведении центральным банком операций с коммерческими банками.

Такой ситуации не существовало при расчетах между коммерческими банками по корреспондентским счетам (ностро, лоро). Она возникла в результате проведения расчетов через корсчета, открываемые в ЦБ. Важно учитывать, что деньги на корсчетах обеспечивают не только расчеты, но и конвертацию национальной валюты в иностранную на валютном рынке.

Термин «мультипликатор» предполагает наличие делимого и делителя. Первым является денежный агрегат (например, M2), вторым – денежная база (резервы). Очевидно, что возникает вопрос о правомерности такого подхода в условиях, когда создание депозита в результате кредитной операции осуществляется на основе соотношения ставки по кредиту и ставки репо с центральным банком.

Следует отметить, что в случае отсутствия непосредственной связи между денежной базой и кредитной активностью коммерческих банков мультиплицирование денег тем не менее имеет место. Оно происходит на основе части собственного капитала коммерческого банка, используемого для кредитования, депозитов клиентов, а также средств, полученных от ЦБ в порядке рефинансирования. Однако показатель мультиплицирования, который может быть рассчитан, изменив и, что самое главное, слабо информативен.

Надо ли, исходя из этих соображений, отказываться от понятия денежного мультипликатора и ограничиваться понятием создания безналичных денег? Ответ на этот вопрос способен дать анализ реальных экономических процессов. В частности, важно учитывать, что мультиплицирование денег наблюдается на международном рынке евродолларов, причем без влияния изменения резервов ФРС США.

Как отмечает С. Фоулер, «Еще одним важным последствием роста сделок с евродолларами является расширение балансов [коммер-

ческих банков] без соответствующего увеличения резервов в США. Например, если американский банк переводит 1,0 тыс. долл. в зарубежный банк № 1 (ЗБ1), то американский банк имеет прирост активов на 1,0 тыс. долл., а ЗБ1 – прирост обязательств на 1,0 тыс. долл. Если этот зарубежный банк (ЗБ1) дает кредит в 1,0 тыс. долл. зарубежному банку № 2 (ЗБ2) для последующего кредитования клиентуры, то ЗБ1 имеет дополнительно 1,0 тыс. долл. в активе баланса, а ЗБ2 – дополнительно 1,0 тыс. долл. в пассиве. Наконец, ЗБ2 предоставляет кредит клиенту и отражает 1,0 тыс. долл. в активе баланса. В этом сценарии не происходит относительных изменений в активах и пассивах американского банка, но тем не менее балансы зарубежных банков увеличились на величину кредита... Этот эффект, известный как кредитный мультипликатор, особенно значителен при низких резервных требованиях, и является основной причиной такого значительного объема рынка евродолларов» [5, р. 836]. Объем этого глобального рынка оценивается в настоящее время в 5,0 трлн долл. [5, р. 828 (сноска)].

Следует особо отметить, что в приведенном примере мультиплицирование евродолларов происходит без увеличения резервов (денежной базы) ФРС США. Этот факт критиками денежного мультипликатора не учитывается. Важно также принимать во внимание, что в современных условиях значительные объемы безналичных денег создаются на рынке межбанковского кредитования.

По нашему мнению, важно принимать во внимание, что нерегулируемое создание безналичных денег на международном мировом рынке создает дополнительные риски стабильности мировой экономике и обостряет проблему прогнозируемости экономической системы [2].

Подводя итоги исследования, следует отметить, что в современных условиях происходит усложнение механизма создания безналичных денег. Так, не наблюдается мультиплицирование денежной базы (резервов) центрального банка, но имеет место активное создание депозитов при кредитных операциях коммерческих банков. Поэтому можно утверждать, что есть эффект денежного мультипликатора (называемого иногда кредитным и депозитным), но отсутствует резервный мультипликатор.

Современные тенденции развития монетарной сферы приводят к серьезным проблемам для реализации денежно-кредитной политики, предопределяют необходимость координации монетарного регулирования на международном уровне и осуществления мер контроля за динамикой мирового рынка евродолларов.

Литература

1. *Benes J., Kumhof M.* The Chicago plan revised // IMF Working paper. WP/12/202. 2012. August. imf.org.
2. *Burlachkov V.* The Problem of Predictability of the Economic System: Theoretical Aspects // Journal «Social Sciences». 2011. № 2. <http://dlib.eastview.com/browse/doc24783355>.
3. *Carpenter S., Demiralp S.* Money, reserves and the transmission of monetary policy: does the money multiplier exist? // Finance and economic discussion series. Federal Reserve Board. 2010. № 41.
4. *Cuthbertson K.* The supply and demand for money. Oxford: Basil Blackwell Ltd. 1985.
5. *Fowler S.* The monetary fifth column: the eurodollar threat to financial stability and economic sovereignty // Vanderbilt journal of transnational law. 2014. Vol. 47:825. 2014.
6. *Gowland D.* Money, Inflation and Unemployment: The Role of Money in the Economy. Salisbury: Harvester Press. 1985.
7. *McLeay M., Radia A., Thomas R.* Money creation in the modern economy // Bank of England Quarterly Bulletin. Q 1. 2014.
8. *Tobin J.* Commercial banks as creators of «money» // Banking and Monetary Studies / Ed. by D. Carson. Homewood: Richard D. Irwin Inc., 1963.

V.K. BURLACHKOV

doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
vkbur@gmail.com

SPECIFICS OF MODERN MONEY AND A MODIFICATION OF THE CONCEPT OF A MONEY MULTIPLIER

The paper distinguishes the results of the research of the volume of money supply formation and the role of a money multiplier in this process. The author notes the increased value of liquidity of the banking sector, i.e. balance of correspondent accounts of commercial banks, in creation of money as well as analyses criticism of the concept of a money multiplier in modern scientific publications and value of creation of deposits at credit operations for formation of the monetary supply. Besides, the lack of communication between reserves (monetary base) and monetary units is stated in the paper. The special attention is paid to value of a money multiplier for functioning of the Eurodollar market.

Keywords: *money creation, money multiplier, monetary offer, Eurodollar market, a money multiplier in the Eurodollar market.*

JEL: E51, E52, E58.

М.Ю. ЛЕВ

кандидат экономических наук, профессор,
зав. кафедрой Экономики и финансов Московской академии
предпринимательства при Правительстве Москвы (МосАп),
профессор кафедры Экономики и финансов
Московского финансово-юридического университета (МФЮА),
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В работе рассматривается государственная политика цен и ее влияние на социально-экономическое положение в нашей стране, показаны особенности ценового регулирования в современной России. Анализируется влияние различных факторов, связанных с потреблением продуктов питания и стоимостью минимального набора, на величину прожиточного минимума.

Ключевые слова: государственное регулирование цен, ценовая политика, ценообразование, потребление продуктов питания, денежные доходы населения, прожиточный минимум в России.

JEL: D490, E290, E310, E390.

Сложившаяся практика и актуальные проблемы государственного вмешательства в политику ценообразования

Объектами государственного регулирования цен на практике являются стратегические виды ресурсов и продукция, имеющая особое социально-политическое значение¹. Самостоятельные товаропроизводители, ориентируясь на установленные правила, методы и порядок, создают конкретный механизм определения цен на собственные товары [1].

Особенности государственного устройства России заключаются в наделении регионов (субъектов) Российской Федерации правами

¹ В экономической литературе отсутствуют критерии выбора объектов государственного регулирования цен.

управления ценовой политикой. Поэтому отдельные субъекты Российской Федерации приняли соответствующие законодательные акты по вопросам цен и ценообразования в нарушение установленного порядка: более чем в 16 регионах России действуют нормативные правовые акты, регулирующие основы ценовой политики на соответствующей территории Российской Федерации [2]. Наблюдается тенденция по нормативному установлению цен на муниципальном уровне органами местного самоуправления.

Между тем ситуация в современной России характеризуется существенными различиями в экономическом положении отдельных территорий: разный стартовый уровень вхождения в рынок, неодинаковые темпы рыночных преобразований. Субъекты Российской Федерации различаются по темпам проведения приватизации и аграрной реформы, степени развития инфраструктуры рынка, предпринимательства, развития коммерческих структур. Существует и региональная дифференциация доходов, которая приводит к глубоким различиям в уровне жизни населения регионов России [3].

Система цен является важнейшим показателем степени сбалансированности экономической системы: относительная устойчивость цен (их рост в пределах от трех до четырех процентов в год) указывает на наличие высокой степени сбалансированности совокупного спроса с совокупным предложением, стабильность денежного обращения. Однако такая устойчивость системы цен не достигается сама по себе, а является результатом правильной ценовой политики, обеспечивающей поддержание пропорций между потреблением и накоплением, между накоплением и инвестициями. Поддержание устойчивости цен является важнейшей целью общеэкономической политики. Целесообразность каких-либо мероприятий правительства по обеспечению экономического роста, увеличению денежных доходов выверяется прежде всего по степени их воздействия на динамику цен. Как показал опыт, всякое, даже незначительное, увеличение темпов роста цен чревато перерастанием в полномасштабную инфляцию из-за опасности возникновения у хозяйствующих субъектов инфляционных ожиданий.

Условиями снижения инфляции являются как проведение мероприятий по сокращению темпов роста доходов, так и расширение товарного предложения на основе структурных сдвигов. Политика цен в такой экономической ситуации должна состоять в контроле за затратами и ценами предприятий-монополистов, в снижении темпов введения новых цен, в установлении пределов роста цен и т.д.²

² При значительных темпах инфляции во многих странах, в том числе во Франции, Бельгии, Голландии и ряде других стран применялось общее или частичное замораживание цен на определенный период.

Сегодня уже очевидно, что государство должно воздействовать на процессы ценообразования, поэтому необходимо предельно ясно сформулировать цели воздействия, установить его не только экономический, но и социально-политический смысл. Однако в большинстве официальных документов, отражающих политику в данной сфере, цели выражены самыми общими фразами.

В настоящее время необходимость вмешательства государства в процесс ценообразования обуславливается следующими обстоятельствами:

- необходимостью защиты свободной конкуренции от монополий, которые подавляют рынок (оказывают влияние на складывающиеся рыночные отношения) и манипулируют ценами на рынке для получения собственной выгоды в ущерб обществу в целом. Регулируя общий объем предложения, монополисты искусственно ограничивают объем выпускаемой продукции (предоставляемых услуг) и на этой основе завышают цены, получая необоснованную прибыль;
- потребностью изменения цен, устанавливаемых рыночным механизмом с целью уменьшения неравенства в распределении доходов между отраслями производства и отдельными слоями населения; установления гарантированных цен на сельскохозяйственную продукцию; минимальных ставок заработной платы; дифференцированных налогов на личные доходы;
- необходимостью перераспределения ресурсов, когда конкурентная рыночная система не обеспечивает выпуск нужного количества определенных товаров и услуг, либо оказывается вообще не способной выделить какие-либо ресурсы на производство некоторых товаров и услуг, выпуск которых в действительности социально оправдан. Первый случай связан с «переливами» ресурсов или с побочными явлениями (например, с загрязнением окружающей среды, когда производители переносят часть своих издержек на население), другой – с государственными или социальными благами (с затратами на оборону, образование, медицинским обслуживанием, пожарной охраной, музеями, строительством автомагистралей и т.п.);
- потребностью стабилизации экономики путем оказания помощи малому бизнесу (субъектам малого предпринимательства) для обеспечения полной занятости ресурсов и стабильного уровня цен.

Структурные дисбалансы в экономике резко сократили возможности маневра в социальной политике, в том числе в объемах ресурсов, которые можно перераспределять между ее отдельными направлениями. Количество бедных, имеющих доходы ниже прожиточного минимума по разным источникам, составило в 2005 г. 35–38 млн чел.

В 1990 г. этот показатель равнялся 2,3 млн чел. По отчетным данным Росстата, по состоянию на 2014 г. 16,1 млн россиян (11,2% от общей численности населения³) живет за чертой бедности.

Между тем именно уровень жизни населения является показателем результативности проводимых реформ⁴. Регулирование цен на продукты и услуги, входящие в состав потребительской корзины, должно использоваться в качестве инструмента повышения реальных доходов населения и разрешения социальных проблем.

Регулирование цен на социально значимые товары и услуги

Ценовое регулирование является одним из главных видов государственного воздействия на экономику, цель которого – соблюдение интересов общества в целом, и прежде всего интересов социально незащищенных слоев населения. Выполняя важную социальную функцию, цены влияют на структуру и объем потребления благ и услуг, на расходы, уровень жизни, прожиточный минимум, потребительский бюджет семьи, поэтому реакция людей на уровень цен и его изменения очень чувствительна. В этой связи регулирование цен на социально значимые товары и услуги имеет большое значение для формирования эффективной социально ориентированной экономики.

Крупнейшим социально значимым сектором экономики, конечно же, является агропромышленный комплекс. Потребительский рынок страны более чем на 70% формируется за счет продовольствия и товаров, производимых из сельскохозяйственного сырья. При этом в настоящее время значительная часть населения отсечена от полноценного и эффективного потребления основных продуктов питания. Если по уровню потребления продовольствия на душу населения Россия в 1990 г. входила в первую десятку стран мира, то сейчас она занимает место в восьмом десятке. Изменения в потреблении основных продуктов питания в России (см. Постановление Госкомстата России)⁵ за период с 1990 по 2014 г. представлены в таблице 1.

³ Постановление Правительства РФ от 26 июня 2014 г. № 586 «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации за I квартал 2014 года».

⁴ Согласно Федеральному закону от 24.10.1997 № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации», уровень жизни населения определяется двумя факторами: его доходами и ценами на приобретаемые товары и услуги.

⁵ Постановление Госкомстата России от 25.03.2002 № 23 «О Порядке наблюдения за ценами и тарифами на товары и платные услуги на потребительском рынке и расчет индекса потребительских цен».

Анализ данных таблицы 1 свидетельствует о том, что в 2013 г. по сравнению с 1990 г. потребление хлеба и хлебобулочных изделий в расчете на душу населения (после резких падений в 1995 г. и 2008 г.) вернулось на уровень 1990 г., картофеля сократилось – на 9,8 % (к 2002 г. – на 17,3%), молока и молочных продуктов – на 69% (в 2013 г. по сравнению с 2002 г. – увеличилось на 9,3%), рыбы – на 7,6%, яиц – на 9,1%, сахара и кондитерских изделий – на 8,8%. В то же время в 2013 г. (по сравнению с 1990 г.) потребление овощей и бахчевых увеличилось на 13,5%, а потребление фруктов и ягод увеличилось в 1,6 раза.

Таблица 1

Потребление продуктов питания в России (кг на человека в год)*

Годы	Мясо и мясопродукты	Молоко и молочные продукты	Животное масло (в натуре)	Яйца, шт.	Рыба и рыбопродукты	Сахар	Растительное масло	Картофель	Овощи и бахчевые	Фрукты и ягоды	Хлеб и хлебобулочные продукты
1990 СССР	59	358		258	18,5	44,9	10,2	100	92	36	133
1990 РСФСР	69	386	5,6	297	20,3	44,5	11	106	89	35	119
2002	46	229	3,7	245	11,1	36	10,6	122	91	40	122
2013	63	247	3,8	269	15,5	39	13,4	104	101	58	119
2002/1990	66,67	59,33	66,07	82,49	54,68	80,90	96,36	115,09	102,25	114,29	102,52
2013/1990	91,30	63,99	67,86	90,57	76,35	87,64	121,82	98,11	113,48	165,71	100,0

* По состоянию на 01.06.2015 г.; данные Росстата за 2014 г. не опубликованы.

Источник: таблица составлена автором по данным Госкомстата и Росстата за соответствующие годы.

Продовольственное потребление в советской экономике определялось весьма привлекательным в социальном смысле, но абсолютно экономически не обоснованным принципом дешевых продуктов питания для советских людей. Долгие годы цены на основные продукты питания поддерживались на низком уровне при неукоснительном росте доходов населения и низких темпах роста сельскохозяйственного производства [3].

Вместе с тем следует отметить, что на протяжении 2009–2014 гг. наблюдалась устойчивая тенденция роста цен на основные продукты питания в среднем на 10–15% ежегодно. По данным независимого мониторинга цен в торговых сетях города Москвы, а именно в «Пяте-

рочке», «Перекрестке», «Виктории», «Седьмом континенте», «Ашане», «Метро» за сентябрь 2009 – сентябрь 2014 г. рост цен составил:

- на мясо – 20,5%;
- на рыбу – 49,7%;
- на молоко – 43,2%;
- на масло растительное – 57,8%.

За аналогичный период времени продуктовая и потребительская корзина⁶ увеличилась на 26,6%.

Таблица 2

Стоимость и изменение стоимости минимального набора продуктов питания в Российской Федерации (в руб.)

Годы	2002	2003	2004	2005	2006	2007
сентябрь	928,89	1026,19	1144,8	1297,1	1428,5	1640,61
Годы	2008	2009	2010	2011	2012	2014
сентябрь	2037,8	2139,96	2442,5	2409,1	2550,8	2894,9

Как видно из таблицы 2, прирост стоимости минимального набора продуктов питания составляет в среднем за год 13,5 %, и за период 2009–2014 гг. прирост составил 35,3%.

Величина среднего прожиточного минимума на душу населения за период с 2000 г. увеличилась в 5,4 раза, то есть ежегодный рост составлял в среднем 10–12 % и только в 2014 г. по сравнению с 2011 г. рост составил 2,2%, что объясняется новой методикой пересчета величины прожиточного уровня (табл. 3).

Между тем по федеральному закону «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» для определения размера федеральной социальной доплаты к пенсии предусмотрен отдельный порядок. Так, в федеральном бюджете величина прожиточного минимума пенсионера, в целом по РФ, для определения размера федеральной социальной доплаты к пенсии, на 2014 г. установлена в размере 6354 руб. (рис. 1).

Из таблиц 4 и 5 следует, что 35,1 % населения России имеет среднедушевой денежный доход в размере до 15 000 руб.; для них величина прожиточного минимума составляет половину их дохода. При этом численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума с 2001 г. начала сокращаться с 40,0 млн чел. до 15,6 млн чел. в 2014 г.⁷

⁶ Потребительская корзина = продукты + товары + услуги.

⁷ Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. № 233-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации».

Таблица 3

Величина прожиточного минимума* (в среднем на душу населения; руб. в месяц)

Годы	Все население	Из него по социально-демографическим группам населения			Соотношение среднедушевых денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума** %
		трудоспособное население	пенсионеры	дети	
2000	1210	1320	909	1208	188,5
2005	3018	3255	2418	2896	268,0
2006	3422	3695	2731	3279	296,8
2010	5688	6138	4521	5489	333,3
2011	6369	6878	5032	6157	326,3
2012	6510	7049	5123	6259	351,5
2013*** I кв.	7095	7633	5828	6859	304,1
2014 I кв.	7688	8283	6308	7452	
2014 IV кв.	8234	8885	6785	7899	

* За I–IV кварталы приведены данные о величине прожиточного минимума, установленной Правительством Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации»; за год – оценка на основе указанных данных. С 2005 г. изменен состав потребительской корзины для определения величины прожиточного минимума.

** За 2003–2010 гг. показатель рассчитан с использованием численности населения, пересчитанной с учетом итогов ВПН-2010, за 2012 г. – предварительные данные.

*** На основании Федерального закона от 3 декабря 2012 г. № 233-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» с 2013 г. изменен порядок расчета величины прожиточного минимума.

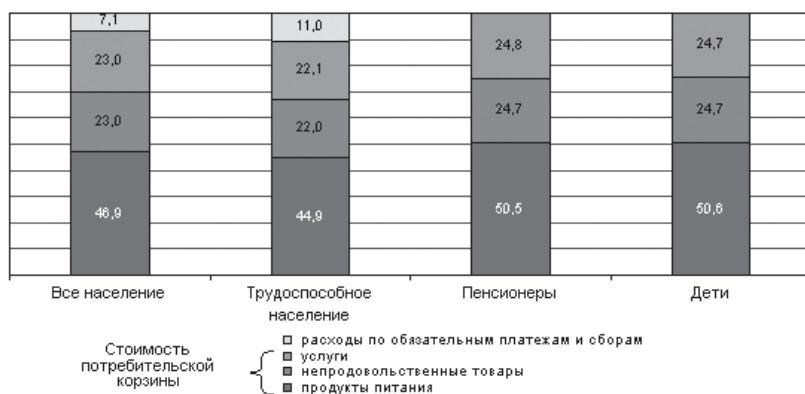


Рис. 1. Структура величины прожиточного минимума по группам населения в IV квартале 2014 г., (в %)

Таблица 4

Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов (в %)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012*	2013	2014
<i>Все население**</i>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе со среднедушевыми денежными доходами в месяц, руб.:										
до 3500,0	23,3	15,9	10,9	7,3	5,3	3,8	2,8	2,2	–	3,8
3500,1 – 5000,0	16,5	13,7	10,9	8,6	7,0	5,6	4,5	3,7	4,4	5,6
5000,1 – 7000,0	17,6	16,5	14,5	12,5	10,9	9,4	8,1	7,0	5,7	9,4
7000,1 – 10000,0	17,1	18,2	17,8	17,0	15,9	14,6	13,4	12,1	10,6	14,6
10000,1 – 15000,0	13,9	17,1	19,1	20,2	20,4	20,2	19,8	18,8	14,4	20,2
15000,1 – 25000,0***	11,6	12,6	16,6	19,8	21,9	23,5	24,8	25,3	15,3	23,5
25000,1 – 35000,0****	...	6,0	10,2	7,7	9,3	10,8	12,1	13,3	17,4	10,8
свыше 35000,0	...	...	...	6,9	9,3	12,1	14,5	17,6	32,3	12,1

* Предварительные данные.

** За 2003–2009 гг. показатели рассчитаны с использованием численности населения, пересчитанной с учетом итогов ВПН-2010. За 2010–2011 гг. – уточненные данные.

*** 2005 г. – свыше 15000 руб.

**** 2006–2007 гг. – свыше 25000 руб.

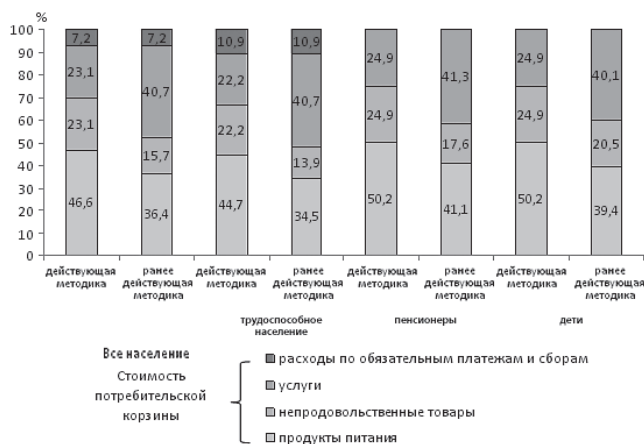


Рис. 2. Структура прожиточного минимума по группам населения в I кв. 2013 г. (в %)

Таблица 5

Численность населения с денежными доходами
ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода*

	1992	1998	1999	2000	2001	2002	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:													
млн чел.	49,3	34,3	41,6	42,3	40,0	35,6	19,0	18,4	17,7	17,9	15,6	15,5	16,1
в процентах от общей численности населения	33,5	23,4	28,4	29,0	27,5	24,6	13,4	13,0	12,5	12,7	11,0	10,8	11,2
Дефицит денежного дохода:													
млрд руб.	0,4	61,5	141,3	199,2	238,6	250,5	326,7	354,8	375,0	424,1	376,6	417,9	478,8
в процентах от общего объема денежных доходов населения	6,2	3,5	4,9	5,0	4,5	3,7	1,3	1,2	1,2	1,2	1,0	0,9	1,0

*С учетом изменения групп со среднедушевыми денежными доходами.

В последнее время ведущие российские ученые предлагают отказаться от определения бедности, рассчитанного на основе прожиточного минимума⁸, и проводить его по уровню дохода 50 % от среднего дохода населения. Если взять за основу средний доход в размере 17,0 тыс. руб., то это составит 8,5 тыс. руб. При таком методе расчета за черту бедности попадет порядка 20 % населения, или 20,4 млн чел.

Однако реальная картина (по формам статистической отчетности) как по величине среднедушевых доходов населения, так и по величине прожиточного минимума будет неточной ввиду постоянно меняющийся методики расчетов (рис. 2).

Очевидно, что для расчета населения, имеющего низкие доходы или проживающего за чертой бедности, необходимо введение других критериев и других показателей. Одним из таких направлений следует признать введение системы независимого мониторинга цен.

Для практического внедрения этой системы в первую очередь необходимо законодательное обеспечение вопросов политики цен

Именно поэтому первостепенным объектом ценового регулирования в настоящее время должны стать основные социально-значимые продукты питания. Основанием для выбора конкретных объектов может стать продукция, отнесенная к социально значимой по перечню, утвержденному Правительством Российской Федерации⁹.

Анализ экономической литературы показывает, что вопросы теории и практики ценообразования, регулирования цен постоянно остаются в центре внимания научных исследований и дискуссий. Вместе с тем в последнее время рассматриваются лишь отдельные вопросы управления ценами. Процессы ценообразования не стали объектами исследований, призванных разработать теоретические и практические вопросы регулирования цен, главным образом из-за того, что государственное регулирование цен и тарифов в настоящее время осуществляется в условиях отсутствия единой, целостной, упорядоченной законодательной и нормативно-методической базы, а также информационной инфраструктуры.

В законах, регламентирующих вопросы ценообразования в отдельных отраслях, не в полной мере учитываются условия взаимодействия экономических агентов и взаимозависимых лиц, что является причиной конфликтных ситуаций для целых регионов и создает угрозу дестабилизации экономики в целом.

⁸ Постановление Правительства РФ от 27 июня 2013 г. № 545 «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации за 1 квартал 2013 года».

⁹ Федеральный закон от 03.12.2012 № 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по РФ».

Литература

1. Лев М.Ю. Актуальные вопросы государственного регулирования цен в условиях нестабильной экономики // Монография. М.: Интерэконом, 2012.
2. Лев М.Ю. Ценообразование. Учеб. М.: Юнити-Дана, 2013.
3. Сенчагов В.К., Иванов Е. Финансы домашних хозяйств как фактор экономического роста и повышения уровня жизни населения // Вестник Института экономики РАН. 2012. № 3.

M.YU. LEV

PhD in economics, professor, head of Economics and Finance department of the Moscow academy of business under the Government of Moscow, professor of the Moscow financial and legal university, leading research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia

lew.mih@yandex.ru

THE FEATURES OF IMPLEMENTATION OF THE STATE PRICE POLICY: SOCIAL AND ECONOMIC CONTEXT

The paper deals with the state policy of prices and its impact on social and economic aspects. The author shows the features of price regulation in modern Russia and analyzes the influence factors on food consumption and the cost of the minimum set by the amount of the subsistence minimum.

Keywords: *state regulation of prices, pricing policies, pricing, consumption of food, cash income, the cost of living in Russia.*

JEL: D490, E290, E310, E390.

С.В. КАЗАНЦЕВ

доктор экономических наук, профессор, академик РАН, главный научный
сотрудник Института экономики РАН

АНТИРОССИЙСКИЕ САНКЦИИ – УГРОЗЫ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ?¹

В марте 2014 г. США и ЕС объявили о начале введения санкций в отношении России. Санкции не были утверждены или одобрены каким-либо полномочным международным органом, однако позднее к ним присоединились некоторые другие страны, в основном члены НАТО и союзники США. Санкции объясняли как меру воздействия на Российскую Федерацию с целью заставить ее безоговорочно выполнять требования Соединенных Штатов и ряда стран Запада в отношении занимаемой РФ позиции в вопросе об Украине. По-существу же, они были направлены на международную изоляцию России, ослабление ее экономики, дискредитацию российского президента и формирование образа страны-изгоя. В статье обсуждаются некоторые аспекты угроз для России в связи с введением санкций.

Ключевые слова: антироссийские санкции, экономические угрозы, Российская Федерация, меры по нейтрализации санкций.

JEL: E22, E44, E60.

I. Санкции как оружие

В международном праве санкция – это «мера воздействия (экономическая, военная, финансовая), применяемая против государства, нарушившего нормы международного права, свои международные обязательства» [1]. Однако по факту их давно применяют не только к нарушителям международного права, а используют как оружие для ослабления и, если удастся, разрушения экономики неудобного государства. Так, правительство Соединенных Штатов Америки использовало их в качестве экономического принуждения Великобритании и Франции признать право США не участвовать в наполеоновских войнах

¹ Статья подготовлена на основе материалов работы по плану НИР Института экономики РАН, проект № 0166-2014-0007 «Экономическая безопасность: новые вызовы и стратегия защиты национальных интересов».

в Европе: 22 декабря 1807 г. Конгресс США принял закон об эмбарго², запретивший экспорт из США сначала во всю Европу, а потом только в Великобританию и Францию. В последние годы, похоже, санкции стали привычным для США видом воздействия (см. табл. 1).

Таблица 1

Санкции США против стран, их руководителей, представителей органов власти и других лиц, наложенные без решения ООН (1950–2014 гг.)

Год	Страна, против которой введены санкции
1950	Корейская Народно-демократическая Республика
1960	Республика Куба
1979	Исламская Республика Иран. В начале 2012 г. к американским экономическим санкциям в отношении Ирана присоединились входящие в Европейский Союз государства
1997	Союз Мьянма (Бирмы). В 2003 г. санкции ужесточены
2001	Республика Сербия, Черногория
2002	Республика Зимбабве
2004	Сирийская Арабская Республика
2010	Федеративная Республика Сомали
2011	Республика Беларусь
2012	Государство Ливан, Йеменская Республика
2014	Украина при президенте В. Ф. Януковиче, Российская Федерация. Санкции против России поддержали Организация экономического сотрудничества и развития, Организация североатлантического договора, часть стран «Большой восьмерки», Европейский Союз и некоторые др. государства

Источники: таблица составлена автором на основе материалов сайтов: <http://www.vestifinance.ru/articles/42079> (дата обращения 23 декабря 2014 г.) и <http://www.proforex.org/wiki/mezhdunarodnye-sankcii.html> (дата обращения 23 декабря 2014 г.).

В современном мире «все чаще звучит язык ультиматумов и санкций. Само понятие государственного суверенитета размывается. Неудобные режимы, страны, которые проводят независимую политику или просто стоят на пути чьих-то интересов, дестабилизируются» [2]. Типичными видами международных санкций выступают торговые, финансовые, дипломатические, процессуальные, спортивные, а также запрет на передвижение физических лиц. Санкции Соединенных Штатов тради-

² Этот закон, названный «Эмбарго, положенное на Судах и Судах в Портах и Гаванях Соединенных Штатов», действовал с декабря 1807 г. до марта 1809 г. и нанес ощутимый вред экономике самих Соединенных Штатов, негативно сказался на репутации Республиканской партии, называвшейся тогда Демократической Республиканской партией (см., например: <http://ru.knowledgr.com>).

ционно включают запреты на въезд в США и посещение гражданами Соединённых Штатов страны, на которую наложены санкции, запрет на экспорт и импорт, на инвестирование, а также замораживание активов, счетов и операций физических и юридических лиц. Санкции – это силовое воздействие. У них тем больше шансов достичь поставленной цели, чем больше мощь того, кто их применяет, над силой того, к кому они применяются, и чем на более «болевые точки» они направлены.

По ряду параметров Российская Федерация уступает США, ЕС и группе других экономически развитых стран (см. табл. 2), и для ее ослабления также используются международные санкции.

Таблица 2

Отношение валовых внутренних продуктов стран, объявивших санкции против РФ, к валовому внутреннему продукту РФ в 2010 г. и 2013 г. в ценах 2005 г., раз

Страна	Отношение	
	2010	2013
США	15,0	14,5
Япония	5,1	4,8
Канада	1,4	1,3
Страны ЕС	16,4	15,3
В том числе:		
Германия	3,3	3,2
Великобритания	3,0	2,8
Франция	2,5	2,4
Италия	2,0	1,8
Испания	1,3	1,2
Другие страны, объявившие санкции	2,1	2,0
Все страны, объявившие санкции	40,0	37,9

Источник: рассчитано автором по данным Мирового банка. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD>. Дата обращения 29 января 2015 г.

В среднесрочной перспективе соотношение сил останется не в пользу России, и можно ожидать, что борьба против нее в экономической, политической, дипломатической, идеологической, военной, информационной, научной, технико-технологической, культурной и других сферах продолжится. Эта борьба началась не вчера и по крайней мере в вышеперечисленных сферах никогда не закончится. Меж-

дународные санкции служат лишь одним из методов ведения такой борьбы, и интенсивность их применения против Российской Федерации в последнее время нарастает (см. табл. 3).

Таблица 3

Международные санкции по отношению к СССР и РФ

Санкции	Основное содержание
1974–2012 гг. Поправка Джексона–Вэника	Ограничение торговых отношений с СССР
12 апреля 2013 г. «Список Магницкого»	Запрет на въезд физических лиц на территорию США, замораживание их имущества и банковских вкладов на территории США
2013 г. в связи с событиями в Сирии и прилетом в Россию Э.Д. Сноудена	США начали применять к РФ экономические санкции: запрет на экспорт в РФ определенных видов изделий
6 марта 2014 г. Указ президента США Б.Х. Обамы № 13660	Объявлено «чрезвычайное положение для борьбы с необычной и чрезвычайной угрозой национальной безопасности и внешней политики Соединенных Штатов, созданной действиями и политикой лиц, подрывающих демократический процесс и институты на Украине, угрожающих миру, безопасности, стабильности, суверенитету и территориальной целостности, способствующих незаконному присвоению ее активов»*
14 марта 2014 г. Санкции в отношении физических и юридических лиц	Запрет на покупку и продажу товаров 119 физических и 23 юридических лиц, управление их имуществом, выплату дивидендов и т. д. В дальнейшем списки были расширены, их действие продлено
20 марта 2014 г. Географические санкции	Запрет на инвестиции в инфраструктуру Крыма
17 июля 2014 г. Секторальные санкции	Ограничение доступа к международному финансовому рынку ряду российских компаний и банков, запрет на торговлю вооружением
18 декабря 2014 г. (ЕС), 19 декабря 2014 г. (США)	Запрет на экспорт в Крым и импорт из него технологий, товаров и услуг, на инвестирование в Крым, санкции к ряду физических и юридических лиц
3 марта 2015 г. Продление на год Указа президента США Б.Х. Обамы № 13660 от 6 марта 2014 г. и всех введенных на его основе санкций против РФ	Чрезвычайное положение, объявленное 6 марта 2014 г., и введенные США санкции против РФ продлены еще на год**

Санкции	Основное содержание
12 марта 2015 г. ЕС продлил свои санкции в отношении гражданских и юридических лиц	Европейская Комиссия продлила введенные ранее «ограничительные меры» в отношении физических и юридических лиц, «принятые в ответ на действия, подрывающие или угрожающие территориальной целостности, суверенитету и независимости Украины»*** до 15 сентября 2015 г.

* Notice Continuation of the National Emergency with Respect to Ukraine. March 03, 2015 www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/03/03/notice-continuation-national-emergency-respect-ukraine.

** «Действия и политика, о которых сказано в этих Указах, по прежнему представляют необычную и чрезвычайную угрозу национальной безопасности и внешней политике Соединенных Штатов. Поэтому чрезвычайное положение, объявленное 6 марта 2014 г., введенные в этот день, а также 20 марта 2014 г. и 19 декабря 2014 г. меры преодоления этого чрезвычайного положения должны продолжать действовать и после 6 марта 2015 г. На этом основании в соответствии с разделом 202(d) Национального закона о чрезвычайном положении (50 U.S.C. 1622(d)) я продлеваю на один год чрезвычайное положение, объявленное Президентским указом 13660».

Послание Президента РФ В. В. Путина Федеральному собранию РФ 4 декабря 2014 г. www.rg.ru/2014/12/04/poslanie-site.html (дата обращения 5 декабря 2014 г.).

Введенные против Российской Федерации в 2014 г. и продленные международные санкции включают следующие меры³:

- запрет на передвижение физических лиц – на въезд ряда физических лиц в объявившие санкции страны, на транзит этих лиц через территорию таких стран; отказ в выдаче виз членам российской делегации на международный авиасалон «Фарнборо» в июле 2014 г.⁴; в августе 2014 г. Швейцария отказала российским представителям в участии в авиашоу AIR14 Payette;
- финансовые ограничения – замораживание средств и экономических ресурсов, которые принадлежат, находятся в собственности или контролируются включенными в санкционные списки физи-

³ См. : Экономические санкции США и Евросоюза в отношении Российской Федерации и ее ответные меры. <http://refleader.ru/rnaqasyfsbew.html> (дата обращения 10 апреля 2015 г.)

⁴ «347 человек были заявлены в составе делегации, визы дали 167» (Взгляд. Деловая газета. 14 июля 2014 г. vz.ru/news/2014/7/14/695493.html) (дата обращения 11 апреля 2015 г.). «Дали паспорта стендистам, а всем руководителям делегаций виз не дали или дали через день после открытия выставки». (Взгляд. Деловая газета. 8 апреля 2015 г. www.vz.ru/news/2015/4/8/738785.html) (дата обращения 11 апреля 2015 г.).

ческими и юридическими лицами⁵; отказ Европейского инвестиционного банка от нового финансирования проектов в России; замораживание Европейским банком реконструкции и развития принятия решений о новых проектах в России; Европейским финансовым структурам запрещено выдавать кредиты или приобретать доли в проектах, подпадавших под санкции хозяйствующих субъектов; запрет на инвестирование в Крым; запрет на доступ российских государственных банков на австралийский рынок капитала; в июле 2014 г. США отказались поддерживать проекты Всемирного банка в России;

- ограничения на торговлю – запрет на покупку российского вооружения и ряда товаров; эмбарго на экспорт в Россию вооружений, продукции двойного назначения; в мае 2014 г. США исключили Россию из торговой программы, позволяющей странам с переходной экономикой беспоплавно импортировать в США определенные виды товаров;
- запрет на передачу установленных видов технологий, информации, изделий – для военного использования, высокотехнологичного оборудования для добычи нефти в Арктике, на глубоководном шельфе и сланцевой нефти и др.;
- свертывание и разрыв политических, научных и культурных связей – отмена политических, научных, культурных, спортивных и других мероприятий – 20 марта 2014 г. отменен намеченный на июнь 2014 г. саммит ЕС-Россия, отказ ЕС (4 мая 2014 г.) от участия в Брюсселе в конференции «Энергетический диалог Россия-ЕС: газовый аспект»; в апреле Германия отказалась участвовать в ежегодных межправительственных российско-германских консультациях в рамках «Петербургского диалога» и пр.;
- замораживание и прекращение сотрудничества в военной сфере – военное сотрудничество с Россией приостановили Великобритания, Нидерланды и Норвегия, заморозили США, прекратили Канада, Украина и Швеция; в марте 2014 г. Германия приостановила выполнение военного контракта с Россией стоимостью 120 млн евро и прекратила экспорт в РФ военной продукции, Украина заморозила поставки оружия и военной техники в Россию; в августе 2014 г. Германия отозвала у компании Rheinmetall разрешение на строительство Центра боевой подготовки для

⁵ Notice Continuation of the National Emergency with Respect to Ukraine. March 03, 2015 www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/03/03/notice-continuation-national-emergency-respect-ukraine (дата обращения 7 марта 2015 г.). Official Journal of the European Union. Volume 58. 14 March, 2015. eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:C:2015:088:TOC ((Дата обращения 11 апреля 2015 г.).

- российских солдат в поселке Мулино Нижегородской области; в августе Израиль запретил поставки военных технологий и беспилотников в Россию; в сентябре 2014 г. Франция приостановила поставки в Россию вертолетоносца класса «Мистраль»;
- прекращение сотрудничества в гражданских сферах деятельности и с установленным кругом физических и юридических лиц, прекращение реализации совместных проектов – 17 апреля 2014 г. Европарламент принял резолюцию, призывающую входящие в Европейский Союз страны отказаться от строительства газопровода «Южный поток», и 8 июня 2014 г. Болгария приостановила работы по данному проекту газопровода; санкции против ряда российских компаний; в марте 2014 г. Норвегия и Швейцария приостановили участие в переговорах о создании зоны свободной торговли между Европейской ассоциацией свободной торговли и Таможенным союзом России, Белоруссии и Казахстана; Новая Зеландия приостановила переговоры с Таможенным союзом России, Белоруссии и Казахстана о создании зоны свободной торговли и отозвала из Москвы министра торговли Тима Гросера; США приостановили сотрудничество в космической сфере, кроме проекта МКС, и по ряду проектов в области мирного атома, прекратили сотрудничество в рамках «Программы сотрудничества в уменьшении угрозы» (Cooperative Threat Reduction Program или «Программа Нанна-Лугара»⁶), закрыли доступ гражданам России к объектам Министерства энергетики, в том числе в Брукхейвенскую национальную лабораторию и Фермилаб.

Наложенные на Россию санкции – «это, – как сказал президент РФ В.В. Путин в Послании Федеральному собранию РФ 4 декабря 2014 г., – не просто нервная реакция США или их союзников на нашу позицию в связи с событиями и госпереворотом на Украине и даже не в связи с так называемой «крымской весной». Уверен, что если бы всего этого не было, – хочу это подчеркнуть, уважаемые коллеги, особенно для вас, для политиков, для тех, кто сегодня сидит в зале, – если бы всего этого не было, то придумали бы какой-нибудь другой повод для того, чтобы сдержать растущие возможности России, повлиять на нее, а еще лучше использовать в своих интересах. Политика сдерживания придумана не вчера. Она проводится в отношении нашей страны многие-многие годы – всегда, можно сказать, десятилетиями, если не столетиями. Словом, всякий раз, когда кто-то считает, что Россия стала

⁶ В ее рамках «были уничтожены более 7,6 тыс. ядерных боеголовок, около 2 тыс. баллистических ракет, обеспечена безопасность десятков объектов ядерной инфраструктуры». www.golos-ameriki.ru/content/lugar-interview/2696848.html (дата обращения 11 апреля 2015 г.).

слишком сильной, самостоятельной, эти инструменты включаются немедленно» [3].

О ее продолжении открыто сказано в Заявлении президента США Барака Хусейна Обамы 11 сентября 2014 г.: «Мы усилим и расширим санкции к российскому финансовому, энергетическому и оборонному секторам. Эти меры усилят политическую изоляцию России, а также ее экономические издержки, особенно в областях, важных для президента Путина и тех, кто к нему близок»⁷. В Указе президента от 19 декабря 2014 г. он подтвердил свою мысль: «Мы продолжим рассмотрение наших санкций и их формата в тесном сотрудничестве с нашими международными партнерами»⁸.

Б.Х. Обама не случайно говорит о международных партнерах: из опыта военных действий США уяснили, что в войне надо иметь союзников и использовать их по максимуму. При этом потери союзников могут оказаться больше, чем США. Этот принцип они применяют на практике. К инициированным и поддерживаемым Соединенными Штатами санкциям⁹ против России присоединились¹⁰ Австралия, Албания, Великобритания, Германия, Исландия, Канада, Латвия, Лихтенштейн, Молдавия, Новая Зеландия, Норвегия, Франция, Черногория, Швейцария, Япония.

⁷ Statement by the President on New Sanctions Related to Russia. September 11, 2014. www.whitehouse.gov/the-press-office/2014/09/11/statement-president-new-sanctions-related-russia (дата обращения 15 декабря 2014 г.).

Обратим внимание на то, что Заявление сделано в день 13 годовщины четырех скоординированных террористических актов на территории США, жертвами которых стали 2977 человек. В.В. Путин охарактеризовал события 11.09.2001 г. как трагедию для всего мира.

⁸ Obama on Sanctions on Commerce with Crimea Region of Ukraine.

Statement by the President on Executive Order «Blocking Property of Certain Persons and Prohibiting Certain Transactions with Respect to the Crimea Region of Ukraine». iipdigital.usembassy.gov/st/english/texttrans/2014/12/20141219312311.html#axzz3MiZApXRt (дата обращения 22 декабря 2014 г.).

⁹ Executive Order – EO 13660 – Blocking Property of Certain Persons Contributing to the Situation in Ukraine. www.whitehouse.gov/the-press-office/2014/03/06/executive-order-blocking-property-certain-persons-contributing-situation (дата обращения 12.12.2014 г.); Executive Order – EO 13661- Blocking Property of Additional Persons Contributing to the Situation in Ukraine. March 17, 2014. www.whitehouse.gov/the-press-office/2014/03/17/executive-order-blocking-property-additional-persons-contributing-situation (дата обращения 12.12.2014 г.); Executive Order -- Blocking Property of Additional Persons Contributing to the Situation in Ukraine. March 20, 2014. www.whitehouse.gov/the-press-office/2014/03/20/executive-order-blocking-property-additional-persons-contributing-situation (дата обращения 12.12.2014 г.).

¹⁰ <http://www.profi-forex.org/wiki/mezhdunarodnye-sankcii.html> (Дата обращения 23.12.2014 г.); International sanctions during the 2014 pro-Russian unrest in Ukraine. en.wikipedia.org/wiki/International_sanctions_during_the_2014_pro-Russian_unrest_in_Ukraine (дата обращения 12.12.2014 г.).

II. Меры по нейтрализации антироссийских санкций

Для противостояния мерам по ослаблению экономики Российской Федерации, противодействия вытеснению страны с мировых финансовых и товарных рынков, для преодоления антироссийских санкций следует, прежде всего, наращивать экономическую мощь России. Для этого нужны профессиональные кадры, эффективное управление, благоприятная для развития бизнеса внутренняя социально-политическая и нормативно-законодательная среда, инвестиции и стимулы. Останемся на инвестициях. Они являются одним из важнейших ресурсов социально-экономического развития современного общества.

Санкции отрезали часть российских хозяйствующих субъектов от ряда зарубежных источников получения финансовых средств. После применения к Российской Федерации так называемых «секторальных санкций» возможности получения займов за границей на срок больше 30 дней существенно сократились. Совокупный внешний долг России в середине 2014 г. был порядка 720 млрд долл. Эта величина сопоставима со всей денежной массой в стране. 53% этого долга приходилось на государство, государственные корпорации и банки¹¹. На обслуживание погашения взятых банками и корпорациями займов в 2014–2015 гг. потребуется, по данным А. Н. Клепача, 160 млрд долл.¹² Это существенно сокращает возможности инвестирования в отечественную экономику.

Что касается иностранных инвестиций в экономику России, то основная их масса направляется в добычу полезных ископаемых, оптовую и розничную торговлю и в финансовую деятельность (см. табл. 5). Именно эти отрасли и топливно-энергетический комплекс могут пострадать от сокращения притока иностранных инвестиций в российскую экономику. В высокотехнологичные виды деятельности иностранцы инвестируют мало. В структуре накопленных в 2010–2013 гг. инвестиций США в Россию, например, 44% занимают инвестиции в ТЭК, 28% – в непроизводственную сферу и 23% – в обрабатывающие отрасли [4].

В сложившихся условиях следует перенести упор с внешних на внутренние источники получения финансовых средств. По критерию: «есть в наличии» эти источники делятся на две группы. Одну составляют те, которые уже есть в наличии, вторую – финансовые средства, которые еще предстоит создать.

¹¹ Стенограмма парламентских слушаний Комитета Государственной Думы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству на тему: «О предложениях по ускорению социально-экономического развития России». Здание Государственной Думы. 22 сентября 2014 г.

¹² Там же.

Таблица 5

**Структура поступления иностранных инвестиций в РФ
по видам экономической деятельности в 2005–2012 гг., %**

Вид экономической деятельности	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Добыча полезных ископаемых	11,2	16,6	14,4	12,0	12,6	12,1	9,8	11,7
Обрабатывающие производства	33,5	27,5	26,4	32,7	27,1	28,9	21,6	31,9
В том числе производство								
кокса и нефтепродуктов	15,1	7,2	3,6	3,2	6,5	11,6	8,3	12,5
металлургическое производство	5,8	6,0	12,3	13,5	5,2	6,7	4,7	8,2
машин и оборудования, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, транспортных средств и оборудования	3,3	3,9	3,5	4,5	5,9	4,1	2,5	4,4
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	38,1	23,8	39,1	23,0	27,8	11,6	12,8	16,4
Финансовая деятельность	3,4	8,5	3,6	4,8	3,2	33,0	45,6	28,1

Источник: рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2010: Стат.сб. / Росстат. М. 2010. С. 691–692; Российский статистический ежегодник. 2012: Стат.сб. / Росстат. М. 2012. С. 587–588, «Российский статистический ежегодник. 2013»; Стат.сб. / Росстат. М. 2013. С. 660–661.

В сложившихся условиях следует перенести упор с внешних на внутренние источники получения финансовых средств. По критерию: «есть в наличии» эти источники делятся на две группы. Одну составляют те, которые уже есть в наличии, вторую – финансовые средства, которые еще предстоит создать.

Начинать, естественно, надо с экономного, более эффективного использования того, что уже есть. Не случайно в Президентском послании 2014 г. первой названа именно эта мера. «Что касается бюджетных расходов, – сказал президент, – то ключевыми требованиями здесь должны стать бережливость и максимальная отдача, правильный выбор приоритетов, учет текущей экономической ситуации. На ближайшие три года мы должны поставить задачу ежегодно снижать издержки и неэффективные траты бюджета не менее чем на пять процентов от общих расходов в реальном выражении» [3].

Задачу, конечно, поставить можно, но для повышения эффективности и снижения издержек нужны соответствующие предпосылки (наличие высококвалифицированных кадров, передовых научных и технологических разработок, современные технологии, управление и организация, новейшее информационное обеспечение и т.д.) и условия (активное бизнес-сообщество, привлекательный деловой климат, развитая инфраструктура и т.п. Создание всего этого требует дополнительных средств и соответствующей социально-экономической политики. Так, на возможности сокращения величины расходов финансовых средств влияют ценовая, налоговая и амортизационная политики. Они же во многом определяют бизнес-климат, повышают или снижают инвестиционную активность.

Комплекс рачительного использования созданного включает меры как по ограничению вывоза за границу золота, валюты, капитала, «утечки мозгов», так по деофшоризации и возвращению в страну ранее вывезенного. Известно, что в стране уже не один год происходит отток капитала. В первую очередь это связано с различием условий приложения капитала в России и за рубежом, которое исторически сложилось не в пользу нашей страны. В какой-то мере утечка капитала обусловлена его криминальным или полукриминальным происхождением. Позже часть вывезенного капитала возвращается в Россию под видом иностранных инвестиций. «85% иностранных инвестиций, которые мы получаем, – отмечает академик С. Ю. Глазьев, – это офшорные деньги, которые наш бизнес возвращает из офшоров, предварительно отмыв их, уклонявшись от налогообложения, от правоохранительных органов, половину по дороге потеряв, так сказать, ну, половину возвращают»¹³.

Одним из важных ограничителей темпов экономического развития страны является недомонетизация российской экономики. Отношение объема денежной массы к величине валового внутреннего продукта и отношение объема предоставляемых кредитов в отечественной экономике к ВВП в разы меньше, чем в экономически развитых странах. В первые годы после распада СССР нехватка денег породила бартер и неплатежи. Позже, до 2014 г., она компенсировалась за счет иностранных кредитов.

Ограничение денежной массы в стране и обращение отечественных хозяйствующих субъектов за иностранными займами обуславливалось и проводимой Банком России кредитной политикой. Доля кредитов банков в общем объеме инвестиций в основной капитал у нас менее 10% (в экономически развитых странах она превышает 25%). Этот 10-ти процентный уровень у нас сложился вполне закономерно,

¹³ Там же.

поскольку средняя ставка по рублевым корпоративным кредитам на срок свыше года в России на 4–5 п. п. выше, чем средняя рентабельность бизнеса.

Снижение ставки рефинансирования Центрального банка РФ также способствовало бы расширению кредитования и, кроме того, повышению конкурентоспособности отечественных производителей. Известно также, что низкая ставка рефинансирования служит действенной противокризисной мерой. Поэтому ее существенно понизили в ряде стран с высоким уровнем экономического развития, например, в США, Японии, установив ставку ниже уровня инфляции и даже сделав ее нулевой. При этом они объявили, что низкие ставки будут действовать продолжительный период времени¹⁴.

Для повышения кредитного потенциала банков можно было бы также уменьшить установленный Центральным банком РФ уровень обязательных резервов при кредитовании новых компаний и инновационных проектов¹⁵. Понятно, что кроме наращивания кредитных возможностей банков, снижения кредитных ставок нужны еще соответствующее регулирование банковской деятельности и надзор за ней.

Реализация каждого из этих предложений требует осуществления множества мер и даже при самом благоприятном стечении обстоятельств и приложении максимума усилий не даст результат в одночасье. Осуществление всех предлагаемых мер закономерно потребует кардинального улучшения управления всех хозяйствующих субъектов.

Итак, введенные в 2014 г. в отношении Российской Федерации санкции направлены на международную изоляцию России, ослабление ее экономики, дискредитацию российского президента и формирование образа страны-изгоя. Есть основания ожидать, что ближайший среднесрочный период будет весьма трудным для российской экономики в целом и для отечественной финансово-кредитной системы. Непростые внешние и внутриэкономические условия повлекут за собой нежелательные последствия: ухудшение ситуации в сфере внешней торговли и финансов, ускорение оттока из страны капиталов, уменьшение объемов производства и прибыли ряда товаропроизводителей, прежде

¹⁴ Отметим, что применение низких ставок предоставления кредитов создает угрозу финансовой эффективности деятельности банков.

¹⁵ По мнению А. А. Нечаева, «требования к резервированию кредитов настолько были Центральным банком последнее время ужесточены, что, ну, в общем, кредитовать, действительно, может только очень смелый банк, ну, или очень сумасшедший». См. стенограмму парламентских слушаний Комитета Государственной Думы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству на тему: «О предложениях по ускорению социально-экономического развития России». Задание Государственной Думы. 22 сентября 2014 г.

всего работающих на экспорт, замедление темпов технологического перевооружения производства и т.д.

В этих условиях центр тяжести экономической политики отечественных хозяйствующих субъектов закономерно переносится на использование внутренних источников финансирования, а государства – на содействие социально-экономическому развитию Российской Федерации, стимулирование и поддержку перспективных видов деятельности, инновационно активных индивидов, секторов экономики и регионов страны.

Литература

1. Васюкова И.А. Словарь иностранных слов. М.: АСТ-ПРЕСС, 1999. С. 537.
2. Стенограмма выступления президента РФ В.В. Путина на заседании Совета безопасности в Кремле 22 июня 2014 г. www.rg.ru/2014/07/23/stenogramma.html (Дата обращения 24 июля 2014 г.).
3. Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному собранию РФ 4 декабря 2014 г. www.rg.ru/2014/12/04/poslanie-site.html (дата обращения 5 декабря 2014 г.).
4. Гасюк А. Шаткая ситуация // Российская газета. Бизнес. 2014. № 8. С. 5.

S.V. KAZANTSEV

doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, Moscow, Russia

kzn-sv@yandex.ru

THREATS OF ANTI-RUSSIAN SANCTIONS – ARE THEY DANGEROUS FOR THE RUSSIA'S ECONOMY?

The U.S. and EU announced sanctions against Russia in March, 2014. These sanctions have not been approved or endorsed by any of the competent international bodies. However, later some other countries, mostly members of NATO and US allies, had joined the sanctions. The sanctions were explained as measures of the impact on the Russian Federation to force our state to comply unconditionally the US and some Western countries' requirements on Russia's position on Ukraine. Basically, the aims of these sanctions were the international isolation of Russia, weakening its economy, discredit of the Russian President, and formation of the image of the rogue state. Some aspects of the risk of sanctions for Russia are discussed in this paper.

Keywords: *anti-Russian sanctions, economic threats, Russian Federation, sanctions neutralization measures.*

JEL: E22, E44, E60.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Е.Е. ШЕСТАКОВА
кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАКОПИТЕЛЬНЫХ ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ: ОПЫТ АЗИАТСКИХ ГОСУДАРСТВ С ФОРМИРУЮЩИМИСЯ РЫНКАМИ

В статье анализируются основные модели и направления реформирования пенсионных систем в быстро стареющих государствах Восточной и Южной Азии. Акцент сделан на дискуссионных для российской системы вопросах сочетания обязательного и добровольного пенсионного накопления, участия государства в управлении накопительными фондами. Особое внимание уделяется состоянию и степени зрелости финансовых рынков государств региона в сравнении с положением в других странах с формирующимися рынками как условия успешного развития накопительных систем.

Ключевые слова: социальное страхование, модели пенсионных систем, старение населения, неформальный сектор, накопительные схемы, управляемые государством накопительные фонды, финансовые системы.

JEL: G23, H55, J21, J26.

В современных условиях защита от социальных рисков не ограничивается только обязательным государственным страхованием, основанным на принципах коллективной солидарности, при решении вопросов пенсионного обеспечения она широко использует продукты коллективного и индивидуального накопительного страхования. Экономически развитые страны в основном следуют принципу добровольности накопления пенсионных средств. В большинстве восточноевропейских и ряде латиноамериканских государств используются пенсионные системы с обязательным накопительным компонентом.

В России после долгих дискуссий принято решение сохранить обязательный характер пенсионных накоплений. Главными аргументами в пользу данного решения были следующие: неготовность граждан самостоятельно откладывать на будущую пенсию в силу их низких доходов, возможность использования пенсионных накоплений в каче-

стве важнейшего источника «длинных денег» для развития национальной экономики и предполагаемая перспектива снижения нагрузки на государственный бюджет в будущем, при дальнейшем увеличении доли пожилых в структуре населения страны.

До недавнего времени основное внимание при анализе процессов реформирования пенсионных систем уделялось государствам Латинской Америки и Восточной Европы, в которых проводились активные эксперименты по введению обязательного накопительного страхования под частным управлением. Страны Азиатского региона оставались в определенной информационной тени, хотя процессы реформирования пенсионных систем активно идут и в этой части мира. Опыт азиатских государств может быть интересен для нас с точки зрения сочетания обязательного и добровольного пенсионного страхования, применения механизмов поддержки добровольного накопления для широких категорий лиц с невысокими доходами, распространения общей системы обязательного страхования на госслужащих.

Для восточноазиатского региона характерна достаточно длительная традиция использования накопления для поддержки лиц старших возрастных групп. С точки зрения структуры можно выделить несколько особых моделей накопления в регионе. В первую группу входят страны, пенсионные системы которых ограничиваются только накопительными (провидентными) фондами, управляемыми государственными структурами (Малайзия, Сингапур, Индонезия, Бруней, Шри-Ланка, ряд небольших азиатских островных государств). Вторую группу составляют государства, в том числе такие крупные, как Китай и Индия, где параллельно действуют распределительные страховые системы и смешанные с обязательными накопительными компонентами или традиционные провидентные фонды. Третий вариант национального пенсионного накопления – крупные, управляемые государством пенсионные фонды специально для госслужащих, финансируемые за счет взносов застрахованных лиц и государства. В большой группе государств, с недавно сформированными распределительными страховыми системами, накопление пенсионных средств идет через резервные фонды или схемы дополнительного профессионального или индивидуального пенсионного страхования в частных пенсионных фондах или страховых компаниях.

Из всех моделей накопления наиболее специфичной (аналогов в других регионах практически не осталось) и имеющей длительный опыт функционирования является первая модель. Схема деятельности провидентных накопительных фондов везде практически идентична. Работники и работодатели формального сектора должны в обязательном порядке делать взносы в централизованные и управляемые государством пенсионные фонды, у каждого застрахованного в фонде

есть свой индивидуальный счет (или счета). Для самозанятых участие в накоплении и страховании является, как правило, добровольным. Хотя основной целью этих фондов считается накопление средств на старость, они дают возможность клиентам использовать накопленные средства на различные цели, то есть провидентные фонды являются многоцелевым инструментом накопления, а не только инструментом пенсионного страхования. Возможность снятия значительных сумм до наступления пенсионного возраста и единовременные выплаты вместо аннуитетов серьезным образом дестабилизируют систему, особенно в условиях растущей продолжительности жизни. Первоначально провидентные фонды выплачивали застрахованным накопленные на их счетах средства единым платежом и не поддерживали с пенсионерами какие-либо финансовые отношения, в настоящее время данные фонды, как правило, предлагают более широкий комплекс опций: кроме единовременной выплаты можно использовать пожизненные и срочные аннуитеты.

К преимуществам данной формы накопления относятся простота управления, отсутствие или низкий уровень государственного финансирования, прозрачность системы с точки зрения определения связи между размерами взносов и выплат, возможность снятия средств при потере занятости, невысокий (в сравнении с частными системами) уровень издержек. Экономически более успешные государства региона (Малайзия и Сингапур) предоставляют застрахованным лицам широкие возможности выбора инвестиционных программ в рамках схем пенсионного накопления. Так, граждане Малайзии, у которых сформированы значительные счета в Национальном провидентном фонде, имеют право определенную часть своих сбережений с основного пенсионного счета перевести в фонд совместных инвестиций и получать дополнительный инвестиционный доход (около 7% активных плательщиков участвуют в этих инвестиционных схемах) [1, р. 106]. Среди главных недостатков – отсутствие системы объединения социальных рисков и в результате низкий уровень пенсий для большинства застрахованных, слабость защиты выплат от инфляции (если часть накоплений предоставляется в виде срочных или пожизненных аннуитетов), недостаточность прозрачности систем управления фондами и инвестирования накопленных средств.

Общий размер обязательных страховых взносов колеблется от 5% в Индонезии до 23% в Малайзии и 35% в Сингапуре. По величине активов пенсионных фондов (осуществляющих как обязательное, так и добровольное накопление) в отношении к ВВП лидирует Сингапур (60% от ВВП) и Малайзия (50%), в Китае и Индонезии этот показатель составляет менее 1% от ВВП, на Филиппинах – 8%, в Таиланде – 5%, Вьетнаме – 3% ВВП, в Республике Корея – 20% (в последних четырех государствах

нет обязательного пенсионного накопления, оно осуществляется только в добровольном порядке). Процент замещения пенсией заработной платы (для условного работника с полным страховым стажем и средней заработной платой), по данным Азиатского банка развития, в государствах только с накопительными системами составляет в Малайзии – 37%, в Сингапуре – 20%, Индонезии 19%. Для сравнения в странах с распределительными или смешанными системами (Китай, Филиппины, Вьетнам) этот процент выше – 50–60%. [1, р. 19]

Азиатская модель социального обеспечения представляется достаточно привлекательной в силу низких государственных расходов на социальное обеспечение, своеобразия потребительского поведения населения, ориентированного в значительной степени на сбережения, высокого уровня занятости пожилых. Данные характеристики – это результат особых условий развития. Хотя страны азиатского региона находятся на разных стадиях демографического перехода, но в абсолютном большинстве государств нагрузка иждивенцев на одного работающего невысокая, естественный прирост снижается, доля лиц старших возрастных групп небольшая (ниже 10% – критерия старого населения). Все это вместе обеспечивает так называемое «демографическое окно возможностей» для успешного экономического роста и создает дополнительные благоприятные условия для проведения реформ в пенсионной сфере. Это первое принципиальное отличие, например, от группы восточноевропейских государств с формирующимися рынками.

Другое важное отличие – невысокий уровень накопленных государственных обязательств перед нынешними и будущими пенсионерами. Доля занятых, включенных в страховые схемы, колеблется в государствах восточно- и южноазиатского регионов от 15 до 60%, для развитых экономик и восточноевропейских стран эта доля значительно выше – до 90%. В результате расходы на пенсионное обеспечение по данным на 2010/11 гг. в Восточной Азии составляли 2,0% ВВП, в Западной Европе – 11,1%, ЦВЕ – 8,3, Северной Америке – 6,6%, а в среднем по миру – 3,3% ВВП [2, р. 76].

Важнейшим условием развития накопительного пенсионного страхования (и обязательного, и добровольного) считается успешное функционирование рынков капитала. С начала 1980-х годов и особенно с 1990-х годов многие развивающиеся экономики Азии предпринимали значительные усилия по расширению и либерализации своих финансовых систем, поэтому они в настоящий момент опережают другие государства с формирующимися рынками по размерам и динамике развития банковской системы, рынков акций и облигаций. Активы банковской системы в среднем в период 2000–2009 гг. составляли в Китае более 130% ВВП, в других странах Восточной Азии – в среднем 80%, в Индии – чуть менее 60%, а в Латинской Америке – в среднем около

40% ВВП. Рынок облигаций в Восточной Европе в среднем достигал уровня 28% ВВП, в Латинской Америке – 32%, в Восточной Азии – 56% ВВП. Капитализация рынка акций в 2000-х годов находилась в среднем в Восточной Азии и в Китае на уровне 66% ВВП, в Индии – 62% (для сравнения, аналогичный показатель для латиноамериканских стран составлял 42% от ВВП, Восточной Европы – 31%, в группе экономически наиболее развитых стран – 85%) [3, р. 27]. Но пока азиатские ПФ играют более скромную роль по сравнению с другими участниками финансового рынка: активы страховых компаний в Восточной Азии составляют 26% ВВП, инвестиционных фондов – 17%, ПФ – 15% ВВП [3, р. 18] (см. табл. 1).

Таблица 1

**Активы страховых компаний и пенсионных фондов
в региональном разрезе (в % ВВП)**

Регионы	Страховые компании	Пенсионные фонды
Восточная Азия	26	15
Латинская Америка	7	19
Восточная Европа	7	7
G 7	58	35
Другие развитые страны	55	35

По данным ОЭСР, на 2011 г. из общего объема активов пенсионных фондов мира, составляющего 20,2 трлн долл., – на государства Азии (в том числе государства ОЭСР, Японию и Южную Корею) приходится 1,8 трлн долл. [4, р. 15].

Несмотря на более благоприятные демографические условия и более развитые финансовые рынки, действующие системы, особенно с накопительными компонентами, по мнению руководства стран, нуждаются в серьезной корректировке. Основные направления реформ включают, во-первых, достройку действующих обязательных накопительных систем, введение в схемы элементов перераспределения в виде базовых или социальных пенсий. Практически общей чертой сформировавшейся азиатской модели поддержки пожилых является отсутствие перераспределения средств в рамках пенсионной системы. Перераспределительный элемент действует только в 3 странах: в Китае, Южной Корее и на Филиппинах (см. табл. 2). При этом социальная пенсия в экономически успешной Корее, назначаемая после оценки нуждаемости, составляет 5% от средней заработной платы в стране, а базовая пенсия на Филиппинах – около 7 долл. в месяц. Отказ от солидарного принципа финансирования пенсий приводит к увеличению числа бедных пожилых граждан.

Таблица 2

Пенсионный возраст и структура пенсионных систем

Страна	Официальный пенсионный возраст	Срок дожития после пенсии	Системы DB/ DC**	Наличие перераспределения средств
Китай	60(55)*	13(18)	DB/ DC	+
Индонезия	55	15,7	DC	–
Корея	65	13,6	DB	+
Малайзия	55	19,2	DC	–
Филиппины	65	6,7	DB	+
Сингапур	62	18	DC	–
Таиланд	55	15,6	DB	–
Вьетнам	60(55)	12,4 (19,2)	DB	–

* в скобках указан возраст и срок дожития женщин.

** DB Формула с установленными выплатами предполагает нормативное определение размера пенсий в основном как процентного отношения к заработку работника за весь или часть периода его трудовой деятельности и предполагает возможность перераспределения поступающих в страховые фонды средств. При использовании формулы с установленными взносами (DC) размер пенсии заранее не устанавливается и зависит только от суммы накопленных работником пенсионных взносов (и полученного на них инвестиционного дохода, если эти средства инвестируются). Данная схема не предусматривает перераспределения средств.

Источник: [1, p. 10].

Второе направление реформ – стимулирование расширения участия в накопительном пенсионном страховании самозанятых и работающих в неформальном секторе экономики. В азиатском регионе в зависимости от страны доля неформального сектора, даже в несельскохозяйственной занятости, находится в пределах 45–80%. Согласно традиционным представлениям, по мере экономического развития неформальный сектор должен сокращаться, но в большинстве динамично развивающихся стран Азии он растет. Трансакционные издержки, связанные со сбором взносов с неформального сектора, существенно превышают сумму взносов. Волатильность доходов работников неформального сектора стимулирует их выбор в пользу получения текущих денежных средств. Если действует опция раннего получения денежных сумм со счетов (что, как правило, разрешают провидентные фонды), то представители неформального сектора ею пользуются наиболее часто. Альтернативные инвестиции (в землю, бизнес, образование детей) могут принести большие экономические выгоды, чем долгосрочное накопление. Почти все схемы по расширению охвата пенсионным страхованием и накоплением работников неформального сектора предусматривают использование прямых и косвенных методов государственного субсидирования. В одних слу-

чаях эти субсидии поступают на стадии формирования накоплений, в других – на этапе расчета пенсий или используются для покрытия операционных издержек пенсионных систем.

С точки зрения возможностей государственной поддержки и финансирования добровольного пенсионного страхования критически важными считаются показатели государственных расходов на пенсии (низкий уровень, по критериям Всемирного банка (ВБ), – менее 6% ВВП), общей величины бюджетных расходов (показатель ниже средних – менее 40% ВВП), государственной задолженности (до 60% – невысокий уровень). По всем этим показателям для большинства государств региона характерен пониженный уровень (см. табл. 3).

Таблица 3

Пенсионная нагрузка и расходы на пенсионное обеспечение

Страна	Пенсионная нагрузка (2010 г.)*	Пенсионная нагрузка (2040 г. прогноз)	Государственные расходы на пенсии (% ВВП)	Нетто государственный долг (% ВВП) 2011 г.	Бюджетные расходы (% ВВП) 2010 г.
Япония	59,2	97,2	14,4	126,4	29,6
Южная Корея	25,9	80,8	3,4	32,9	22,7
КНР	20,4	56,5	2,8	25,8	21,3
Индия	14,5	27,4	1,9	67,0	18,7
Индонезия	14,6	38,1	**	24,5	17,0
ЮАР	14,0	21,3	**	35,1	27,5
Бангладеш	12,9	28,4	**	**	11,5
Нигерия	12,7	13,6	**	10,4	20,0
Пакистан	13,6	20,5	**	58,9	14,4

* Пенсионная нагрузка определяется как отношение лиц в возрасте 60 лет и старше к населению в возрасте 20–59 лет.

** Отсутствуют данные.

Источник: [7, p. 12].

Серьезные изменения в сфере пенсионного обеспечения осуществляются и в ряде государств Южной Азии, прежде всего в Индии. В начале 2000-х годов индийское правительство приступило к проведению широкомасштабной пенсионной реформы, направленной на замену традиционной схемы с установленными выплатами (DB), полностью финансируемой из бюджета, на схему индивидуальных накопительных счетов с соответствующими взносами застрахованных для

госслужащих, которая одновременно должна, но уже на добровольной основе, охватывать и работников неформального сектора, прежде всего наиболее уязвимые группы. Одной из главных черт новой пенсионной схемы является передача административных обязанностей (управление фондами, ведение индивидуальных счетов) получившим соответствующие лицензии частным финансовым организациям. Государство в данной системе выплачивает взносы за госслужащих как работодатель и субсидирует взносы самозанятых. Программы реформирования пенсионного страхования госслужащих разрабатываются и в Шри-Ланке и Южной Корее. Основная цель этих реформ, как и в Индии, – введение страховых взносов для данной категории занятого населения и превращение соответствующих страховых фондов в крупных профессиональных инвесторов на рынке капитала.

В Индии и Бангладеш развивается система программ микропенсий; основная задача – расширить охват пенсионным накоплением наиболее бедных слоев населения через группы взаимопомощи и государственные банки [5, р. 133].

В Китае уже в течение нескольких десятилетий с разной степенью успеха идет процесс реализации различных пилотных программ по добровольному пенсионному накоплению для сельских жителей, ключевой чертой которых выступает государственное субсидирование на стадии накопления, на стадии выплат или в обоих периодах. Основная часть государственного субсидирования программ пенсионного страхования на селе осуществляется из бюджета за счет общего налогообложения, но с середины 2000-х годов на эти цели стали использовать и специальные налоговые поступления, например, от купли-продажи земли (эти средства направляются на выплаты гарантированных пенсий лицам, которые исчерпали свои накопления).

Для сокращения разницы в доходах между населением города и сельскими жителями и для стимулирования внутреннего потребления правительство Китая с 2009 г. реализует новую общую пилотную схему страхования для сельского населения, которая состоит из финансируемой государством базовой пенсии¹ и индивидуального пенсионного счета. Система сохранила добровольный характер: участники могут самостоятельно выбирать размер взносов из предложенной шкалы (как правило, используется 5 уровней: от 100 до 500 юаней в год, но местные власти могут расширять диапазон взносов). На индивидуальный счет застрахованного лица государство будет начислять субсидию. Кроме

¹ Центральное правительство предоставляет 100%-ную субсидию на финансирование базовой пенсии в менее развитые центральные и западные регионы Китая и 50%-ную в восточные регионы (оставшаяся часть финансируется местным правительством).

того, местные власти должны субсидировать в минимальном размере индивидуальные взносы наиболее уязвимых групп, например, инвалидов. Главными задачами на ближайшую перспективу являются: всеобщий охват страхованием сельского населения и постепенный переход на более высокий уровень управления (с местного на уровень провинций).

В 2011 г. правительство страны объявило о продвижении еще одной национальной пилотной программы пенсионного страхования – для не охваченных базовой программой городских резидентов. Основной целевой группой данной программы являются сельские мигранты, приезжающие в город и часто не включаемые в базовую систему в силу отсутствия соответствующей местной регистрации. Если доля городских рабочих, делающих взносы в систему страхования, составляет 56%, то сельских мигрантов, работающих в городе, – 21% [6, р. 30]. Как и в программе для сельских жителей, в данной схеме гарантируется базовая пенсия (в отдельных регионах местные власти осуществляют выплату и дополнительных базовых пенсий из местных бюджетов). Вторую часть составляют накопленные средства на индивидуальном счете.

Ряд стран использует частичное накопление, создавая суверенные фонды и резервные фонды пенсионных систем (Китай, Южная Корея, Индия, Индонезия). По данным на 2012 г. суммарный объем активов трех суверенных фондов Китая составлял 1,3 трлн долл., объем страховых резервов пенсионной системы Южной Кореи – 302,9 млрд долл., Индии – 105,7 млрд, Индонезии – 14,1 млрд долл. [4, р. 18–19]

После десятилетий ориентации на быстрый экономический рост целый ряд государств Азии приступил к серьезному реформированию своих систем социального обеспечения, прежде всего пенсионного страхования. Направления реформ различны. В Индонезии, Малайзии и Сингапуре, где действуют накопительные провидентные фонды, ставится задача достройки пенсионной системы, формирования или укрепления нестрахового базового уровня, а на Филиппинах, наоборот, – рассматриваются возможности введения обязательного накопления. В Таиланде, где институциональными инвесторами выступают Правительственный пенсионный фонд (обеспечивающий формирование накопительной части пенсии для госслужащих), добровольные фонды накопления, формируемые работодателями, взаимные страховые фонды, прорабатывается предложение о создании единого Национального накопительного фонда. Лидер догоняющего развития КНР ставит ориентиры увеличения потребления, роста доходов населения, совершенствования системы социального обеспечения, в стране идет процесс унификации условий и объединения различных моделей пенсионного обеспечения.

Общими задачами реформ являются: повышение прозрачности и управляемости пенсионных систем, расширение участия работаю-

щего населения в страховании, сокращение различий в социальной поддержке разных слоев населения. Для действующих накопительных или частично накопительных фондов особую важность приобретает проблема эффективного инвестирования накопленных средств. Финансовая система стран Азии более развита, чем в странах Восточной Европы и Латинской Америки, но, несмотря на очевидный прогресс, она все еще сталкивается с объективными сложностями. Разрыв между развитыми странами и азиатскими экономиками в плане финансового развития сохраняется или даже расширяется.

Литература

1. Pension systems and old-age income support in East and Southeast Asia. Overview and reforms directions / Ed. D. Park. Asian Development Bank, 2011.
2. World social protection report. Building economic recovery, inclusive development and social justice. ILO, 2014.
3. *Dicier T., Schmukles S.* Financial development in Asia. Beyond aggregate indicators // Policy research working paper 6761. WB. 2014.
4. The role of banks, equity markets and institutional investors in long-term financing for growth and development. Report for G20 leaders. OECD, 2012.
5. Social protection for a changing India. Vol. 2 New Delhi, WB, 2011.
6. Expanding social insurance coverage in urban China. 2013.
7. Developing future social protection systems retirement income. World economic forum. Sustainability, risks and challenges of current retirement income schemes. 2013.

E.E. SHESTAKOVA

PhD in economics, leading research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
eeshestakowa@gmail.com

THE USE OF THE FUNDED PENSION SYSTEMS: THE EXPERIENCE OF THE ASIAN COUNTRIES WITH EMERGING MARKETS

The author analyzes the basic models and the directions of reform of pension systems in rapidly aging countries in East and South Asia. Emphasis is placed on controversial issues for the Russian system of combination of mandatory and voluntary pension savings, the state's participation in the management of saving funds. Particular attention is paid to the state and degree of maturity of the financial markets in the countries of the region in comparison with the situation in other emerging markets as the condition for the successful development funded schemes.

Keywords: *social insurance, pension systems models, population aging, informal sector, fully funded schemes, centrally managed provident funds, financial systems.*

JEL: G23, H55, J21, J26.

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Е.К. ДАБАГЯН
аспирантка Российского экономического университета
имени Г.В. Плеханова

ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В статье рассматриваются актуальные вопросы развития государственно-частного партнерства в российской системе здравоохранения. Особое внимание уделено проблеме поддержки отечественных производителей лекарственных препаратов первой необходимости. На основании анализа зарубежного и отечественного опыта разработаны рекомендации для развития механизмов ГЧП в российской фармацевтической отрасли.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, система здравоохранения, федеральная целевая программа, фармацевтическая и медицинская промышленность, инновационная политика.*

JEL: I100; I180.

На современном этапе страны с высокоразвитой экономикой занимаются поиском и внедрением новых форм и методов государственного управления. Привлечение частного бизнеса к обеспечению публичных потребностей, к решению общественно значимых задач на основе принципов и механизмов взаимовыгодного партнерства отражает новую концепцию участия государства в экономике. В нашей стране имеется целый ряд объективных финансово-экономических предпосылок для развития механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) в различных сферах и отраслях экономики, в том числе в российском здравоохранении.

В настоящее время, одной из важнейших проблем в системе российского здравоохранения является обеспечение населения лекарственными препаратами (ЛП) первой необходимости. При этом сложности, с которыми сталкивается отечественная фармацевтическая отрасль, оказывают непосредственное влияние на качество оказываемых медицинских услуг населению. Одним из ключевых элементов разрешения данной про-

блемы и повышения эффективности бюджетных расходов на здравоохранение является привлечение потенциала частного бизнеса к развитию отечественного производства лекарств первой необходимости.

В зарубежной и отечественной научной литературе наработан ряд трактовок категории государственно-частного партнерства, которые рассматривают данное понятие в различных аспектах [1]. Однако общей основой государственно-частного партнерства выступают механизмы комбинирования государственных и частных ресурсов с целью их эффективного использования и получения максимальной выгоды от совместной деятельности для всех сторон партнерства.

В российской экономике необходимость разработки и применения на практике механизмов ГЧП обусловлена, прежде всего, дефицитом бюджетных средств и низкой эффективностью управленческой деятельности, осуществляемой современными государственными структурами. В этих условиях частный бизнес становится одним из важных источников, который может быть использован для внедрения масштабных инновационных проектов в различных сферах хозяйственной деятельности и для привлечения значительных инвестиционных ресурсов.

В настоящее время в сфере здравоохранения на различных стадиях реализации находятся 25 проектов ГЧП в 11 российских регионах, а совокупный объем заявленных инвестиций в медицинские ГЧП приближается к 10 млрд руб. [2]. Следует отметить, что данные проекты, как правило, представляют классические формы ГЧП – концессии, совместные предприятия, контракты жизненного цикла и другие партнерства, в которых государство выступает соучредителем, вкладывает имущество и финансовые средства. Такого рода проекты в полной мере являются актуальными и для развития отечественной фармацевтической отрасли.

Глобальный рынок фармакологии считается одним из наиболее прибыльных и динамично растущих сегментов мирового хозяйства. Несмотря на общее замедление динамики экономических показателей, он продолжает расти. К ключевым драйверам роста фармацевтического рынка относится выведение на него инновационных медицинских препаратов. Соответственно, крупнейшие мировые фармацевтические компании стабильно инвестируют значительные ресурсы в R&D-разработки¹.

Отечественный фармацевтический рынок демонстрирует одни из лучших показатели роста, однако в Российской Федерации отмечается дефицит собственных крупных компаний – производителей фарма-

¹ Research and Development (R&D) – совокупность работ, направленных на получение новых знаний и практическое применение при создании нового изделия или технологии. Подробнее см.: Драйверы развития мирового фармацевтического рынка в 2014 г. www.healthcare.blogs.ihs.com (дата обращения: 20.06.2015).

цевтической продукции. Российские предприятия не всегда способны выдержать конкуренцию со стороны зарубежных производителей.

Соотношение импортных и собственных лекарственных средств на отечественном рынке находилось на стабильном уровне на протяжении периода 2011–2013 гг., при этом в денежном исчислении импортная продукция занимает порядка 3/4 рынка, а в натуральном – лишь 40%. Это можно объяснить тем, что средняя стоимость импортной фармацевтической продукции значительно выше аналогов, произведенных в России. Так, на середину 2013 г. данная пропорция составляла 40,6 руб.: 185,7 руб. за упаковку². По оценкам экспертов, из 10 тыс. инновационных молекул, изучаемых биотехнологиями, в практику деятельности фармацевтической промышленности внедряется только одна. При этом далеко не все отечественные производители готовы вкладывать значительные финансовые ресурсы ради гипотетического успеха.

Федеральная целевая программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу»³ предусматривает технологическое переоснащение производственных мощностей предприятий, поддержку разработки и производства наукоемкой фармацевтической и медицинской продукции в России, эффективную конкуренцию с зарубежными производителями. Предполагается, что органы государственной власти субъектов РФ на условиях ГЧП должны обеспечить формирование соответствующей инфраструктуры (лабораторной, сервисной, информационной, венчурной), ориентированной на снижение издержек фармацевтических компаний по созданию новых лекарственных препаратов и медицинской техники.

Для развития государственно-частного партнерства необходимо формирование соответствующих институциональных условий. В настоящее время экспертное сообщество выделяет следующие ключевые направления развития институциональной базы для внедрения механизмов ГЧП в российской экономике в целом, и фармацевтической сфере в частности⁴:

² Фармацевтический рынок России 2014. [www.tadviser.ru/index.php/Статья: Фармацевтический_рынок_России](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Фармацевтический_рынок_России) (дата обращения: 20.06.2015).

³ Постановление Правительства РФ от 17.02.2011 № 91 (ред. от 06.11.2014) «О федеральной целевой программе «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» // Собрание законодательства РФ. 21.03.2011. № 12. Ст. 1628.

⁴ Методические рекомендации для органов государственной власти субъектов Российской Федерации по применению механизмов государственно-частного взаимодействия в сфере здравоохранения (Одобрены на заседании Координационного совета Министерства здравоохранения РФ по государственно-частному партнерству (протокол от 10.03.2015 N 73/23/9))// Здравоохранение. 2015. № 6.

1. Совершенствование нормативной правовой базы, систематизация законодательства и закрепление на федеральном уровне единого понятия о государственно-частном партнерстве.

2. Проведение оценки эффективности проектов ГЧП как обязательное условие для принятия решения о его реализации.

3. Финансовое обеспечение проектов ГЧП, содействие в доступе инвесторов к «длинным» деньгам для осуществления инвестиций в проекты ГЧП.

4. Разработка механизмов обеспечения необходимого уровня рентабельности проектов ГЧП для частного инвестора при условии сохранения социальных обязательств государства в части оказания гражданам медицинской помощи.

5. Организационное сопровождение органами государственной власти и органами местного самоуправления проектов ГЧП (от «идеи» до «проекта (продукта) под ключ»).

6. Создание на региональном и местном уровнях отдельных структурных подразделений органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере здравоохранения, координационных и совещательных органов, отвечающих за вопросы развития ГЧП в фармацевтической отрасли.

7. Подготовка (повышение квалификации) должностных лиц органов государственной власти и органов местного самоуправления, ответственных за сопровождение проектов ГЧП в сфере фармацевтики.

Следует отметить, что 13 июля 2015 г. после длительных согласований и обсуждений был принят долгожданный Федеральный Закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесение изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Данный ФЗ вступит в силу с 1 января 2016 г.

Однако до этого времени совместными усилиями Министерства экономического развития Российской Федерации, экспертных организаций и региональных администраций необходимо согласовать региональные законодательства с вновь вступающим в силу федеральным законом. Особое внимание следует уделить систематизации существующих законов, разработке соответствующих подзаконных актов, так как в 70 субъектах РФ действуют собственные региональные законы о ГЧП.

В современной российской экономике к основным механизмам ГЧП в фармацевтической сфере можно отнести: концессии; сделки по привлечению инвестиций в развитие объектов инфраструктуры фармацевтической отрасли, находящихся в государственной собственности; аренду государственного имущества с возложением на арендатора обязательств по проведению текущего и капитального ремонта арендуемого имущества; лизинг; участие частных фармацевтических

компаний в реализации программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи; аутсорсинг; создание коммерческих организаций.

Следует отметить, что участие публичного сектора в качестве партнера в рамках ГЧП в фармацевтической отрасли сопровождается определенными рисками для бизнеса, часть которых характерна для любого сотрудничества с органами федеральной власти (рис. 1). Как следует из представленной экспертной оценки, на первом месте стоит низкая степень ответственности государственных структур. В настоящее время представители бизнеса демонстрируют низкий уровень доверия к обязательствам государства даже в договорном виде. В значительной мере это обусловлено многочисленными и регулярными кризисами, которые переживает российская экономика на протяжении последних 25 лет.



Рис. 1. Ключевые риски для бизнеса, связанные с государственно-частным партнерством, экспертная оценка (%)

Источник: [3].

На втором месте по уровню риска – длительность процедур по согласованию проекта. Этот риск возникает по ряду причин. Однако основными причинами являются дефицит квалифицированных кадров, имеющих опыт в реализации проектов ГЧП в фармацевтической сфере, а также несбалансированность интересов государственных исполнительных органов различных уровней власти.

Как свидетельствует практика, средний срок реализации проекта в общественно значимых сферах сегодня составляет от 5 до 15 лет. В течение такого длительного периода может произойти многократная смена как политических, так и экономических условий, что порождает риски сокращения или даже приостановление финанси-

рования. В случае если проект финансируется только за счет частных инвестиций, нестабильность экономической ситуации усиливает риск сложности возврата инвестиций. В связи с этим внедрение механизмов ГЧП требует разработки долгосрочной политики.

На современном этапе все рассмотренные выше ключевые риски в значительной степени препятствуют реализации проектов ГЧП в отечественной фармацевтической отрасли. Помимо этого, для развития ГЧП в российской фармацевтической сфере необходимо снять основные организационно-правовые барьеры. В первую очередь, по мнению заместителя министра здравоохранения РФ С.А. Краевого, необходимо создать условия для локализации производства ЛП иностранными фармацевтическими компаниями, что предусмотрено государственной концепцией развития здравоохранения. Основными проблемами, препятствующими решению этой задачи, в данный момент являются «отсутствие общего глоссария и понимания механизмов реализации проектов», в результате чего в Министерство здравоохранения поступает мало конкретных предложений от бизнес-структур [4].

Очевидно, что принятие федерального закона о государственно-частном партнерстве создаст нормативные предпосылки для регламентации и снижения части существующих рисков и барьеров, которые смогут быть разделены между бизнесом и государством на равных условиях.

Сегодня в России современные формы и механизмы государственно-частного партнерства в фармацевтической отрасли только начинают развиваться. Согласно положениям Федеральной целевой программы «ФАРМА-2020», особую роль приобретает формирование инновационных кластеров, привлекающих инвестиции и обеспечивающих техническое перевооружение и переход отечественной фармацевтической и медицинской промышленности на инновационную модель развития⁵.

Представляется целесообразным формировать такие кластеры и центры как на базе локализуемых зарубежных фармацевтических производств, так и на основе отечественных инновационных и фармацевтических центров, предусматривая создание коммерческих компаний и реализацию концессионных соглашений (в качестве примера в данном случае можно привести опыт сотрудничества ЗАО «Биннофарм» и компаний «ГлаксоСмитКляйн» (Великобритания), UCB Pharma (Бельгия).

⁵ Приказ Минпромторга РФ от 23.10.2009 № 965 «Об утверждении стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года» <http://www.pharma2020.ru/> (дата обращения: 20.06.2015).

Следует отметить, что инновационные проекты в фармацевтической индустрии (создание новых препаратов, разработка технологий и пр.), как правило, относятся к числу долгосрочных и могут различаться по величине инвестируемого капитала и размерам получаемых экономических результатов. Внедрение инноваций предполагает, что фармацевтические предприятия получают от системы здравоохранения заказ на производство тех или иных новых лекарственных средств на основании информации о ведущихся разработках. С другой стороны, компании сами стимулируют эти разработки, формулируя заказы научной общественности, предлагая новые идеи. На всех этапах инновационной цепочки – от научных исследований до разработки технологий и непосредственно производства – необходима высокообразованная, владеющая современными технологиями рабочая сила, а также инвестиции.

При развитии института государственно-частного партнерства в фармацевтической отрасли целесообразно учитывать имеющийся зарубежный опыт. Так, во многих странах мира основная роль государства в данном процессе заключается в активном содействии развитию отрасли на основе поддержки НИОКР и в обеспечении доступа к финансированию (рис. 2). Как следует из рис. 2, в настоящее время Индия имеет наиболее развитую систему государственной поддержки проектов ГЧП в фармацевтической отрасли. В Китае правительство также уделяет большое внимание развитию ГЧП, делая основной акцент на мерах поддержки кадрового обеспечения и НИОКР,

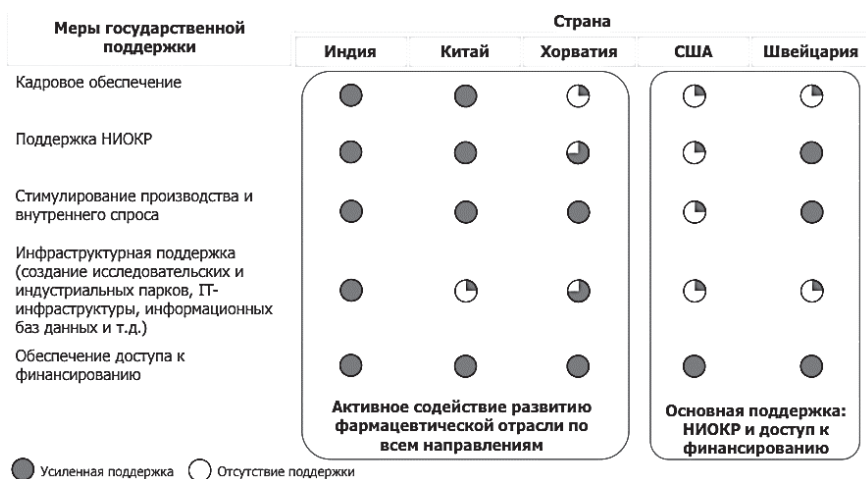


Рис. 2. Особенности моделей государственной поддержки механизмов ГЧП в фармацевтической отрасли в разных странах

Источник: Современное состояние фармацевтической отрасли РФ и международный опыт. www.strategy.ru/UserFiles/File/Medicina/SPC.pdf (дата обращения: 11.06.2015).

и, в меньшей степени, на поддержке инфраструктурных проектов. В США, по сравнению с Индией и Китаем, система государственной поддержки заключается в обеспечении свободного доступа к финансированию, в том числе для реализации проектов НИОКР.

Заслуживает внимания опыт поддержки проектов ГЧП в Хорватии и Швейцарии. Эти европейские страны традиционно имеют развитую фармацевтическую промышленность, особый акцент делается на мерах по стимулированию спроса и, соответственно, производства, а также на обеспечении доступа к финансированию.

Анализ зарубежного опыта и имеющейся российской практики показывают, что для успешной реализации проектов государственно-частного партнерства в фармацевтической отрасли, особенно в сфере НИОКР, необходимо развитие соответствующей институциональной среды. В первую очередь необходимо сформировать базовые составляющие системы поддержки институтов инновационного развития – сети государственных и региональных центров науки, инноваций и информатизации, технопарков и научных парков, фондов поддержки фундаментальных исследований и инновационного предпринимательства.

В свою очередь меры государственной поддержки должны быть направлены на поддержку проектов ГЧП, имеющих целью развитие нанотехнологий и новейшего материаловедения в фармацевтике.

Таким образом, можно выделить следующие приоритеты разработки и реализации государственной политики поддержки ГЧП:

- благоприятный режим для инвестиций в производство ЛП (налоги, ставки по кредитам);
- упрощение регуляторных процедур;
- поддержка экспорта и импортозамещения (налоги и пошлины);
- благоприятный налоговый и регуляторный режим для инвестиций в исследования и клинические испытания, другого рода инновации;
- решение кадровых проблем российской фармацевтической индустрии;
- активный трансферт современных технологий;
- апробация перспективного зарубежного опыта и развитие моделей приватизации, коммерциализации, лизинга, концессий в фармацевтической сфере в обмен на инвестиции и обязательства по государственному заказу.

Использование механизмов государственно-частного партнерства в рамках концепции двойной (государство-бизнес) и «тройной спирали» (государство – бизнес – наука) в фармацевтической индустрии и биотехнологиях будет способствовать активизации инвестиционно-инновационных процессов, росту и повышению эффективности российской системы здравоохранения.

Литература

1. Концептуальные основы становления и функционирования государственно-частного партнерства / Зельднер А.Г., Козлова С.В., Ширяева Р.И., Смотрицкая И.И. М., 2010. Сер. Научные доклады Института экономики РАН.
2. Голодец О.Ю. ГЧП в здравоохранении в центре внимания Правительства РФ. <http://www.pppi.ru> (дата обращения: 10.07.2015).
3. Литовченко С.Е. Развитие государственно-частного партнерства и снижение предпринимательских и инвестиционных рисков // Государственно-частное партнерство. Пути совершенствования законодательной базы / Под общей ред. А.А. Зверева. М., 2009. С. 105–109.
4. Краевой С. Полноценному развитию ГЧП в фармацевтике мешают существующие барьеры // Фармацевтический вестник. 2014. № 8. С. 3.

E.K. DABAGYAN

postgraduate student of G.V. Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
dabagli89@gmail.com

THE FORMING OF MODERN MECHANISMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE RUSSIAN HEALTHCARE SYSTEM

The paper deals with issues related to the current problems of public-private partnership in the Russian healthcare system. Special attention is paid to the problems of support of domestic pharmaceutical products. Based on the analysis of foreign experience recommendations for the development of public-private partnership in Russian pharmaceutical industry are offered.

Keywords: *public-private partnership, healthcare system, the federal target program, pharmaceutical and medical industry, innovation policy.*

JEL: I100, I180.

Ал.В. ЛАРИОНОВ

преподаватель Департамента мировой экономики Национального
исследовательского университета «Высшая школа экономики»

Е.Н. ЧИРКОВА

студент Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики»

Анд.В. ЛАРИОНОВ

студент Московского педагогического государственного университета

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ВЫЗОВ СОВРЕМЕННОМУ РАЗВИТИЮ КИТАЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Проведенное исследование рассматривает внутренние экономические факторы, определяющие направление развития экономики КНР в настоящий период времени. Проводимый анализ основан на рассмотрении институциональных особенностей развития китайской экономики, которые находятся в тесной взаимосвязи с эффектом «династийных циклов», определяющим развитие Китая на протяжении всей его истории. Авторы предполагают, что возникновение указанного эффекта находится в тесной взаимосвязи с демографической ситуацией в Поднебесной. Для изучения факторов, определяющих развитие Китая, были выявлены основные тенденции и факторы, влияющие на возникновение эффекта «династийного цикла», а также проведен анализ современного этапа «династийного цикла».

Ключевые слова: экономическое развитие Китая, демографическая политика, династийный цикл, старение населения, «стая летящих гусей».

JEL: J11.

Факторы, определяющие успешное развитие китайской экономической модели

Во второй половине XX в. Китай достиг высоких темпов экономического роста за счет модернизации традиционных институциональных промышленных структур и перехода от плановой к смешанной экономике. Высокий уровень развития Китая определяет существенную степень его влияния на мировую экономику. Таким образом, любые кризисы в данной стране окажут значительное влияние на развитие других стран, в связи с чем существует острая потребность в определении факторов и направлений развития Китайской народной республики (далее – КНР).

Успешное развитие китайской экономической модели в последние годы можно объяснить с помощью теории Кэн Акамацу¹ «Стая летящих гусей», разработанной в 30-х годах XX в. Основные постулаты этой теории подтверждаются ростом прямых иностранных инвестиций, увеличением торговых потоков, а также ростом доходов населения. Так, развитая страна, экспортируя товары в соседние страны, сталкивается с проблемой увеличивающегося спроса, а также с ростом постоянной доли транспортных издержек, связанных с экспортом продукции в соседние страны. Согласно этой теории, для сокращения транзакционных издержек, а также для обеспечения потребности растущего спроса на производимую развитой страной продукцию производители перемещают производство в страну с наибольшим потенциалом внутреннего спроса, а сами переходят на производство более высокотехнологичной продукции. После этого менее развитая страна, в которой было размещено производство, сама начинает производить продукцию, после чего цикл повторяется – она перемещает продукцию в соседнюю страну. Таким образом «вожак стаи» стимулирует развитие соседних экономик, после чего те начинают развивать своих соседей по аналогичной схеме. Исследование состояния и истории развития китайской экономики свидетельствует о том, что она обладает емким внутренним рынком, потенциал которого не исчерпан, и о том, что ведущие мировые страны действительно размещают свое производство на территории Китая с учетом перспектив роста внутреннего спроса.

Исходя из логики вышеизложенного, можно предположить, что в экономике принимающей страны должны наблюдаться следующие процессы:

- *прирост ВВП*, связанный с увеличением объема производства потребляемой продукции, а также, как следствие, с ростом доходов населения. Действительно, ежегодный прирост ВВП КНР с 1998 г. по 2009 г. составлял в среднем 6%, достигнув максимального значения в 2007 г., равного 12%². Таким образом, даже в период мирового финансового кризиса 2008 г. темпы роста китайской экономики оставались достаточно внушительными;
- *увеличение торговых потоков*. Развитие КНР в русле теории «стаи летящих гусей» обуславливает необходимость увеличения объемов ввозимой продукции на территорию страны. Так, с 2000 г. объем импорта вырос в 7 раз³, подтверждая то, что Китай продолжает ввозить продукцию из других стран [1];

¹ The 'Flying Geese' Model of Asian Economic Development, Kiyoshi Kojima, CiteSeer, 2015.

² Источник: National Bureau of statistics of China. www.tradingeconomics.com/china/gdp-growth-annual.

³ Источник: National Bureau of statistics of China.

- *рост производства.* Перемещение производства на территорию Китая ведет к постоянному увеличению числа занятого населения (рис. 1) за счет чего достигается как увеличение производственного потенциала китайской экономики, так и рост доходов населения.

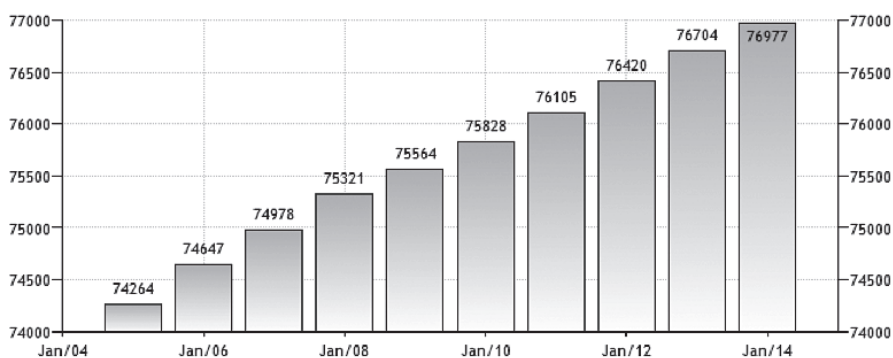


Рис. 1. Численность занятых в КНР в 2004–2013 гг. (десятки тыс.)

Источник: National Bureau of statistics of China.

При этом необходимо отметить, что данный фактор все же связан с демографической ситуацией в Китае, которая характеризуется значительным количеством населения, что позволяет обеспечивать дальнейшее развитие КНР в рамках концепции «стая летящих гусей» – за счет поддержания емкости спроса, а также низких производственных издержек.

При этом в ближайшие годы можно ожидать изменений в демографической ситуации в КНР. Так, по данным ООН, по численности населения к 2050 г. Индия обгонит Китай практически на 400 млн чел. Таким образом, Китай перестанет быть крупнейшей страной по численности населения, что связано с последствиями демографической политики Китая, а также с эффектами, порожденными ею.

В настоящий период времени в КНР имеет место дисбаланс между родившимися мальчиками и девочками. Так, в 1990 г. количество мужчин в возрасте 20–24 лет превышало на 10 млн чел. количество женщин данной возрастной группы⁴ (рис. 2). В 2014 г. разница между количеством мужчин и женщин возрастной группы 20–24 лет сократилась до 5 млн чел., однако продолжает оставаться все еще достаточно существенной (рис. 3).

⁴ Из данных демографической пирамиды видно, что подавляющее большинство населения в КНР в 1990 г. было в возрасте 20–24 лет, что является обычным показателем для развивающихся стран.

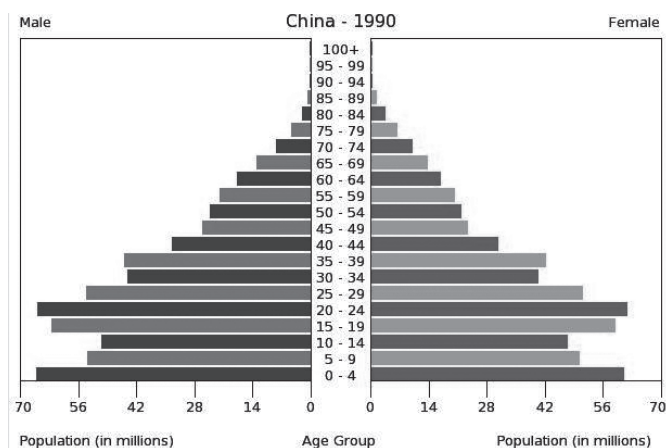


Рис. 2. Демографическая пирамида в КНР в 1990 г.

Источник: www.census.gov/population/international/data/idb/informationGateway.php.

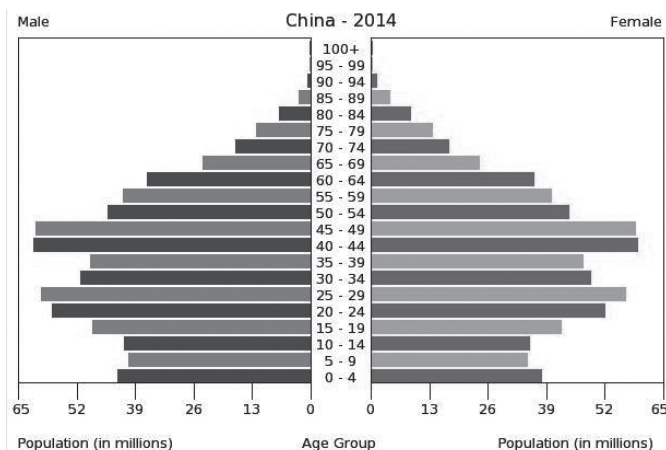


Рис. 3. Демографическая пирамида в КНР за 2014 г.

Источник: www.census.gov/population/international/data/idb/informationGateway.php

Второй отличительной особенностью является *старение населения*. Если в 1990 г. наибольшая по численности группа населения была представлена молодежью в возрасте до 25 лет, то в 2014 г. наибольшая численность населения сосредоточена в возрастной группе от 40 до 50 лет.

Во многом такая перемена произошла из-за демографической политики Китая «Одна семья – один ребенок». Для того чтобы преодолеть возникшие проблемы, необходимо создать новые институциональные связи, которые определяют дальнейшее развитие демографической ситуации в Китае. Для изучения роли демографической ситуации в развитии Китая необходимо обратить внимание на «эффект династийного цикла».

Роль династийных циклов в историческом развитии Китая

На протяжении всей истории Китая значительное влияние на развитие китайского государства оказывали восстания, войны, революции, государственные перевороты, которые происходили в Китае с определенной периодичностью. При этом результатом указанных социальных потрясений была смена правящей династии. В связи с определенной цикличностью в сменах династий сам процесс развития общества между социальными взрывами был назван «династийным циклом», происходящим со средней периодичностью в 165 лет (табл. 1). Подобные процессы происходили под непосредственным влиянием определенной группы факторов, которые в совокупности приводили к смене власти и гибели большого количества населения, т.е. к изменению демографической ситуации в стране.

Таблица 1

Фазы династийных циклов в Китае

Название цикла	Начало фазы роста	Начало политико-демографического коллапса	Продолжительность фазы роста (лет)
Восточноханьский (позднеханьский)	57 г.	188 г.	131
Раннетанский (танский)	650 г.	754 г.	104
Сунский	960 г.	1120 г.	160
Минский	1368 г.	1626 г.	258
Цинский	1680 г.	1852 г.	172
Средняя длительность цикла	–	–	165

Источник: Составлено авторами по [2, с. 109].

Изучая данную таблицу, которая охватывает достаточно длительный период истории Китая, можно говорить о существовании так называемого «эффекта династийного цикла», который наблюдался на протяжении многих веков и имел различные фазы с различными характеристиками на каждом из этапов цикла. На основе исследований российских ученых [3] можно выделить четыре основных этапа династийного цикла: подъем, расцвет, упадок и катастрофа (табл. 2).

Одной из основных характеристик династийного цикла является численность населения, которая начинает увеличиваться с первой фазы династийного цикла [4]. Достижение критической массы населения обычно заканчивается социальным взрывом, который приводит к резкому сокращению численности населения. Во многом социальный

Таблица 2

**Факторы, характеризующие этапы развития династийного цикла
с позиции демографических показателей**

Факторы	Подъем	Расцвет	Упадок	Катастрофа
<i>Количество населения</i>	Маленькое	Резкий рост	Максимальное	Резкое сокращение
<i>Занятость</i>	Нехватка рабочей силы	Полная занятость	Избыточная занятость	Сокращение рабочей силы
<i>Формы собственности</i>	Высокая доля государственной собственности	Развитие частной собственности	Преобладание частной собственности над государственной собственностью	Переход к государственной собственности
<i>Инвестиционные возможности</i>	Инвестиционные возможности не использованы	Использование инвестиционных возможностей	Инвестиционные возможности исчерпаны	Сужение инвестиционных возможностей
<i>Товарно-денежные отношения</i>	Слабое развитие	Начало развития денежных отношений	Развитые денежные отношения	Крах денежной системы

Источник: Составлено авторами по [4].

взрыв возникает из-за невозможности найти работу, а также с постепенным исчерпанием инвестиционных возможностей. Увеличение занятых и рост производственных мощностей, которые необходимо обеспечить за счет трудоспособного населения, происходит непропорционально. При этом бурное развитие товарно-денежных отношений, а также развитие финансовых отношений, не соотносящееся с развитием производственных и инвестиционных возможностей, приводит к возникновению фазы катастрофы.

Если посмотреть на основную причину взрыва, то можно с уверенностью сказать, что она заключается в резком бесконтрольном увеличении численности населения. Китайская экономика не может прокормить такое количество людей, что ведет к голоду, недовольству, переворотам, которые естественным образом сокращают численность населения.

Можно предположить, что и современный китайский финансовый кризис во многом связан именно с исчерпанием инвестиционных и производственных возможностей, которые, как уже было показано, находятся в тесной взаимосвязи с численностью населения⁵. Хотя доходы населения в последние годы выросли, внутренний спрос не способен потратить всю произведенную продукцию внутри Китая.

⁵ Источник: investorschool.ru/krizis-v-kitae-2015-v-faktax-i-cifrax.

Понимание проблем династийного цикла заставило правительство Китая предпринять меры по ограничению роста численности населения. В 1970-х годах прошлого века правительство Китая проводило демографическую политику «Одна семья – один ребенок». Данная политика действительно привела к стабилизации численности населения, которое сейчас достигает 1,35 млрд. Однако возникает вполне закономерный вопрос об оценке эффективности такой политики [5].

Китай был вынужден законодательно ограничить размер семьи в 1970-х годах, когда стало очевидным, что бесконтрольный рост населения сможет привести к усилению нагрузки на все виды ресурсов. На данный период среднее количество детей, рожденных от одной женщины, в Китае снизилось с 5,8 до 1,8. Необходимо отметить, что в качестве исключения допускается многоплодная беременность. Подобная политика применяется к основным жителям Китая – ханьцам. В свою очередь национальным меньшинствам разрешается рожать два ребенка в городе и три ребенка в деревне.

Проанализируем результаты реализации политики «Одна семья – один ребенок».

Современная демографическая ситуация в Китае

В национальном бюро статистики Китая осуществляется постоянный мониторинг и сбор демографической статистики. Методология систематизации полученных данных полностью соответствует мировым стандартам.

Некоторые экономисты отмечали, что проводимая в Китае политика «Одна семья – один ребенок» привела к существенному гендерному дисбалансу между новорожденными (табл. 3). Подобные тенденции вызывают опасения в связи со сложностями снижения уровня влияния гендерного дисбаланса.

Согласно данным Национального бюро статистики КНР, в течение последних десяти лет продолжает наблюдаться увеличение численности населения. При этом сохраняется дисбаланс между количеством мужчин и женщин. Необходимо отметить, что за последние шесть лет произошло снижение разрыва между количеством мужского и женского населения. Более того, по данным на 2009 г. на 100 новорожденных девочек приходилось 119,45 мальчиков. В 2010 г. этот показатель незначительно снизился – до 118,08 мальчика.

Подобные тенденции говорят о частичном выравнивании ситуации в сфере корректировки гендерного дисбаланса и могут быть объяснимы следующими факторами. Изначально половой дисбаланс был спровоцирован семейными традициями в Китае. Особую ценность в китайской культуре играли мальчики, так как они являлись

Таблица 3

Численность населения Китая в 2008–2013 гг. (10000 чел.)

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Общая численность	132802	133450	134091	134735	135404	136072
Численность мужского населения	68357	68647	68748	69068	69395	69728
Численность женского населения	64445	64803	65343	65667	66009	66344
Разница между численностью мужского и женского населения	3912	3844	3405	3401	3386	3384

Источник: National Bureau of statistics of China.

будущими наследниками, а также могли работать в поле (Китай в древние времена был сельскохозяйственной страной). Когда проводилась политика «Одна семья – один ребенок», родители предпочитали заранее узнавать пол ребенка и, в том случае, если это была девочка, беременность прерывалась. В настоящее время китайские традиционные семейные ценности были заменены западными стандартами, что, вероятнее всего, и послужило катализатором для частичного восстановления дисбаланса между мужским и женским населением [6].

Вторым отрицательным результатом реализации политики «Одна семья – один ребенок» можно считать ускорение процесса старения населения (табл. 4).

Таблица 4

Численность населения Китая по трем возрастным группам (10000 чел.)

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
0–14 лет	25166	24659	22259	22164	22287	22329
Прирост (%)		–2	–9,7	–0,4	0,5	0,1
15–64	96680	97484	99938	100283	100403	100582
Прирост		0,8	2,5	0,3	0,1	0,2
Старше 65	10956	11307	11894	12288	12714	13161
Прирост		3,2	5,1	3,3	3,4	3,5

Источник: Национальное бюро статистики КНР (переведено с китайского языка). Расчеты произведены авторами работы.

Действительно, если посмотреть на прирост молодого населения (0–14 лет), то можно констатировать, что до 2011 г. наблюдалось снижение численности молодого населения. Изменение тенденций в 2012–2013 гг. можно списать на проведение демографического эксперимента в некоторых провинциях, описанного далее. Численность населения в возрасте 15–64 лет увеличивалась на протяжении послед-

них шести лет. В среднесрочном периоде все это население выйдет из трудоспособного возраста, в связи с чем нагрузка по их содержанию ляжет на сокращающееся молодое поколение.

Прирост населения старше 65 лет был стабилен на протяжении последних шести лет. В связи с этим имеет смысл говорить о перспективах старения населения, и о возрастании нагрузки на трудоспособное население. Во многом такая ситуация является отрицательной экстерналией политики «Одна семья – один ребенок».

Перспективы дальнейшей реализации политики «Одна семья – один ребенок»

Необходимо отметить, что в настоящее время правительство Китая анализирует перспективы и возможные пути выхода из надвигающегося кризиса. Одним из возможных путей решения является смягчение политики «Одна семья – один ребенок». Теперь семьям в Китае можно будет иметь двух детей, но только в том случае, если и отец, и мать были единственными детьми у своих родителей. Согласно данным агентства Синьхуа, постоянный комитет Всекитайского Собрания народных представителей (ВСНП) принял соответствующее постановление.

Данное решение, по большому счету, пока можно рассматривать как инициативное, так как по китайскому законодательству решения постоянного комитета ВСНП должны быть одобрены Собранием народных представителей. Необходимо отметить, что реализация предложенной демографической политики была осуществлена в некоторых регионах Китая в качестве эксперимента. Так, к примеру, в одном из самых густонаселенных регионов Китая – провинции Хэнань (население 90 млн чел.) – был проведен соответствующий эксперимент. В семье крестьян, где была рождена одна девочка, было разрешено родить мальчика, а в семье, где родители были единственными детьми, было разрешено родить второго ребенка вне зависимости от его пола. Принятие соответствующего постановления говорит об успешности эксперимента, что, по мнению китайского правительства, позволяет распространить его на территорию всего Китая.

При этом если посмотреть на численность городского и сельского населения в течение последних шести лет (табл. 5), можно констатировать, что численность сельского населения сокращается значительными темпами, в то время как численность городского стремительно растет. Подобная тенденция в долгосрочном периоде частично снижает положительный внешний эффект от смягчения демографической политики, так как количество семей, состоящих из сельских жителей, будет стремительно сокращаться (в связи с сокращением численности сельских жителей) [7].

Таблица 5

Численность населения Китая в городской и сельской местности

Численность (десять тысяч)	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Городское население	62403	64512	66978	69079	71182	73111
Сельское население	70399	68938	67113	65656	64222	62961

Источник: Национальное бюро статистики КНР (переведено с китайского языка)

Во многом китайские власти пошли на смягчение политики «Одна семья – один ребенок» вследствие плохого отношения населения к ней. Так, китайские эксперты считают, что население Китая в сельской местности все равно рождает большее число детей, несмотря на существующий запрет. Вероятнее всего, смягчение существующей политики способно частично решить проблему гендерного дисбаланса, что может стабилизировать демографическую ситуацию в среднесрочном периоде. При этом проблему старения населения это не решит. Более того, возможное решение способно увеличить нагрузку на трудоспособное население, которое будет вынуждено кормить не только стареющую часть населения Китая, но и новое подрастающее поколение (по расчетам экспертов, к 2050 г. четверть населения КНР будет старше 65 лет). Такая ситуация опасна сжатием внутреннего спроса, что может нанести непоправимый вред не только национальной экономике Китая, но и мировой экономике в целом.

Демографическое будущее Китая

Сложившаяся демографическая ситуация в Китае напрямую угрожает благополучному росту китайской экономики. При этом речь идет не только о стандартных предпосылках механизма династийного цикла, но и о других проблемах, которые возникли в условиях процессов глобализации, регионализации и урбанизации [8].

Так, согласно прогнозам по демографической пирамиде в КНР на 2030 и 2050 гг., процесс старения населения продолжится (рис. 4, 5).

Таким образом, можно ожидать усиление давления на работающее население. Более того, с увеличением численности пожилого населения произойдет снижение объемов внутреннего спроса. КНР потеряет возможность использовать емкий внутренний рынок для стимулирования экономического роста. Как уже было отмечено в рамках рассмотрения теоретической базы развития китайской экономики, указанная отрицательная экстерналия будет вести к исчезновению дополнительных инвестиционных и производственных возможностей в экономике КНР. Можно предположить, что кризис, протекающий в настоящий

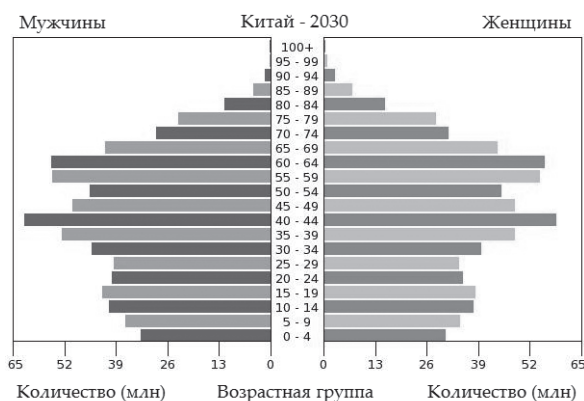


Рис. 4. Прогноз демографической пирамиды в КНР на 2030 г.

Источник: www.census.gov/population/international/data/idb/informationGateway.php.

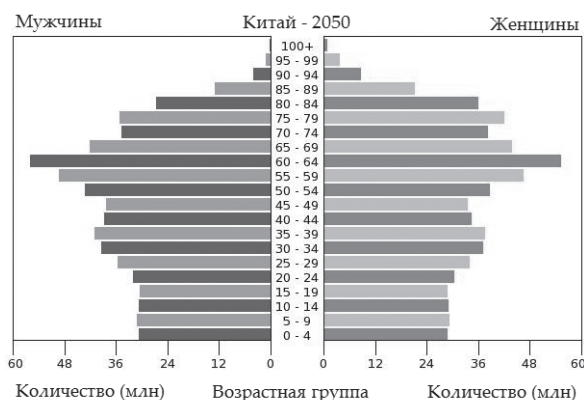


Рис. 5. Прогноз демографической пирамиды КНР на 2050 г.

Источник: www.census.gov/population/international/data/idb/informationGateway.php

момент связан именно со структурными сдвигами в развитии национальной экономики КНР, которая являлась следствием демографических изменений последних десятилетий.

Если посмотреть на такие показатели, как уровень рождаемости, уровень смертности и естественный прирост, отчетливо видно, что за последние 15 лет произошла стабилизация на уровне чуть выше 12 промилле. При этом еще в 1995 г. аналогичный показатель достигал значения в 17.12 (рис. 6). Таким образом, в среднесрочной перспективе можно ожидать усиления процесса старения населения, что отрицательно скажется на внутреннем спросе.

Данный факт связан с изменением представления о традиционной семье в Китае и переходом на модель семьи с одним ребенком. Соот-

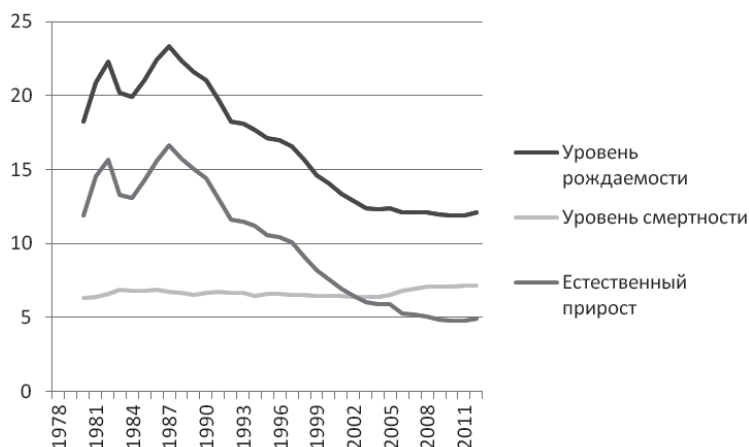


Рис. 6. Уровень рождаемости, смертности и естественный прирост в КНР (в промилле)

Источник: www.stats.gov.cn.

ответственно за этот же период снизились темпы естественного прироста [9]. Если посмотреть на прогноз уровня рождаемости и смертности на 1000 человек, то можно констатировать, что Китай ждет ситуация, при которой уровень смертности значительно превысит уровень рождаемости. Таким образом, чтобы компенсировать убывающую численность населения, можно частично ее покрыть за счет увеличения уровня рождаемости, а также усиления миграционных потоков в КНР. При этом скомпенсировать данный эффект вероятно удастся только в среднесрочном периоде.

К другим дисбалансам можно отнести возросший по сравнению с серединой 2000-х годов уровень безработицы (табл. 6). Увеличение объемов безработицы также является косвенным показателем того, что в последние годы стране не удастся потребить всю продукцию, производимую в Китае. За счет этого невозможно использовать всю рабочую силу, что в некоторой степени характерно для стадии «упадка» в рамках династийного цикла.

Из официальных статистических данных видно, что безработица выросла во всех крупных городах Китая. Так, количество безработных в Пекине с 1990 г. увеличилось в 8 раз, в Шанхае – в 4 раза, в Тяньцзине – в 3 раза и т.д. Безработица создает определенные тенденции к развитию социальных потрясений. Разрешение данной проблемы находится в тесной взаимосвязи с состоянием мировой экономики и возможностями потребления китайской продукции.

Можно предположить, что рост безработных также находится в сильной взаимосвязи с количеством сельских жителей Китая. Так, большое количество населения Китая предпочитает работать в городе,

Таблица 6

Уровень безработицы в разных городах Китая (10000 чел.)

	1990	2005	2009	2010	2011	2012
Пекин	1,7	10,6	8,2	7,7	8,1	8,1
Шанхай	7,7	27,5	27,9	27,6	27,0	26,7
Тяньцзинь	8,1	11,7	15,0	16,1	20,1	20,4
Хэбэй	7,7	27,8	34,5	35,1	36,0	36,8
Шанкси	5,5	14,3	21,6	20,4	21,1	21,0
Гирин	10,5	27,6	23,4	22,7	22,2	22,3
Цзянсу	22,5	41,6	40,7	40,6	41,4	40,5
Аньхой	15,2	27,8	30,1	26,9	33,1	31,3
Фуцзянь	9,0	14,9	15,2	14,5	14,6	14,5
Гуандун	19,2	34,5	39,5	39,3	38,8	39,6
Нинся-Хуэйский автономный район	4,0	4,4	4,8	4,8	5,2	4,6

Источник: www.stats.gov.cn.

где зарплата выше. Многие работодатели в городе охотно берут их на работу с меньшей заработной платой. Как результат возникает конкуренция, ведущая к росту безработицы.

В настоящий период времени в крупных городах КНР сосредоточена значительная часть населения, приехавшего из сельской местности (табл. 7). Естественно предположить, что указанная трудовая миграция также отрицательно сказывается на социальном настроении жителей указанных городов.

Необходимо отметить, что сельское население, проживающее в городах, распределено неравномерно, что объяснимо в первую очередь тем, что большое число сельских жителей в поисках большего дохода отправляются в город. С точки зрения статистического учета и контроля за демографической ситуацией такое положение вещей можно считать положительным, так как министерства получают больше возможностей контролировать и определять развитие демографической ситуации. С другой стороны, пришедшие в город крестьяне вступают в конкуренцию за рабочие места с городскими жителями, что приводит к росту безработицы и дополнительной нагрузке на экономику.

Таким образом, можно констатировать, что современная демографическая ситуация в Китае является достаточно противоречивой, как с точки зрения процессов, сопутствующих «династийному циклу», так и с точки зрения новых тенденций конца XX – начала XXI в. При этом именно эффективное и оперативное разрешение демографических проблем поможет избежать существенных вызовов и кризисов для развития Китая в дальнейшем.

Таблица 7

Городское и сельское население в городах Китая в 2012 г.

	Общая численность (10000 чел.)	Доля городского населения (%)	Доля сельского населения (%)
Пекин	2069	86,20	13,80
Шанхай	2380	89,30	10,70
Тяньцзинь	1413	81,55	18,45
Хэбэй	7288	46,80	53,20
Шанкси	3611	51,26	48,74
Гирин	2750	53,30	46,70
Цзянсу	7920	63,00	37,00
Аньхой	5988	46,50	53,50
Фуцзянь	3748	59,60	40,40
Гуандун	10594	67,40	32,60
Нинся-Хуэйский автономный район	647	50,67	49,33

Источник: www.stats.gov.cn.**Заключение**

Современный этап развития Китая напрямую связан с эффектом «династийного цикла», который оказывал значительное влияние на экономический рост Китая на протяжении всей его истории. Можно считать, что новый этап цикла начался в 1949 г., когда произошло резкое уменьшение численности населения в результате революции. После этого развитие цикла пошло по стандартному варианту – резкому увеличению численности населения. Китайское правительство осознавало угрозы, которые таит в себе бесконтрольное увеличение численности населения, в связи с чем было решено провести политику «Одна семья – один ребенок». Однако реализация данной политики привела к возникновению двух ключевых проблем: гендерному дисбалансу и резкому старению населения. Таким образом, для обеспечения дальнейшего устойчивого развития КНР необходимо ответить на возникающие демографические угрозы. Понимание демографической ситуации, а также разработка эффективных мер, способствующих ее стабилизации, может стать ключом к достижению устойчивого развития Китая в целом.

Литература

1. Покровская В.В., Клименкова А.А. Проблемы приграничной торговли России // *Лизинг. Технологии бизнеса*. 2013. № 1. С. 56–68.
2. Коротаев А.В., Халтурина Д.А., Божевольнов Ю.В. Вековые циклы и тысячелетние тренды. М.: Изд-во ЛКИ, 2010. С. 109.
3. Гальченко Е.А., Григорьев В.В., Ларионов А.В. Влияние механизма династийного цикла на демографическую ситуацию в Китае // *Гуманитарные научные исследования*. 2014. № 31.
4. Васильев Л.С. История Востока: Учеб. по спец. «История». В 2 т. Т. 1. М.: Высш. шк., 1994.
5. Мозиас П.М. Идеология экономических реформ в Китае: основные этапы революции // *Мировая экономика и международные отношения*. 2007. № 11.
6. Баженова Е.С. 1300 000 000. Население Китая: стратегия развития и демографической политики. М.: ИД «ФОРУМ», 2010. С. 145–151.
7. Guilmoto C.Z. Skewed Sex Ratios at Birth and Future Marriage Squeeze in China and India, 2005–2100. 2011. P. 77–100, Springer.
8. Li Q., Reuser M., Kraus C., Alho J. Ageing of a giant: a stochastic population forecast for China, 2006–2060. 2009. P. 21–49, Springer.
9. Chen, Z.W. Research Article: China's far below-replacement fertility and its long-term impact: Comments on the preliminary results of the 2010 census, volume 25, article 26. 2011. P. 819–836.

Al.V. LARIONOV

Lecturer, School of world economy, National Research University "Higher School of Economics", Moscow, Russia
alarionov@hse.ru

E.N. CHIRKOVA

student of the National Research University "Higher School of Economics", Moscow, Russia

And.V. LARIONOV

student of the Moscow state pedagogical university, Moscow, Russia

DEMOGRAPHIC CHALLENGE TO THE CHINESE DEVELOPMENT: PROBLEMS AND PROSPECTIVES

The study considers internal economic factors determining the modern development of China's economy. The analysis is based on the institutional features of the Chinese economy, which are closely related with the effect of "dynastic cycles". This effect determines the development of China throughout its history. The authors suggest that the occurrence of the effect is connected with the demographic situation in China. To study the factors determining the development of China it is necessary to identify the main trends and factors affecting the occurrence of the effect of "dynastic cycle". Also it is necessary to produce an analysis of the current stage of the "dynastic cycle."

Keywords: *China's economic development, demographic policy, the dynastic cycle, the aging population, the concept "a flock of flying geese".*

JEL: J11.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

НЕОБХОДИМОСТЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Центром институтов социально-экономического развития и Сектором исследований АПК Института экономики РАН совместно с Отделением «Экономика и земельные отношения» Секции «Научные проблемы АПК» Российской академии естественных наук был организован и 16 июня 2015 г. проведен круглый стол по институциональным проблемам аграрного сектора российской экономики.

Открыл заседание и выступил со вступительным словом зам. директора Института экономики РАН, д.э.н., проф. А.Е. Городецкий, отметивший важность рассматриваемых на круглом столе вопросов для развития современной экономики России, в том числе ее аграрной сферы.

В работе круглого стола приняли участие 20 ученых ИЭ РАН, экономистов-аграрников ВНИИЭСХ, ВИАПИ, РГАУ МСХА и ИАП РАН (г. Саратов), преподавателей и аспирантов ВУЗов.

Координатор этого научного мероприятия, действительный член РАЕН, ведущий научный сотрудник ИЭ РАН, к.э.н. С.К. Орловская в своем докладе «Институциональные реформы в аграрном секторе» отметила, что с 2002 г. Отделение «Экономика и земельные отношения» РАЕН проводит 10-й круглый стол с участием ученых-аграрников ИЭ РАН и ведущих научно-исследовательских аграрных институтов. В таком составе обеспечивается наиболее оптимальное обсуждение важных теоретических и практических экономических вопросов аграрной сферы, так как при этом можно комплексно решить проблемы не только общеэкономической направленности, но и сохранения окружающей среды, укрепления продовольственной безопасности и развития производственной и социальной инфраструктуры села.

Было отмечено, что тяжелое положение в экономике в последнее время усугубилось международными санкциями, а предприня-

тые меры в области импортозамещения пока еще не дали заметных результатов в улучшении положения дел в аграрном секторе, так как, по мнению докладчика, эта проблема имеет комплексный характер и может быть разрешена при принятии ряда усилий, прежде всего в области госрегулирования (соответствующей кредитной политике, применении антимонопольных мер на продовольственном рынке, более продуманного подхода к использованию антисанкций). Необходимо стимулирование экономического роста сельскохозяйственного производства путем более существенных инвестиций в производственную и социальную инфраструктуру села. Должно быть усилено внимание к сохранению окружающей среды. Использование природных ресурсов требует строгого соответствия с возможностью их возобновления.

На круглом столе было заслушано 14 основных из ранее заявленных докладов и 5 выступлений, ряд высказанных мнений и предложений вызвали интересные обсуждения и дискуссии.

В докладе Ю.П. Бокарева, д.э.н., зав. сектором ИЭ РАН, «Некоторые проблемы аграрной истории России» были рассмотрены проблемы аграрной истории России, отмечены отдельные закономерности развития сельского хозяйства дореволюционной России, советского и постсоветского периодов, а также выделены особенности российской специфики аграрных преобразований.

Доклад Б.Е. Фрумкина, к.э.н., зав. сектором ИЭ РАН, «Роль наднациональных институтов в обеспечении устойчивого роста аграрного сектора Европейского союза» был посвящен характеристике роли наднациональных институтов в обеспечении устойчивого роста аграрного сектора Европейского союза. В нем было отмечено, что «стабильная, но достаточно гибкая наднациональная институционально-правовая система принятия, имплементации и контроля решений – становой хребет обеспечения устойчивого аграрного развития в регионе ЕС. Вырабатываемые в ее рамках окончательные решения... с одной стороны, хорошо продуманы и не нуждаются в постоянных корректировках, а с другой – требуют довольно длительного времени для принятия и, тем более, практической имплементации. Правда, такой подход обеспечивает как преемственность, так и необходимую модификацию разработки и реализации мер по поддержке сельхозпроизводства и села».

Д.э.н., зав. сектором ИЭ РАН А.И. Амосов в своем докладе «Возрождение институтов рынка в России как первоочередная задача» обратил внимание участников круглого стола на несовершенство рыночных институтов, действующих в аграрной сфере, прежде всего институтов реализации, ценообразования, регулирования и некоторых др. Он подчеркнул, «... что при переходе к рынку существовавшая в СССР

система реализации продукции была полностью разрушена, а новая система товародвижения и денежного оборота за прошедшие 25 лет так и не создана».

В докладе Г.М. Соколова, аспиранта ИЭ РАН, «Земельная собственность в современной России: анализ институциональных изменений» было отмечено, что целью его исследования было изучение нормативно-правовой базы в сфере земельных отношений за период с 1990 по 2014 гг., опираясь на теорию институциональных матриц или X-у-теорию, разработанную д.э.н. С.Г. Кирдиной. По мнению докладчика, несмотря на то, что институт земельной собственности в постперестроечный период претерпел существенные изменения, проведенный автором доклада анализ показал, что попытки кардинально изменить данный институт привели скорее к модернизации, а не к его качественным изменениям.

В докладах А.Ф. Серкова, академика РАН, ФГБНУ ВНИИЭХ, и Г.А. Полунина, д.э.н., ФГБНУ ВНИИЭСХ, были даны содержательные конкретные предложения к «Рекомендациям круглого стола по институциональным изменениям для устойчивого функционирования аграрной экономики» и к «Рекомендациям по институциональным изменениям в землепользовании», которые частично были обсуждены на заседании 16 июня 2015 г. и продолжают изучаться и дорабатываться всеми участниками для подготовки Предложений для Министерства сельского хозяйства РФ.

В докладе А.А. Варламова, действительного члена РАЕН, С.А. Гальченко и П.В. Калюжина, член-корреспондентов РАЕН, «Современные проблемы развития агропромышленного комплекса России» были отмечены основные проблемы агропромышленного комплекса (экологические, социально-демографические, экономические, инфраструктурные, технологические, организационные) и нездоровый финансовый климат и рекомендован ряд предложений по их решению.

Пашков В.П., к.э.н., ведущий научный сотрудник Института аграрных проблем РАН (г. Саратов), в докладе «Реформа земельной собственности в России – теоретический анализ» показал общественную структуру приватизированных земель сельскохозяйственного назначения в РФ, проанализировал структуру и динамику сделок с земельными участками, а также сделал ряд предложений по направлениям координации земельной реформы.

В выступлении д.э.н., проф., ведущего научного сотрудника ИЭ РАН Р.К. Ивановой подчеркивалось, что в условиях мирового финансового кризиса, экономических санкций западных стран продовольственная безопасность является важнейшим стратегическим ресурсом. В этом выступлении предлагалось обсудить две стратегии: общую для всего аграрного сектора и для отдельных видов сельских хозяйств.

Общая стратегия.

Россия живет в условиях транснационального рынка, и поддержка сельского хозяйства со стороны государства должна быть не ниже уровня развитых стран.

По оценке представителей всех типов хозяйств, для нормального развития страны требуются длинные и дешевые деньги. Современные кредиты под 18–19% по существу являются тормозом развития для всех. При инфляции 7% и стоимости кредитования в 15% годовых себестоимость проекта в стране за пять лет возрастает в 2 раза, за 10 лет – в 3,5 раза. На Западе можно привлечь беспроцентный кредит на 35 лет.

Важным институтом для развития всех типов хозяйств является всемерное развитие кооперации, включая все ее виды: производственную, перерабатывающую, сбытовую, потребительскую. Кроме того, для каждого из сложившихся типов хозяйств, требуется также особая стратегия в развитии кооперации.

Стратегии для отдельных видов хозяйств.

1. Агрохолдинги – вертикально-интегрированные структуры, создаваемые на основе кооперации. Анализ их развития показывает, что земля должна быть консолидирована в руках государства. Это позволяет создавать крупные, высокомеханизированные хозяйства с огромным экономическим потенциалом. Примером могут служить весьма эффективные хозяйства Голландии и Израиля.

2. Фермерские хозяйства, созданные на основе менее значительной конфигурации земельных угодий, позволяющих вести небольшое и среднее товарное хозяйство овоще-картофелеводческого и молочно-мясного направления. Данному типу хозяйства особенно требуется государственная поддержка, поскольку эти товарные хозяйства обеспечивают население близлежащих городов и поселков продовольствием. Необходимо также развитие сбытовой и потребительской кооперации, муниципальных и межрегиональных рынков.

3. Личное подсобное хозяйство (ЛПХ) – производственное хозяйство, связанное с небольшими участками земли и семейным характером труда, производящее овоще-картофелеводческую и молочно-мясную продукцию для потребления семьи и реализации на рынке излишков продукции. Ориентация на использование небольших, зачастую неудобных участков земли, позволяет за счет данного фактора производить значительную часть сельскохозяйственной продукции, используя расположенные рядом с хозяйствами земли. Главными направлениями дальнейшего развития ЛПХ являются обеспечение малой механизацией, подключение к развитию сбытовой и потребительской кооперации.

Разные природно-климатические условия, различная конфигурация земельных массивов в разных регионах страны являются важней-

шими факторами оптимизации сложившихся трёх видов хозяйств, позволяющими более активно использовать природное пространство страны, осуществлять наиболее эффективную специализацию.

В выступлении Д.А. Блескова, к.э.н., с.н.с. Института экономики РАН, «Исторически сложившаяся институциональная среда и современные проблемы развития сельской экономики» были выделены основные особенности институциональной среды в прошлом и в настоящее время:

1. Одна из характерных черт исторически сложившейся институциональной матрицы российской сельской экономики состоит в монофункциональности сельской местности. Советская власть культивировала «функциональную чистоту» села и обычно не допускала формирования и развития иных производств кроме аграрного. С экономическим состоянием этого единственного предприятия были связаны занятость, заработная плата, а также многие социально-психологические проблемы сельского населения, поэтому с его кризисом вся сельская местность падала в «яму безнадежности» (Т.Г. Нефедова).

2. В целом главным препятствием на пути возрождения сельской экономики является социально-экономическая деградация деревни и ее производственного базиса – сельского хозяйства. Собственно у нас в сельском хозяйстве занято людей в три раза больше, чем в любой развитой стране. Некоторые исследователи (А.В. Мерзлов, А.Л. Новоселов и др.) характеризуют российскую сельскую экономику как несбалансированную, с гипертрофированным развитием сельского хозяйства и в значительной мере архаичной структурой АПК.

Адекватная исторически сложившейся институциональной среде (в современных условиях переходной экономики) «хозяйственная идея», по мнению А.В. Мерзлова, может быть сформулирована следующим образом: постепенная, регулируемая государством передача и концентрация правомочий собственности в руках наиболее активной части сельских товаропроизводителей в сочетании с мероприятиями по поддержке рыночных отношений и одновременными действиями государства по созданию «нормальных условий функционирования в системе экономики страны».

Конкретизируя положение А.В. Мерзлова о «нормальных условиях функционирования», нам представляется весьма перспективным обратить внимание на опыт Китая. Для того, чтобы предотвратить сокращение объемов сельскохозяйственного производства, связанное с либерализацией экономики, в этой стране был создан специфический институт переходного периода – дуальная либерализация экономики. Дуальная либерализация имеет несколько отличительных особенностей: либерализуются предельные цены (т.е. цены за каждую дополнительную единицу продукции сверх государственного заказа, обе-

спеченного соответствующими ресурсами), и, следовательно, информация о состоянии рынка, получаемая благодаря либерализации цен, ничем не отличается от той информации, которая была бы получена при полной либерализации цен.

Наиболее интересная особенность дуальной либерализации заключается в следующем положении: в силу самой своей природы она позволяет добиться того, что либерализация экономики приносит выгоды по критерию Парето-оптимальности (близкие по содержанию идеи выдвигал в свое время известный отечественный экономист-аграрник В.Г. Венжер).

В ряде других выступлений участников круглого стола были также затронуты вопросы, касающиеся создания общественных некоммерческих организаций в области подготовки специалистов и повышения их квалификации и необходимости институциональных изменений. В частности, С.С. Карнаухов, к.ю.н. охарактеризовал возможности организации помощи молодым инвалидам для их профессионального и научного роста.

В конце заседания круглого стола было предложено опубликовать основные доклады его участников и подготовить по его материалам предложения для Министерства сельского хозяйства РФ.

*Действительный член РАЕН,
к.э.н., ведущий научный сотрудник ИЭ РАН
С.К. Орловская*

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 01.10.2015.
Формат 70×100/16. Объем 10 п.л. Тираж 1000 экз.
Печать офсетная. Заказ № 151015-8

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами
в типографии ИП Алонцева И.А.
124482, Москва, Зеленоград, корп. 528, оф. 12; тел./факс: 8-495-789-47-65

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32
Тел.: 8-499-129-07-10, e-mail: vestnik-ieran@inbox.ru
www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html

© НП

Редакция журнала «Вестник Института экономики Российской
Академии наук», 2015