ВЕСТНИК

ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

 $N_{\odot} 6/2018$

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ ИЗДАЕТСЯ С 2007 ГОДА ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

УЧРЕДИТЕЛЬ

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки **Институт экономики Российской академии наук**



ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Козлова С.В., доктор экономических наук



РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Ахапкин Н.Ю., канд. экон. наук (заместитель главного редактора) Дерябина М.А., канд. экон. наук Лыкова Л.Н., докт. экон. наук Братченко С.А., канд. экон. наук Грибанова О.М.



ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ ЖУРНАЛА Касьяненко Т.М.

MOCKBA

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Гринберг Р.С. председатель

член-корреспондент РАН, научный руководитель Института экономики РАН

Ленчук Е.Б.

доктор экономических наук, директор Института экономики РАН

Абрамова М.А.

доктор экономических наук, профессор, зам. руководителя департамента финансовых рынков и банков Финансового университета при Правительстве РФ

Александрова О.А.

доктор экономических наук, заместитель директора Института социально-экономических проблем народонаселения РАН

Аносова Л.А.

доктор экономических наук, профессор, начальник отдела Отделения общественных наук РАН

Архипов А.И.

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

Бахтизин А.Р.

член-корреспондент РАН, профессор, временно исполняющий обязанности директора Центрального экономико-математического института РАН

Буторина О.В.

доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института Европы РАН

Валентей С.Д.

доктор экономических наук, профессор, научный руководитель Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Глинкина С.П.

доктор экономических наук, профессор, руководитель научного направления Института экономики РАН

Головнин М.Ю.

член-корреспондент РАН, первый заместитель директора Института экономики РАН

Городецкий А.Е.

доктор экономических наук, профессор, руководитель научного направления Института экономики РАН

Дорошенко М.Е.

доктор экономических наук, профессор, зам. зав. кафедрой прикладной институциональной экономики экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Иващенко Н.П.

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики инноваций экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, заместитель декана по межфакультетскому взаимодействию и инновационной деятельности экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

Калабихина И.Е.

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой народонаселения экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Караваева И.В.

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории Института экономики РАН

Кузнецов А.В.

член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института мировой экономики и международных отношений РАН

Лаврикова Ю.Г.

доктор экономических наук, профессор, временно исполняющая обязанности директора Института экономики УрО РАН

Музычук В.Ю.

доктор экономических наук, заместитель директора по научной работе Института экономики РАН

Некипелов А.Д.

академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Московской школы экономики Московского государственного университате им. М.В. Ломоносова

Прокапало О.М.

доктор экономических наук, директор Института экономических исследований ДВО РАН

Рубинштейн А.Я.

доктор философских наук, профессор, руководитель научного направления Института экономики РАН

Сорокин Д.Е.

член-корреспондент РАН, научный руководитель Финансового университета при Правительстве РФ

Цветков В.А.

член-корреспондент РАН, директор Института проблем рынка РАН

Черных С.И.

доктор экономических наук, профессор, зав. сектором исследований финансового обеспечения науки Института проблем развития науки РАН

Шабунова А.А.

доктор экономических наук, доцент, директор Вологодского научного центра Российской академии наук

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК Научный журнал

Nº 6/2018

Журнал «Вестник Института экономики Российской академии наук» 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

Журнал «Вестник Института экономики Российской академии наук» 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 по группе научных специальностей 08.00.00 «экономические науки»

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) ISSN 2073-6487

Все статьи проходят обязательное рецензирование.

Высказанные в статьях мнения и суждения могут не совпадать с точкой зрения редакции. Ответственность за подбор и изложение материалов несут авторы публикаций.

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32 Tea.: 8-499-724-13-91, 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», 2018

Компьютерная верстка: Хацко Н.А.

Подписано в печать 10.12.2018. Формат $70 \times 100/16$. Усл.-печ. л. 10. Тираж 300 экз. Печать офсетная. Заказ № E-4565

Отпечатано в типографии ООО «Красногорский полиграфический комбинат» 115093, г. Москва, Партийный переулок, д. 1, корп. 58, стр. 1, эт. 1, часть помещ. 1

СОДЕРЖАНИЕ

мировая экономика

Головнин М.Ю. Новые тенденции участия России в международном движении капитала	9
Ушкалова Д.И. Соглашение о зоне свободной торговли между ЕАЭС и Вьетнамом: механизмы торговой интеграции	24
Кочетовская О.С. Проблемы и тенденции развития мировой банковской системы после глобального кризиса 2007–2009 гг	35
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ	
Музычук В.Ю. Нормирование труда в сфере культуры: иллюзии и реальность	44
Савченко П.В., Федорова М.Н. Важное звено социально-трудовых отношений: конвергенция	60
Лапидус Л.В., Полякова Ю.М. Гигономика как новая социально-экономическая модель: развитие фрилансинга и краудсорсинга	73
Липунцов Ю.П. Формирование информационного пространства цифровой экономики	90
Амосов А.И. О взаимосвязи задач формирования цивилизованных рынков и перехода к новому индустриальному развитию	103
Звягинцев П.С. Управление государственным имуществом: состояние и перспективы	115
Ануфриева А.А., Найда Н.С. Формирование документов стратегического планирования муниципальных образований Иркутской области: обзор практики и необходимость стандартизации	130

вопросы экономической теории

Джабборов Д.Б.	
Рынок и государство в контексте развития креативного труда	150
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	
Бурлачков В.К., Тихонов А.О., Головнин М.Ю.	
Базельские стандарты банковской деятельности и формирование денежного предложения	161
Отанесян Г.Р.	
Основные угрозы финансовой стабильности России со стороны динамики валютного курса	172
ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ	
Дёмина Я.В.	
Экономическая интеграция стран Восточной Азии	181
научная жизнь	
Караваева И.В., Колпакова И.А.	
Ученые об оценке рисков и угроз экономической	
безопасности современной России	195

CONTENTS

WORLD ECONOMY

Golovnin M.Yu. New Trends of Russia's Participation in International Capital Movement	9
Ushkalova D.I. Agreement on a Free Trade Zone between the EAEU and Vietnam: Mechanisms of Trade Integration	24
Kochetovskaya O.S. Problems and Development Trends of the Global Banking System after the Global Crisis of 2007–2009	35
ECONOMICS AND MANAGEMENT	
Muzychuk V.Yu. Labor Standarts in the Arts and Culture: Illusions and Reality	44
Savchenko P.V., Fedorova M.N. Important Part of Social and Labor Relations: Convergence	60
Lapidus L.V., Polyakova Yu.M. Hygonomics as a New Socio-Economic Model: the Development of Freelancing and Crowdsourcing	73
Lipuntsov Yu.P. Formation of the Information Space of the Digital Economy	90
Amosov A.I. On the Interconnection of the Tasks of Forming Civilized Markets and the Transition to a New Industrial Development	103
Zvyagintsev P.S. State Property Management: Status and Prospects	115
Anufrieva A.A., Naida N.S. Formation of Strategic Planning Documents of Municipalities of the Irkutsk Region: a Review of Practice and the Necessity of Standardization	130-

ISSUES OF ECONOMIC THEORY

Jabborov D.B.	
The Market and the State in the Context of the Development of Creative	
Labor	150
FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT	
Burlachkov V.K., Tikhonov A.O., Golovnin M.Yu.	
Basel Banking Standards and Money Supply	161
Oganesyan G.R.	
The Main Threats to the Financial Stability of Russia from the Dynamics	
of the Exchange Rate	172
PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS	
Dyomina Ya.V.	
Economic Integration of East Asian Countries	181
200101110 21109-1111011 01 211111 00 021111100 1 1 1 1 1	101
SCIENTIFIC LIFE	
Karavaeva I.V., Kolpakova I.A.	
Scientists on the Assessment of Risks and Threats	
to the Economic Security of Modern Russia	195

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

М.Ю. ГОЛОВНИН

член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, первый заместитель директора ФГБУН Институт экономики Российской академии наук

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УЧАСТИЯ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТА Λ А 1

В статье анализируются изменения в динамике и структуре трансграничных потоков капитала, связанных с Россией, за период 2007-2017 гг., которые отражают влияние существенно изменившихся внешних факторов (глобального экономического и финансового кризиса и его последствий, изменений в динамике цен на нефть, санкций в отношении России со стороны развитых стран). Показано, что участие России в международном движении капитала за последнее десятилетие резко сократилось. При этом произошли отдельные позитивные изменения, связанные с ростом объемов и доли прямых иностранных инвестиций в структуре вложений в экономику России, с сокращением внешней долговой нагрузки. Вместе с тем продолжает действовать схема, основанная на активном применении оффшоров и связанных с ними юрисдикций в международном движении капитала. Роль экономической политики в регулировании потоков капитала и их структуры снизилась в связи с отменой валютных ограничений в середине 2006 г. и отказом от политики регулирования валютного курса Банком России в конце 2014 г.

Ключевые слова: международное движение капитала, прямые инвестиции, портфельные инвестиции, прочие инвестиции, международные резервы, офшоры.

JEL: F21, F34.

Существенные изменения, произоппедшие в мировой экономике за последнее десятилетие, которые были связаны в первую очередь с глобальным экономическим и финансовым кризисом 2007–2009 гг. и его последствиями, отразились и на экономике России. Основным проводником этих эффектов в отечественную экономику было международное движение капитала, которое зачастую является наиболее динамичным каналом взаимосвязи национальных экономик с внешним миром.

Вестник ИЭ РАН. №6. 2018 С. 9–23

¹ Статья выполнена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-014-00032 «Новые факторы развития внешнеэкономических связей России: риски и возможности».

Общие тенденции трансграничных потоков капитала в России за последнее десятилетие

Следует отметить, что в рассматриваемый период в России действовал достаточно либеральный режим международного движения капитала [1, с. 83]. В силу досрочной реализации норм Федерального закона «О валютном регулировании» от 10.12.2003 г. с середины 2006 г. были сняты формальные валютные ограничения на трансграничное движение капитала и введена внешняя конвертируемость рубля.

Прошедшее десятилетие было отмечено серией внешних шоков,

Прошедшее десятилетие было отмечено серией внешних шоков, которые повлияли на трансграничное движение капиталов в России: уже упомянутый глобальный экономический и финансовый кризис 2007–2009 гг., распространившийся на Россию в середине 2008 г.; европейский долговой кризис 2010–2013 гг.; отмена политики «количественного смягчения» в США (начиная с первых заявлений в мае 2013 г. до прекращения покупок активов в октябре 2014 г.); внутриполитические события на Украине, присоединение Крыма и санкции со стороны развитых стран в отношении России (действующие с 2014 г.); падение цен на нефть на мировом рынке (с середины 2014 г. по начало 2016 г.). В результате воздействия этих шоков Россия за рассматриваемый период пережила два тяжелых экономических кризиса (2008–2009 гг. и 2014–2016 гг.), оказавших влияние на международное движение капитала уже со стороны действия внутренних факторов.

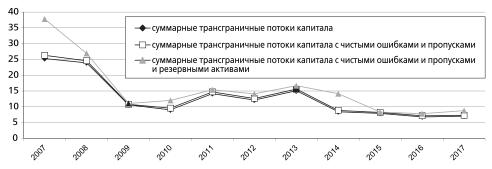
При этом власти отказались от использования активных мер по регулированию трансграничных операций с капиталом – введения валютных ограничений на эти операции, которые, по нашему мнению, могли бы существенно снизить издержки протекания обоих кризисов.

Для проведения агрегированной оценки динамики участия России в международном движении капитала воспользуемся показателем совокупных потоков капитала, который рассчитывается как сумма основных статей финансового счета платежного баланса² (активов и пассивов без учета знака) по отношению к ВВП (см. рис. 1). Поскольку для России в условиях трансформации значимую роль играли скрытые потоки капитала, добавляем к этому показателю статью «чистые ошибки и пропуски». В силу важности для стран с формирующимися рынками такого направления официального движения капитала, как изменение резервных активов, рассчитаем также показатель с учетом данной составляющей.

В ходе воздействия глобального экономического и финансового кризиса произошло резкое сокращение трансграничных потоков капитала, связанных с Россией. В 2008 г. это сокращение еще не каза-

10

² Прямые, портфельные и прочие инвестиции.



 $\it Источник:$ расчеты на основе данных платежного баланса $\it P\Phi$ за 2007–2017 гг. www.cbr.ru/statistics/? $\it PrtId=svs.$

 $Puc.\ 1.\$ Совокупные трансграничные потоки капитала, связанные с Россией (в % ВВП).

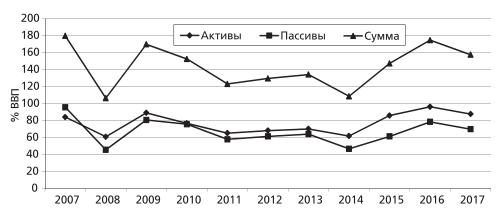
лось столь существенным, что объяснялось главным образом ростом оттока капитала из страны (по сравнению с рекордным притоком капитала в 2007 г.). Если в 2007 г. суммарные статьи активов показателей финансового счета составляли 8,9% ВВП, а суммарные пассивные статьи – 16,3% ВВП 3 , то в 2008 г. ситуация поменялась на противоположную: суммарные статьи активов достигли 14,5% ВВП, а пассивные упали до 6,3% ВВП.

В посткризисный период (2011–2013 гг.) началось постепенное восстановление трансграничных потоков капитала, которые достигли уровня 12–15% ВВП. Однако это восстановление не было длительным, поскольку российская экономика столкнулась с действием новых внешних шоков – падением цен на нефть в 2014–2015 гг. и действием санкций со стороны развитых стран (с 2014 г.). Как следствие трансграничные потоки капитала вновь существенно сократились до рекордных за прошедшие десять лет значений (6–7% ВВП) в 2015–2017 гг.

Несколько иную картину можно наблюдать, если мы обратимся к показателям запаса – инвестициям по статистике международной инвестиционной позиции (см. рис. 2).

Совокупные накопленные потоки капитала также достигали максимума в относительном выражении в предкризисном 2007 году, но резко снизились уже в 2008 г. (в том числе в силу обесценения рубля). После дальнейшего восстановления в 2009 г. (на сей раз в силу сокращения выраженного в долларах ВВП) наблюдалась достаточно устойчивая тенденция к снижению накопленных потоков капитала вплоть до 2014 г. (с незначительным ростом в 2012–2013 гг.). В 2015–2016 гг. (вновь под влиянием снижения ВВП, в долларовом выражении) пока-

³ При этом следует также отметить значительный отток капитала из страны в 2007 г. по линии резервных активов в размере 11,5% ВВП.

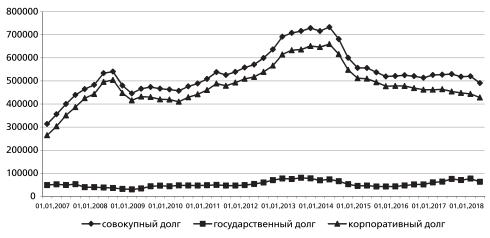


Источник: расчеты на основе данных международной инвестиционной позиции. www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs.

Рис. 2. Международная инвестиционная позиция России (основные показатели на конец года, в % к ВВП).

затель финансовой открытости экономики вырос почти до уровня 2007 г., однако в 2017 г. продолжил снижение. В целом с конца 2007 г. по конец 2017 г. совокупные значения активов и пассивов международной инвестиционной позиции выросли, в долларовом выражении, на 3%, тогда как по отношению к ВВП России они упали на 12,3%. Тем самым можно говорить об общем снижении уровня финансовой открытости, которое мы наблюдаем и при анализе потоков капитала на основе данных платежного баланса.

Еще одним, чаще используемым для анализа, но более узким показателем запаса, измеряющим международное движение капитала, является показатель внешнего долга (см. рис. 3).



Источник: данные Банка России. www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs. *Рис.* 3. Внешний долг Российской Федерации в 2007–2018 г. (млн долл.)

Внешний долг России характеризовался бурным ростом с 2003 г. по середину 2008 г. за счет роста корпоративного долга. В ходе воздействия глобального экономического и финансового кризиса совокупный внешний долг России снизился с середины 2008 г. до конца первого квартала 2009 г. на 16,5%, после чего он стабилизировался, а с середины 2010 г. вновь возобновился его рост. Очередное сокращение внешнего долга произошло под влиянием кризиса 2014–2016 гг., когда с середины 2014 г. по начало 2016 г. он снизился на 29,2%. Однако, в отличие от периода после глобального кризиса, возобновления роста внешнего долга после 2016 г. не произошло. Более того, стабилизация динамики внешнего долга в 2016–2017 гг. во многом обеспечивалась за счет роста государственного долга, тогда как корпоративный долг сокращался. Во многом это объясняется действием санкций на российскую экономику.

В относительном выражении (к ВВП) рост внешнего долга происходил в периоды кризисов под влиянием сокращения ВВП, измеренного в долларах: по итогам 2009 г. – до 35% ВВП, по итогам 2015 г. – до 41% ВВП. При этом даже на пиках наращивания абсолютных объемов внешнего долга в предкризисные периоды его нагрузка на экономику не была слишком высокой: она достигала 30% ВВП в 2007 г. и 32% ВВП в 2013 г. Таким образом, основная угроза возникала не столько со стороны объема долга, сколько со стороны возможного обесценения национальной валюты. Среди немногих положительных эффектов от западных санкций пока можно отметить снижение долговой нагрузки на экономику. Хотя, в силу изначального действия курсового эффекта, она еще находилась на уровне 33% ВВП в начале 2018 г.

Структура трансграничных потоков капитала

Принимая во внимание значительные колебания потоков капитала, произошедшие в последнее десятилетие, а также обусловившие их внешние шоки, логичным было бы ожидать изменения в структуре этих потоков. Если судить по накопленным значениям иностранных инвестиций (см. табл. 1), то подобные изменения действительно произошли. В структуре активов международной инвестиционной позиции существенно снизилась доля резервных активов при росте доли прочих и портфельных инвестиций. Доли прямых инвестиций и производных финансовых инструментов также увеличились, но не столь существенно⁴. В структуре пассивов изменения носили во многом про-

_

⁴ При этом следует отметить значительные темпы роста доли производных финансовых инструментов, особенно до 2015 г. С одной стороны, это могло объясняться развитием рынка этих инструментов в России, с другой – необходимостью страхования рисков (прежде всего, валютных).

тивоположный характер: значительно увеличилась доля прямых инвестиций за счет портфельных и прочих. Во многом подобное изменение, особенно в части снижения доли прочих инвестиций, можно объяснить действием эффекта санкций, которые как раз непосредственно затрагивают именно этот сегмент международного движения капиталов [2, с. 4] (хотя они относятся также и к портфельным инвестициям). Аналогичных запретных мер на вывоз капитала из России нет.

Таблица 1 Структура активов и пассивов международной инвестиционной позиции в отдельные годы (в % к итогу, данные на конец года)

	2007 г.	2009 г.	2013 г.	2015 г.	2017 г.
Активы	100	100	100	100	100
прямые инвестиции	33,9	27,8	32,6	31,4	35,0
портфельные инвестиции	1,8	3,5	3,7	5,8	5,5
производные финансовые инструменты	0,1	0,2	0,4	1,0	0,4
прочие инвестиции	20,3	28,2	28,6	30,3	26,8
резервные активы	43,8	40,3	34,7	31,5	32,3
Пассивы	100	100	100	100	100
прямые инвестиции	39,5	38,4	42,2	41,5	49,6
портфельные инвестиции	29,6	22,0	20,4	16,9	21,6
производные финансовые инструменты	0,1	0,5	0,3	1,1	0,4
прочие инвестиции	30,8	39,0	37,2	40,6	28,3

Источник: рассчитано на основе данных международной инвестиционной позиции. www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs.

Если проследить более детально потоки трансграничного движения капиталов, то мы заметим различные модели в разные периоды на рассматриваемом нами временном отрезке. До 2007 г., когда имели место благоприятные условия на мировом финансовом рынке и высокие цены на нефть, Россия привлекала иностранные инвестиции главным образом в форме прочих инвестиций. На пике их притока в 2007 г. пассивы по прочим инвестициям составили 10,8% ВВП. Ситуация изменилась во время глобального экономического и финансового кризиса. Первым каналом распространения кризиса через международное движение капиталов стал отток портфельных инвестиций из российских ценных бумаг в первом квартале 2008 г. Однако наибольшее воздействие кризиса произошло через рост

активов по прочим инвестициям (они достигли по итогам года 10,9% ВВП). Тем самым наблюдался вывод средств главным образом через банковскую систему, которая одновременно получала значительную помощь со стороны государства. Посткризисное восстановление потоков капитала происходило по разным направлениям, но прежде всего вновь через рост активов в виде прочих инвестиций. Приток прямых инвестиций во все годы (за исключением 2012 г.) не превышал их оттока. В результате происходил устойчивый вывоз капитала из страны.

Очередной кризис, начавшийся в 2014 г., оказал влияние не столько на увеличение оттока средств по какой-либо отдельной статье, сколько на разворот практически всех потоков капитала (их чистый приток наблюдался лишь по пассивам прямых инвестиций). Данная ситуация была вызвана оттоком иностранных портфельных инвестиций из страны, который опять оказался опережающим показателем (обязательства по портфельным инвестициям поменяли знак уже в последнем квартале 2013 г. под влиянием отмены политики «количественного смягчения» в США). Введение санкций и падение цен на нефть привели к продолжению их оттока, а также погашению обязательств по прочим инвестициям, вызвавшим отмеченное выше сокращение внешнего долга. Чистое принятие обязательств по прочим инвестициям было отрицательным весь период со II квартала 2014 г. до II квартала 2018 г. (за исключением III квартала 2015 г.). За это время отток капитала из страны по этому каналу составил 127,8 млрд долл. Это был основной канал вывоза капитала во время кризиса 2014-2016 гг. Активы по статье «прочие инвестиции», напротив, в 2015–2017 гг. имели положительный знак. Таким образом, можно сделать вывод о том, что внешняя задолженность, по крайней мере частично, выплачивалась за счет возврата ранее вывезенных из страны средств по линии прочих инвестиций.

В 2016–2017 гг. постепенно увеличился приток прямых иностранных инвестиций и возобновилось поступление портфельных инвестиций в экономику России. Главным образом инвестиции поступали в государственные ценные бумаги, которые не были затронуты санкциями. Показательно, что в период кризиса 2014–2016 гг. и действия санкций доля нерезидентов на рынке внутренних государственных ценных бумаг резко выросла (начиная с середины 2015 г.) и достигла пика в конце первого квартала 2018 г., составив 34,5% (см. рис. 4). Приток средств нерезидентов на рынок государственного долга происходил во многом из-за поддержания высоких реальных ставок процента в силу проведения относительно жесткой денежно-кредитной политики, а также укрепления реального валютного курса рубля в 2016 г. – начале 2017 г. и его последующей стабилизации.



Источник: данные Банка России. www.cbr.ru/vfs/statistics/credit_statistics/ debt/table_ofz.xlsx.

Рис. 4. Доля нерезидентов на рынке ОФЗ (в %).

Лишь в 2018 г., когда появилась информация о возможном распространении новых санкций США на рынок государственных ценных бумаг, начался отток средств нерезидентов из этого сегмента. Доля нерезидентов снизилась до 25,8% на начало октября 2018 г., а по итогам второго квартала 2018 г. произошел отток средств по линии портфельных инвестиций в размере 8,4 млрд долл.

Отдельного внимания заслуживает анализ структуры трансграничного движения капитала с точки зрения источника его происхождения. Некоторые авторы отмечают ведущую роль частного сектора в экспорте и импорте капитала из России⁵. Действительно, до недавнего времени наблюдалось сокращение государственного внешнего долга (см. рис. 3). Однако следует заметить, что в то время как корпоративный внешний долг сокращался с середины 2014 г., государственный внешний долг с середины 2016 г. начал расти и увеличивался до конца І квартала 2018 г. Очевидно, что рост этого долга был связан с отмеченными выше инвестициями нерезидентов в государственные ценные бумаги.

И все же, говоря о трансграничных потоках капитала, связанных с государством, нельзя забывать и о соответствующих потоках капитала компаний и банков, в которых государство является основным акционером. Между тем, зачастую именно с этими игроками были связаны многочисленные крупные сделки в рассматриваемый период.

См., например, [1, с. 83].

В частности, можно упомянуть сделку по приобретению ТНК-ВР Роснефтью в начале 2013 г. или сделку по приватизации части самой Роснефти в 2016 г., покупки Сбербанком иностранных банков – DenizBank в Турции и Volksbank в Австрии в 2012 г. Внешняя активность этих игроков начала сдерживаться лишь с середины 2014 г., когда в отношении них стали действовать экономические санкции.

В целом смещение акцентов в структуре притока капитала от прочих и портфельных инвестиций к прямым инвестициям в последнее десятилетие находилось в русле общемировых тенденций. Схожую тенденцию отмечают специалисты Европейского центрального банка, сопоставляя докризисный (2005–2007 гг.) и посткризисный (2012–2014 гг.) периоды [3, р. 17]. Однако специфика России в данном случае заключалась в том, что санкции со стороны развитых стран значительно в большей степени затронули прочие и портфельные инвестиции. В структуре оттока капитала из страны, хотя ведущая роль сохранилась за прямыми инвестициями, произошел рост доли прочих инвестиций.

Географическая структура прямых иностранных инвестиций

Отдельного внимания заслуживают изменения в географической структуре трансграничных потоков капитала. Внешние шоки последних лет, особенно санкции со стороны развитых стран в отношении России, позволяют выдвинуть гипотезу о постепенном снижении роли этих стран в иностранных инвестициях в Россию. Более того, нередко можно было услышать точку зрения о необходимости диверсификации источников инвестиций и более активного привлечения капитала из региона Восточной и Юго-Восточной Азии, где сосредоточены быстро растущие экономики.

Необходимо сразу оговориться, что в литературе, посвященной участию России в международном движении капитала, большое внимание уделяется проблеме офшоризации, поскольку именно через офшорные центры и связанные с ними юрисдикции проходит большая часть трансграничных потоков капитала.

Оценим роль офшоров и связанных с ними юрисдикций в осуществлении прямых инвестиций в Россию и из нее, отнеся к классическим офшорам низконалоговые юрисдикции (в основном островные государства и зависимые территории), включая Кипр, а к связанным

⁶ Некоторые авторы используют термин «офшоропроводящие страны» (см., например, [4, с. 148]); Б.А. Хейфец, например, вводит понятие «спарринг-офшорных юрисдикций». См. [5, с. 7].

с ними юрисдикциям – страны, самостоятельно выступающие активными участниками международного движения капиталов (некоторые из них имеют крупные ТНК), но в то же время активно используемые для движения средств в рамках офшорных схем⁷. В результате для совокупных потоков входящих прямых иностранных инвестиций за 2007–2017 гг. доля классических офшоров составила 38,6%, а с учетом офшоропроводящих стран – 72,5%, для исходящих прямых инвестиций – 54,4 и 73,4% соответственно.

С 2012 г. на государственном уровне начали активно реализовываться меры по деофшоризации российской экономики, основными ваться меры по деофшоризации российской экономики, основными среди которых стали закон «О контролируемых иностранных компаниях» (ФЗ № 376 от 24.11.2014 г.) и проводившаяся в несколько этапов налоговая амнистия, начало которой было объявлено в конце 2014 г. Однако результаты этих мер неоднозначны [6, с. 18–19].

Протестируем более детально нашу гипотезу о смене инвестиционных партнеров России под воздействием санкций на основе данных за 2013–2017 гг. по прямым иностранным инвестициям.

Позиции стран-офшоров под воздействием внешних шоков и кризиса 2014–2016 гг. не претерпели значительных изменений. Багамские острова, Бермудские острова и Британские Виргинские острова прододжали активно использоваться для инвестиций в Россию (см.

продолжали активно использоваться для инвестиций в Россию (см. табл. 3). Несколько иная ситуация была со странами – членами Европейского союза. Многие из них в 2014–2016 гг. стали формально выводить средства из России, либо переводить эти средства в другие юрисдикции, не связанные напрямую с санкционными мерами. Подобное сокращение наблюдается в отдельные годы в период 2014–2016 гг. на Кипре, в Люксембурге, Ирландии, Нидерландах. В то же время Великобритания и Швейцария, хотя и снижали свои вложения в российскую экономику, но сохраняли их все годы в период кризиса. Ососийскую экономику, но сохраняли их все годы в период кризиса. Особый интерес представляют страны, напрямую не связанные с использованием офшорных схем. Так, на примере Франции мы наблюдаем постепенное снижение инвестиций в российскую экономику, тогда как инвестиции из Германии не демонстрируют столь явной динамики, достигнув пика в разгар кризиса в 2015 г. Также не демонстрирует явной тенденции к сокращению вложений США, прямые инвестиции из которых в 2017 г. были близки к уровню 2013 г. Пока-

⁷ К «офшоропроводящим странам» в случае прямых инвестиций в Россию были также отнесены Ирландия, Люксембург, Швейцария, Сингапур, Нидерланды, Великобритания, в случае прямых инвестиций из России - Ирландия, Латвия, Люксембург, Монако, Нидерланды, Сингапур, Швейцария, Великобритания.

⁸ Рассчитано на основе данных Банка России. www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs.

Таблица 3 Прямые инвестиции в Россию основных стран-инвесторов в 2013–2017 гг. (млн долл.)

	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Кипр	8266,4	3157,6	-7069,0	-435,7	8693,2
Багамские острова	2791,1	3638,4	5107,6	5802,2	6210,6
<i>Л</i> юксембург	11637,8	-693,2	-5770,0	-939,2	3378,1
Сингапур	-501,7	162,2	184,9	16273,9	2703,1
Великобритания	18927,2	120,4	1111,8	478,1	2101,8
Швейцария	1086,1	2472,3	203,0	1842,2	1511,5
Бермудские острова	404,3	1776,7	2239,3	2551,0	1335,7
Ирландия	10398,7	-531,2	622,6	-1788,9	889,2
Франция	2120,8	2224,3	1686,3	1997,2	854,0
Джерси	509,1	-717,1	2122,4	608,0	831,9
США	485,1	708,5	209,4	401,5	495,5
Германия	334,7	348,7	1483,3	224,0	470,0
Венгрия	736,0	534,2	-452,4	362,3	184,4
Китай	596,9	1271,0	645,3	345,2	139,7
Япония	369,0	295,3	446,6	140,4	82,7
Финляндия	216,4	123,8	-272,4	252,6	50,1
Швеция	-1203,4	165,9	121,7	530,0	19,8
Австрия	-325,5	841,2	407,4	1070,6	-174,1
Британские Виргинские острова	9379,4	3123,0	2374,4	1009,9	-826,0
Нидерланды	5716,3	1102,0	-246,5	164,8	-1426,8

Источник: данные Банка России. www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs.

зательно, что некоторые страны (Австрия, Швеция) сокращали свои инвестиции в Россию еще до наступления кризиса в 2013 г.

Азиатские страны демонстрировали разное поведение относительно инвестиций в российскую экономику. Сингапур использовался в явном виде как «офшоропроводящая страна» при реализации сделки, связанной с приватизацией Роснефти в 2016 г.: через зарегистрированную в Сингапуре компанию QHG Shares Pte. Ltd. консорциум инвесторов в составе Qatar Investment Authority и Glencore купил 19,5% акций российской нефтяной компании за 692 млрд руб. (10,2 млрд евро)⁹. Япония в 2016–2017 гг. резко сократила прямые инвестиции в Россию. Таким же образом поступил Китай, пик прямых инвестиций из которого был достигнут в 2014 г. Очевидно, что важную роль здесь играют не столько соображения, связанные с санкциями, сколько неопреде-

⁹ www.interfax.ru/business/563378.

Таблица 4 Основные страны-реципиенты прямых инвестиций из России в 2013–2017 гг. (млн долл.)

	2013 г	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Кипр	7 671	23 546	4 249	9 827	21 352
Австрия	5 265	1 135	746	258	6 739
Сингапур	304	817	383	888	6 136
Швейцария	1 358	6 927	203	1 433	2 281
<i>Л</i> юксембург	1 314	639	786	-1 633	1 856
Британские Виргинские острова	62 223	718	3 301	1 795	1 401
Багамские острова	560	756	1 054	1 205	1 300
Казахстан	671	657	643	476	727
Германия	1 334	1 016	738	393	724
Ирландия	264	91	479	1 139	634
Турция	1 447	1 183	1 475	1 184	557
Беларусь	863	609	736	629	494
Франция	449	523	74	121	310
Великобритания	1 294	1 935	-439	755	192
Испания	1 356	1 879	152	125	130
США	739	1 654	819	873	126
Украина	496	-493	595	822	-92
Нидерланды	-3 022	2 132	461	841	-6 023

Источник: данные Банка России. www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs.

ленные перспективы относительно будущего экономического роста в России.

Географическая структура потоков прямых инвестиций из России демонстрирует продолжающееся активное использование офшорных схем. Так, лидерство в 2013 г. с большим отрывом Британских Виргинских островов (см. табл. 4) вызвано тем, что в этой юрисдикции были зарегистрированы компании Alfa Petroleum Holdings Limited и OGIP Ventures Ltd., выступившие продавцами 50% акций ТНК-ВР Роснефти¹⁰. Активно используются для вывода капитала из России юрисдикции Кипра и Швейцарии, а в последний год – Австрии и Синга-

 $^{^{10}\,}$ www.vedomosti.ru/finance/news/2013/08/16/virginskie-ostrova-poluchili-pochti-50-pryamyh-zarubezhnyh.

пура. Во время кризиса 2014–2016 гг. наблюдалось сокращение оттока капитала в страны ЕС (Австрию, Германию, Францию, Великобританию, Испанию), что может частично объясняться обратным эффектом санкционного режима, но в 2017 г. рост инвестиций в некоторые из этих стран возобновился. Это было обусловлено общим ростом российских прямых инвестиций за рубеж под влиянием увеличения поступлений от возросших цен на нефть.

Даже в кризисные годы сохранялись инвестиционные потоки в страны Евразийского экономического союза (Беларусь, Казахстан), традиционно являющиеся значимыми реципиентами российских прямых инвестиций, причем российские инвестиции в эти страны занижаются статистикой, поскольку они зачастую идут через офшорные юрисдикции. Схожая проблема имеет место с инвестициями на Украину, которые продолжались в 2015–2016 гг., несмотря на сложные отношения между двумя странами.

Заметим, что полученные исследователями выводы о снижении доли офшоров в исходящих российских инвестициях [4, с. 153] подтверждаются лишь для острой фазы последнего кризиса (2014–2015 гг.), тогда как в 2016–2017 гг. эта доля вновь выросла и находилась на близком для среднего за десятилетие уровне. Это свидетельствует, на наш взгляд, о низкой эффективности проводимой политики по деофшоризации российской экономики.

Полученные нами результаты подтверждают выводы других авторов о том, что масштабного «поворота на Восток» в российских прямых инвестициях (как входящих, так и исходящих) не наблюдается [7, с. 105].

Интересно проанализировать, как прореагировала на изменение внешнеполитических приоритетов структура вложений валютных активов Банка России. Сопоставление данных за начало 2008 г. и начало 2018 г. [8, с. 73; 9, с. 80] дает в целом близкие результаты. Доля активов, вложенных в США, составляла 37,3 и 36,1% соответственно, в три страны Европейского союза (Германия, Франция, Нидерланды) – 30,1 и 31,3% Таким образом, позиции лидеров поменялись незначительно. Существенно снизилась за рассматриваемый период доля Великобритании – с 12,7 до 8,7% и выросла доля Канады – с 1,3 до 3,4%. Резко сократились позиции Швейцарии. Тем самым структура валютных вложений Банка России в целом отражает позиции стран в мировой валютной системе, хотя и несет в себе определенные риски, поскольку включает главным образом страны, которые ввели санкции в отношении России. Способом снижения этих рисков, по-видимому,

¹¹ В целом вложения в страны ЕС в начале 2008 г. были выше, но на начало 2018 г. настолько детализированная статистика по странам отсутствует.

стала не страновая диверсификация вложений, а рост доли золота в общем объеме международных резервов с 2,7% на начало 2008 г. до 17,2% на начало 2018 г. Однако следует отметить, что подобная политика также имеет свои риски, поскольку цена золота ведет себя как цена волатильного финансового актива.

Таким образом, за последнее десятилетие внешние шоки существенно повлияли на динамику и структуру международных потоков капитала, связанных с Россией. Под воздействием двух значительных кризисов (2008–2009 гг. и 2014–2016 гг.), а также постоянно действующего с 2014 г. фактора санкций произошло значительное падение как абсолютных объемов трансграничных потоков капитала, так и их значений относительно ВВП. При этом наибольшее сокращение испытал приток прочих иностранных инвестиций, который был основным источником поступления средств в докризисный период. Вместе с тем возросли доля и абсолютные значения накопленных объемов прямых иностранных инвестиций. Однако прямые инвестиции по-прежнему в основном осуществляются в рамках «круговых схем» с участием офшоров и связанных с ними юрисдикций. Не произошло ожидавшегося поворота в инвестиционном взаимодействии в сторону быстрорастущих стран с формирующимися рынками. В то же время снизилась роль золотовалютных резервов в международном движении капитала, что отразило главным образом переход к свободно плавающему курсу рубля. Таким образом, можно утверждать, что, наряду с отказом от использования валютных ограничений на трансграничное движение капитала, государство фактически не проводит активной политики по регулированию объемов и структуры потоков капитала, являясь заложником внешних ограничений в виде санкций.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Ерошкин А.М., Петров М.В.* Участие России в международном движении капитала // Вестник Финансового университета. 2015. \mathbb{N} 6. С.82–95.
- 2. Квашнина И.А. Приток капитала в Россию в условиях санкций // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 11. С. 3–12.
- 3. Bussiere M., Schmidt J., Valla N. International Financial Flows in the New Normal: Key Patterns (And Why We Should Care) // EIB Working Papers. 2016. No. 02. www.econstor.eu/bitstream/10419/144175/1/863303153.pd.
- 4. *Булатов А.С.* Россия в международном движении капитала: перелом тенденций // Вопросы экономики. 2017. № 5. С. 148–58.
- 5. *Хейфец Б.А.* Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы. М.: Институт экономики Российской академии наук, 2013.
- 6. *Хейфец Б.А.* Влияние антироссийских санкций на процесс деофшоризации // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 8. С. 15–31.

- 7. *Кузнецов А.В.* Перспективы диверсификации российских прямых инвестиций за рубежом // Проблемы прогнозирования. 2017. № 1.
- 8. Годовой отчет 2007. М.: Банк России, 2008. www.cbr.ru/Collection/Collection/File/7805/ar_2008.pdf (дата обращения: 22.11.18).
- 9. Годовой отчет 2017. М.: Банк России, 2018. www.cbr.ru/Collection/Collection/File/7796/ar_2017.pdf (дата обращения: 22.11.18).

ABOUT THE AUTHOR

Mikhail Yurievich Golovnin – Doctor of Economic Sciences, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences (the RAS), First Deputy Director of the Federal State Budgetary Institution of Science the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.

mg-inecon@mail.ru

NEW TRENDS OF RUSSIA'S PARTICIPATION IN INTERNATIONAL CAPITAL MOVEMENT

The article analyzes changes in the dynamics and structure of cross-border capital flows associated with Russia for the period of 2007–2017, which reflect the influence of significantly changed external factors (global economic and financial crisis and its consequences, changes in the dynamics of oil prices, sanctions against Russia on the part of developed countries). It is shown that Russia's participation in international capital movements has declined sharply over the past decade. At the same time, there were some positive changes related to the growth of volumes and the share of foreign direct investment in the structure of investments in the Russian economy, with the reduction of the external debt burden. At the same time, a scheme, based on the active use of offshore and related jurisdictions in the international movement of capital, continues to operate. The role of economic policy in regulating capital flows and their structure decreased, due to the cancellation of exchange restrictions in mid-2006 and the abandonment of the exchange rate management policy by the Bank of Russia at the end of 2014.

Keywords: international capital movement, direct investments, portfolio investments, other investments, international reserves, off-shores.

JEL: F21, F34.

Вестник Института экономики Российской академии наук 6/2018

Д.И. УШКАЛОВА

кандидат экономических наук, руководитель Центра исследований международной макроэкономики и внешнеэкономических связей ФГБУН Институт экономики РАН

СОГЛАШЕНИЕ О ЗОНЕ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ ЕАЭС И ВЬЕТНАМОМ: МЕХАНИЗМЫ ТОРГОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ¹

Статья посвящена анализу механизмов торговой интеграции, предусмотренных Соглашением о зоне свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и Вьетнамом. Подробно рассматриваются условия либерализации взаимного обмена между ЕАЭС и Вьетнамом, в частности, тарифные обязательства и изъятия из режима свободной торговли, тарифные квоты, а также два новых для ЕАЭС инструмента защиты – триггерные защитные меры и двусторонние защитные меры. Анализируется востребованность этих инструментов в реальной практике внешнеторгового регулирования ЕАЭС и их потенциал с точки зрения минимизации возможных негативных последствий Соглашения для отечественных производителей. Так же подробно рассматриваются положения Соглашения, касающиеся мер технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер, правил происхождения товаров; дается их оценка с точки зрения преимуществ и рисков, возникающих для стран ЕАЭС. На основе проведенного анализа механизмов торговой интеграции в рамках Соглашения делаются выводы в отношении его практического значения для ЕАЭС.

Ключевые слова: Соглашение о зоне свободной торговли между ЕАЭС и Вьетнамом, Евразийский экономический союз, экономическая интеграция, механизмы торговой интеграции. **JEL:** F15, F13, F53.

24

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках проекта «Проблемы имплементации и ожидаемые эффекты Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и Социалистической Республикой Вьетнам» (проект РГНФ № 16-27-09001).

Глубина и эффективность региональных торговых соглашений (РТС), первым опытом заключения которых для Евразийского союза стало Соглашение о зоне свободной торговли между ЕАЭС и Вьетнамом (далее – Соглашение), напрямую зависят от применяемых механизмов торговой интеграции².

Соглашение о зоне свободной торговли между ЕАЭС и Вьетнамом основано в значительной степени на стандартном формате ВТО+. Оно предполагает, прежде всего, взаимное упрощение доступа на товарные рынки, но также охватывает (в отношении России) сферу услуг, взаимные инвестиции, передвижение трудовых ресурсов, обмен технологиями и информацией.

Так, в сфере торговли товарами в рамках Соглашения осуществляется предоставление тарифных преференций для товаров, происходящих с территорий сторон (России, Беларуси, Казахстана, Армении, Кыргызстана и Вьетнама)³, фиксируются условия предоставления режима свободной торговли и перечень изъятий из данного режима. Соглашением определены условия снижения таможенных пошлин на товары, происходящие с территории государств – членов ЕАЭС и с территории Вьетнама. При этом зафиксирована возможность ускоренной либерализации в сфере торговли товарами.

В соответствии с Соглашением обнуление пошлин вьетнамской стороной не коснется лишь 12% товарной номенклатуры, в рамках которых по большинству позиций у стран ЕАЭС отсутствует экспортный интерес. При этом на 59% позиций товарной номенклатуры импортные таможенные пошлины должны быть обнулены непосредственно после вступления Соглашения в силу, а в отношении 29% ставки пошлин должны обнуляться поэтапно в течение переходных периодов.

В частности, Вьетнам снижает ставку таможенной пошлины на молочную продукцию из стран EAЭС с 20% до 0% без переходного периода, на калийные удобрения – с 6 до 0% без переходного пери-

² Первые глобальные правила регулирования РТС были установлены еще в 1947 г. ст. XXIV ГАТТ и касались правовой базы для подписания РТС в сфере торговли товарами. Со временем механизмы РТС существенно усложнились. Соглашения о ЗСТ и таможенных союзах, регулируемые статьей 24 Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и/или ст. 5 Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), модифицировались в более широкие по охвату. Это особенно касается РТС, заключенных в последнее время. Они выходят далеко за рамки ВТО и включают положения об инвестировании, конкуренции, интеллектуальной собственности, и, как правило, обозначаются как соглашения «ВТО плюс».

³ В соответствии с перечнем тарифных обязательств в Приложении 1 к Соглашению о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами и Социалистической Республикой Вьетнам [1].

ода, на бензин – с 19 до 0% к 2027 г., на грузовые автомобили – с 17 до 0% в течение 10 лет, на мясо птицы – с 20 до 0% в течение 5 лет, на алкогольную продукцию – с 10 до 0% в течение 10 лет, на шины – с 5–30 до 0% в течение 5 лет, на легковые автомобили – с 50–70% до 0% в течение 10 лет, на автобусы – с 30–40 до 0% в течение 10 лет [1, Приложение 1, с. 204–509].

Либерализация условий торговли открывает дополнительные возможности для реализации экспортного потенциала стран ЕАЭС, в частности, производителей сельскохозяйственной продукции (свинины, говядины, птицы, переработанной мясной продукции, консервированной рыбы, лука, молочной продукции, сыра, растительного масла, алкоголя и пр.), а также обрабатывающей промышленности (производства шин, труб, проката, механического и электронного оборудования, деталей для автомобилей, изделий из стали, сельхозтехники, автобусов, грузовых и легковых автомобилей, нефтепродуктов).

Перечисленные товары являются весьма чувствительными позициями экспорта стран ЕАЭС во Вьетнам. При этом значительный эффект для расширения доступа на вьетнамский рынок евразийских поставщиков должен быть достигнут как в ближайшей (одномоментное обнуление пошлин на молочную продукцию, мелассу, семена льна, калийные удобрения), так и более отдаленной перспективе (бензин, шины, легковые и грузовые автомобили).

Важнейшей характеристикой Соглашения является то, что, создавая торговые преференции, оно одновременно обеспечивает защиту национальных рынков. Так, Вьетнам сохраняет изъятия из режима национальных рынков. Так, Вьетнам сохраняет изъятия из режима свободной торговли по таким товарным группам, как оборудование и электрические машины (89 тарифных линий), специальная техника наземного транспорта (173 тарифные линии), специальные изделия из стали (32 тарифные линии), химические отходы (19 тарифных линий), использованные покрышки (31 тарифная линия), платина и бижутерия (16 тарифных линий), отдельные виды мяса и субпродуктов из мяса птицы (13 тарифных линий), отдельные виды прочие сахара (21 тарифная линия), томаты, овощи, соки (9 тарифных линий), отдельные виды алкогольной продукции (32 тарифных линий), отдельные виды алкогольной продукции (32 тарифных линии), готовая табачная продукция (18 тарифных линий) [2].

Либерализация единого таможенного тарифа ЕАЭС также осуществляется при сохранении обширных изъятий из режима свободной торговли. В целях защиты экономических интересов собственных производителей сельскохозяйственной, продовольственной и промышленной продукции ЕАЭС сохраняет обширные изъятия из режима свободной торговли. Они касаются таких товарных позиций, как: мясо

свободной торговли. Они касаются таких товарных позиций, как: мясо

и пищевые субпродукты домашней птицы; пищевые субпродукты крупного рогатого скота, свежие, охлажденные или замороженные; свиной жир, отделенный от тощего мяса, и жир домашней птицы; некоторые виды рыбы свежей или охлажденной (тилапия, сом, карп, осетровые); консервированные огурцы и корнишоны; черный и зеленый чай в первичных упаковках; рис, рисовая мука и хлопья; маниоковый крахмал; масло пальмовое и его фракции; масло кокосовое и рапсовое; колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови; сахар тростниковый или свекловичный и прочие сахара; кондитерские изделия из сахара, не содержащие какао; шоколад в плитках; печенье и вафли; овощные консервы; экстракты и концентраты кофе; некоторые белковые концентраты; мука тонкого и грубого помола и гранулы из мяса или мясных субпродуктов; шкварки; расфасованный корм для собак или кошек; сигары и табак; кварц; гипс; ангидрит; известь, цемент и портландцемент; ряд химикатов (фосфор желтый; фосфорная кислота и полифосфорные кислоты; аммиак; триоксид хрома; трифосфат натрия (триполифосфат натрия); дихромат натрия; хроматы и дихроматы прочие; пероксохроматы; человеческая кровь; лекарственные средства (антибиотики, кортикостероидные гормоны, вата, марля, бинты и пр.); некоторые азотные и фосфорные удобрения; некоторые эфирные масла и косметические средства; мыло и ПАВ; хирургические резиновые изделия; туалетная бумага; бумажные конверты, мешки и пакеты; некоторые шерстяные ткани; хлопчатобумажные нитки швейные, ткани и расфасованная пряжа; некоторые виды войлока и фетра; ковры; мужские и женские костюмы и прочая одежда; несколько видов обуви; головные уборы; напольная плитка, мрамор и гранит; минеральная вата; кирпичи; один вид плоского проката; трубы из черных металлов; газовые плиты; электроды; холодильники-морозильники бытовые; огнетушители; самоходные погрузчики; лифты и подъемники; сеялки; пресс-подборщики; автоматические бытовые и стиральные машины; радиаторы жидконаполненные; жк-мониторы; свинцовые аккумуляторы; локомотивы дизель-электрические; железнодорожные вагоны и оборудование для железнодорожных или трамвайных путей; некоторые трактора, автобусы; легковые автомобили; летательные аппараты; наручные часы; различные виды мебели⁴.

Помимо изъятий из режима свободной торговли, стороны применяют также тарифные квоты, которые, однако, охватывают весьма незначительное число товаров. Так, Евразийский экономический союз применяет тарифную квоту лишь в отношении вьетнамского риса, беспошлинный ввоз которого будет осуществляться в пределах объе-

⁴ Составлено автором по данным [1, Приложение 1, с. 204–324].

мов в размере 10 тыс. т 5 . В свою очередь Вьетнам оговорил применение тарифных квот в отношении яиц 6 , необработанного табака и табачных отходов, поставляемых из стран EAЭС 7 .

Прорывным моментом Соглашения между ЕАЭС и Вьетнамом является применение инструментов, которые не имеют достаточно широкого применения в практике мировых региональных торговых соглашений. В частности, наряду с применением традиционных антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер, соглашением вводится два новых инструмента защиты – триггерные защитные меры и двусторонняя защитная мера.

Применение двусторонней защитной меры, условия и процедура которого регламентированы статьей 3.4 Соглашения о свободной торговле с Вьетнамом [1, с. 25–29] и Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 18 октября 2016 г. № 115 [3], направлено на защиту от негативных последствий либерализации торговли для отечественных производителей стран Соглашения.

Так, двусторонняя защитная мера может быть применена в случае, если в результате снижения или отмены таможенной пошлины в соответствии с Соглашением о свободной торговле товар, происходящий из одной Стороны, импортируется на территорию другой Стороны в таких возросших количествах (в абсолютных показателях или относительно внутреннего производства) и на таких условиях, что это является существенной причиной серьезного ущерба или угрозы его причинения отечественной отрасли экономики, производящей аналогичные или непосредственно конкурирующие товары на территории импортирующей Стороны [1, с. 25].

Предусматривается, что двусторонняя защитная мера применяется в течение переходного периода в отношении конкретного товара в размере, необходимом для устранения или предотвращения серьезного ущерба или угрозы его причинения. Срок применения меры зависит от срока тарифной либерализации по конкретному товару и может достигать 2–3 лет.

Двусторонняя защитная мера применяется лишь после предоставления очевидных доказательств того, что рост импорта является существенной причиной ущерба или угрозы его возникновения. Двусторонняя защитная мера может быть введена в форме приостановки

⁵ Примечание по тарифной квоте в отношении риса, экспортируемого в ЕАЭС [1, с. 324–325].

⁶ Примечание по тарифной квоте в отношении яиц, экспортируемых во Вьетнам [1, с. 506–507].

⁷ Примечание по тарифной квоте в отношении необработанного табака и табачных отходов, экспортируемых во Вьетнам [1, с. 508–510].

дальнейшего снижения ввозной таможенной пошлины либо в форме повышения пошлины на данный товар до уровня, необходимого для устранения ущерба, но не выше базовой ставки, определенной в Приложении к Соглашению.

Особенностью применения двусторонней защитной меры является необходимость предоставления компенсации стороне, интересы которой затрагивает ее применение. Предложенная компенсация должна быть эквивалентна торговой либерализации в отношении импорта из этой стороны и согласована между сторонами. В случае, если сторонам не удалось договориться, импортирующая сторона может ввести двустороннюю защитную меру, а сторона, в отношении товара которой применяется данная мера, может применить компенсирующую меру в форме приостановки уступок, имеющих эквивалентное воздействие на торговлю, и/или уступок, эквивалентных значению дополнительных пошлин, ожидаемых от применения двусторонней защитной меры. Компенсирующая мера применяется только в течение срока действия двусторонней защитной меры.

Введение в арсенал защитных инструментов, прописанных в Соглашении, двусторонней защитной меры обеспечило дополнительную страховку от возможного ущерба для отечественных производителей, связанного с либерализацией товарного обмена, однако пока данная мера еще ни разу не применялась.

Более востребованными в ходе имплементации режима свободной торговли оказались «триггерные» защитные механизмы, предусмотренные в отношении особо чувствительных товаров. В рамках ВТО триггерные меры предусмотрены, в частности, в Соглашении по сельскому хозяйству ВТО, а в Соглашении с Вьетнамом триггерная защитная мера может быть применена ЕАЭС в отношении особо чувствительных товаров (мебель, обувь, товары легкой промышленности), если объем их импорта в течение любого календарного года превышает относящийся к этому году триггерный уровень, прописанный в Соглашении⁸.

Триггерная защитная мера применяется в форме таможенной пошлины, равной ставке таможенной пошлины режима наибольшего благоприятствования, применяемой в отношении рассматриваемых товаров на дату вступления в силу триггерной защитной меры.

Триггерная защитная мера по своему действию фактически аналогична тарифным квотам: установлены пороговые («тригтерные») годовые объемы импорта для вьетнамских товаров, в рамках которых импорт в EAЭС осуществляется беспошлинно, а при превышении этих объемов EAЭС имеет право применить (по решению Колле-

-

 $^{^{8}\,\,}$ См. Статью 2.10 Соглашения о свободной торговле с Вьетнамом [1, с. 20–22].

гии Евразийской экономической комиссии) импортные таможенные пошлины на уровне ставки Единого таможенного тарифа ЕАЭС.

В соответствии с Приложением 2 к Соглашению «тригтерные» уровни установлены на период с 2015 до 2029 г. для 12 товарных групп – одежда, трикотаж, мебель, обувь.

Стандартный срок действия тригтерной защитной меры составляет 6 месяцев, однако если на дату начала ее действия объем рассматриваемого импорта превышает 150% соответствующего тригтерного уровня, то срок действия меры может быть продлен до 9 месяцев.

В отличие от двусторонних защитных мер тригтерные механизмы уже применяются. Так, на основании оценки данных об объеме ввоза в 2015, 2016 и 2017 гг. было принято Решение Коллегии ЕЭК № 20, утвердившее применение тритгерной защитной меры в отношении некоторых видов нижнего белья (сроком на 9 месяцев), а также детской одежды и принадлежностей к детской одежде (сроком на 6 месяцев) [4] (см. табл. 1).

 $\it Tаблица~1$ Триггерные защитные меры, действующие в EAЭC

Товар	Код ТН ВЭД ЕАЭС	Дата начала действия	Дата окончания действия
Нижнее белье	6107, 6108, 6207, 6208	14.03.2018	13.12.2018
Детская одежда и принадлежности к детской одежде	6111 20, 6111 30, 6111 90, 6209	14.03.2018	13.09.2018

Источник: составлено автором по данным официального сайта Евразийской экономической комиссии. www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/preferentialtrade/vietnam/Pages/tsm.aspx.

В целях защиты внутреннего рынка также могут применяться традиционные компенсационные, антидемпинговые и специальные защитные меры. Важно отметить, что Вьетнам при проведении антидемпинговых и компенсационных расследований обязан рассматривать страны ЕАЭС по отдельности и не может ввести меру в отношении всего ЕАЭС.

Соглашение о свободной торговле с Вьетнамом дает странам ЕАЭС существенные плюсы в отношении технических барьеров в торговле, а также санитарных и фитосанитарных мер, так как в соответствующих сферах инкорпорирует нормативно-правовую базу ВТО. С учетом того, что не все страны ЕАЭС являются членами ВТО (в частности, Белоруссия), данная особенность Соглашения обеспечивает расширение прав этих стран в отношениях с Вьетнамом. Меры в части технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер, применя-

емые Вьетнамом в отношении товаров из всех членов ЕАЭС, теперь будут находиться в том же правовом поле, что и меры, применяемые им в торговле со странами ВТО.

Как известно, одним из важнейших механизмов торговой политики по регулированию доступа на рынки товаров в рамках РТС являются правила происхождения товаров. Как правило, они формулируются с целью предоставления национальным производителям максимальных выгод, исключения обхода мер защиты внутреннего рынка. Важной особенностью Соглашения о свободной торговле с Вьетнамом является его приближенность к документу прямого действия в части правил происхождения. Детально прописаны не только правила определения страны происхождения, но и процедура документального подтверждения происхождения (например, характеристики сертификата о происхождении товара, который должен быть предоставлен импортером таможенным органам).

Защиту от импорта товаров третьих стран должна обеспечить четкость и прозрачность определения страны происхождения товара: Соглашение устанавливает критерии, относящие товар к категории «происходящих», на которые распространяется режим свободной торговли, а также дополнительные условия для предоставления режима свободной торговли.

Помимо товаров, полностью произведенных на территории Сторон Соглашения, к категории «происходящих» относятся также товары, которые:

- полностью произведены в одной или обеих Сторонах исключительно из материалов из одной или обеих Сторон;
- произведены на территории Сторон соглашения с использованием непроисходящих материалов, но удовлетворяют требованиям особых критериев происхождения, утверженных в Приложении 3 к Соглашению (Перечень особых критериев происхождения)⁹.

Таким образом, Соглашением предусмотрена возможность получения статуса «происходящего» для товара, при производстве которого использованы компоненты, произведенные на территориях всех Сторон Соглашения (четырехсторонняя кумуляция), что должно обеспечить расширение кооперационных производственных связей между странами ЕАЭС и Вьетнамом.

Детально прописаны требования особых критериев происхождения (Приложение 3 к Соглашению). Для целей их применения в Соглашении (ст. 4.5) утверждена формула для расчета доли добавленной стоимости, учитывающая стоимость товара на условиях

⁹ См. Ст. 4.3 Соглашения о свободной торговле с Вьетнамом [1, с. 33].

поставки FOB и стоимость использованных непроисходящих материалов [1, с. 35–36]. На основе расчета доли добавленной стоимости применяются несколько особых критериев происхождения товара:

- требование, чтобы достигнутая в процессе производства конечных продуктов на территории Стороны доля добавленной стоимости составляла не менее определенного уровня (в %);
- требование по смене товарной тарифной классификации при условии достижения в процессе производства конечных продуктов на территории Стороны доли добавленной стоимости не менее определенного уровня (в %);
- требование по смене товарной тарифной классификации или достижение в процессе производства конечных продуктов на территории Стороны доли добавленной стоимости не менее определенного уровня (в %).

Например, для того чтобы под режим свободной торговли подпадал зеленый неферментированный чай, необходимо, чтобы сырье, используемое в его производстве на территории стороны Соглашения, претерпело изменение в товарной тарифной классификации на двух- значном уровне ГС (изменение раздела) либо доля добавленной стоимости составила не менее 40%, а корм для собак или кошек, расфасованный для розничной продажи, считается «происходящим» только в том случае, если доля добавленной стоимости составляет не менее 50% 10. Для большинства товаров, при определении происхождения которых используется показатель добавленной стоимости, ее минимальный уровень составляет 40%.

Установление детально прописанных критериев происхождения, предусматривающих требования к переработке иностранных материалов, должно гарантировать предоставление преференций только товарам, произведенным или в достаточной степени переработанным на территории стран – участниц Соглашения, и обеспечить защиту от импорта товаров третьих стран под видом вьетнамских. С другой стороны, условия Соглашения создают возможности для расширения производственных мощностей на территории стран – участников Соглашения исходя из целей соответствия предъявляемым для получения преференций требованиям.

Для предотвращения поставок товаров из третьих стран под видом вьетнамских или товаров стран ЕАЭС Соглашением вводятся контрольные механизмы административного сотрудничества и меры реагирования на подобные нарушения. Так, устанавливается возмож-

-

¹⁰ См. Приложение 3 к Соглашению о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами и Социалистической Республикой Вьетнам [1, Приложение 3, с. 513–775].

ность проведения проверок по запросам на основании наличия обоснованных сомнений; контрольные органы имеют право проведения выездных проверок производителя (экспортера) товара на предмет соблюдения критериев происхождения. Если продукция признается не отвечающей критерию происхождения, то выносится решение об отказе в предоставлении режима свободной торговли, в том числе по ранее ввезенным и выпущенным в свободное обращение партиям таких товаров. В качестве исключительной меры на системные нарушения в области определения страны происхождения предусмотрена временная приостановка действия режима свободной торговли в отношении отдельных видов товаров.

Проведенный выше анализ механизмов торговой интеграции в рамках Соглашения показывает их достаточную действенность, вследствие чего практическое значение Соглашения трудно переоценить. Во-первых, это первый и достаточно удачный опыт стран ЕАЭС в принятии совместных межгосударственных решений в этой области. Основанное в значительной степени на широко применяемых в мировой практике инструментах либерализации, Соглашение создало прецедент отработки переговорных практик и принятия совместных решений в непростых политических условиях, позволило достичь «безопасного» их применения для всех сторон, исключив многие острые моменты во взаимной торговле с тем, чтобы не подвергать риску проект в целом. Так, ввиду определенных сложностей в части соблюдения интересов партнеров в Соглашение не были включены вопросы, касающиеся санитарных и фитосанитарных (СФС) мер защиты – одного из основных инструментов нетарифного регулирования. Например, при отмене пошлин на вьетнамские морепродукты отмена лицензирования и СФС-мер осталась «за скобками» Соглашения.

Компромиссный характер Соглашения, позволяющий гибко учитывать интересы стран ЕАЭС, проявляется также в том, что хотя в него включены положения о торговле услугами и инвестициях, однако эта часть документа распространяется лишь на Российскую Федерацию и Вьетнам. Стороны обязуются применять друг для друга режим в этой области, не менее благоприятный, чем для третьих стран, за исключением тех случаев, когда иное гарантируется форматами экономической интеграции.

В ходе переговоров удалось добиться того, что условия Соглашения подразумевают либерализацию торговли по правилам ВТО-плюс для всех стран ЕАЭС, что особенно важно для Беларуси, которая еще не присоединилась к ВТО.

Представляется, что Соглашение стало оптимальной моделью достижения баланса выгод стран-участниц и минимизации рисков для бизнеса и бюджета стран-участниц.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Соглашение о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами и Социалистической Республикой Вьетнам. www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/sogl_torg/Documents/EAEU-VN%20FTA_rus.pdf.
- Обзор ключевых положений Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и Социалистической Республикой Вьетнам. www. eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/sogl_torg/Documents/%D0%9E%D0% B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%20%D0%A1%D0%BE%D0%B3%D0%BB%D0% B0%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F%20%D0%BE%20%D1%81% D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%BE%D0%B9%20%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D0%B5%20%D0%BC%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D1%83%20%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%B0%D0%BC%D0%B8%20%D0%95%D0%90%D0%AD%D0%A1%20%D0%BB%20%D0%BC%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BD%D0%BC%D0%BC%D0%BE%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%BE%D0%BC
- 3. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 18 октября 2016 г. № 115. docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01412369/cncd_23122016_115.
- 4. Решение Коллегии ЕЭК № 20 от 7 февраля 2018 г. docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/ 01416888/clcd_12022018_20.

ABOUT THE AUTHOR

Daria Igorevna Ushkalova – Candidate of Economic Sciences, Head of the Center for International Macroeconomic and Foreign Economic Studies of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia ushkalova@mail.ru

AGREEMENT OF A FREE TRADE ZONE BETWEEN EAEU AND VIETNAM: MECHANISMS OF TRADE INTEGRATION

The article is devoted to the analysis of the mechanisms of trade integration, stipulated by the Agreement on the free trade zone between the Eurasian Economic Union and Vietnam. The conditions for the liberalization of mutual exchange between the EAEU and Vietnam are discussed in detail, in particular, tariff obligations and exemptions from the free trade regime, tariff quotas, as well as two new protection tools for the EAEU - trigger protective measures and bilateral protective measures. The relevance of these instruments in the actual practice of foreign trade regulation of the EAEU and their potential from the point of view of minimizing the possible negative consequences of the Agreement for domestic producers are analyzed. The provisions of the Agreement concerning technical regulation measures, sanitary and phytosanitary measures, rules of origin of goods are also discussed in detail; their assessment is given in terms of the benefits and risks, arising for the EAEU countries. Based on the analysis of the trade integration mechanisms under the Agreement, conclusions are drawn regarding its practical significance for the EAEU.

Keywords: Agreement on free trade zone between the EAEU and Vietnam, Eurasian Economic Union, economic integration, trade integration mechanisms.

JEL: F15, F13, F53.

Вестник Института экономики Российской академии наук 6/2018

О.С. КОЧЕТОВСКАЯ

ассистент преподавателя факультета Московская школа экономики Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ПОСЛЕ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА 2007–2009 гг.

В статье рассмотрены ключевые проблемы, накопившиеся в мировой банковской системе к 2008 г., а именно низкий уровень банковского регулирования, деятельность глобальных системно значимых банков, вложения банков во внебиржевые деривативы, теневой банкинг. Оценены результаты проводимой реформы мировой банковской системы: по указанным направлениям ведется активная работа, однако пока проблемы полностью не решены. Выявлены основные тенденции развития мировой банковской системы в посткризисный период. На основе анализа ряда показателей сделан вывод о возросшей роли развивающихся стран и стран с формирующимся рынком в мировой банковской системе. Также в статье приводятся факты, свидетельствующие о сокращении международной банковской деятельности и росте регионализации в ее рамках.

Ключевые слова: мировая банковская система; финансовая глобализация; глобальные системно значимые банки; теневой банкинг; банковское регулирование; Базельское соглашение; регионализация.

JEL: G01, G21.

Мировая банковская система претерпела значительные изменения после финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. Глобальный кризис показал, что в мировой валютно-финансовой системе накопилось немало проблем, ключевыми из которых являются следующие:

• несовершенство международных финансовых рынков и внешние шоки делают открытые экономики более подверженными кризисным явлениям. Так, страны, интегрированные в мировую финансовую систему, оказываются под воздействием негативных финансовых эффектов (эффекты перелива, перетекания, эффекты «заражения», финансовые пузыри и «внезапные остановки» потоков капитала) [1, с. 30].

- низкий уровень банковского регулирования, проявляющийся, во-первых, в отсутствии единых норм регулирования банковской деятельности на национальных рынках, а во-вторых, в существовании так называемого эффекта процикличности. Последний заключается в росте кредитной активности во время экономического подъема и ее снижении во время спада в экономике. При этом во время кризисов процикличность оказывает неблагоприятное влияние на устойчивость банковских систем [3, с. 54];

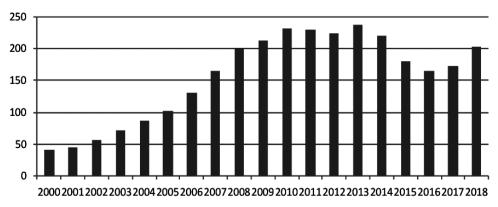
 проблемы на рынке внебиржевых деривативов. Сложная структура производных инструментов, низкий уровень контроля,
- проблемы на рынке внебиржевых деривативов. Сложная структура производных инструментов, низкий уровень контроля, отсутствие единых норм регулирования стали одной из причин быстрого распространения кризиса по странам. Крупнейшие банки активно осуществляли вложения в производные инструменты (см. рис. 1), что, как оказалось впоследствии, подрывало устойчивость финансовой системы;
 риски, связанные с существованием небольшой группы игроков (системно значимые финансовые институты (СЗФИ) или «слишком большие, чтобы обанкротиться»). СЗФИ опасны тем,
- риски, связанные с существованием неоольшой группы игроков (системно значимые финансовые институты (СЗФИ) или «слишком большие, чтобы обанкротиться»). СЗФИ опасны тем, что крах такой структуры может приводить к широкомасштабным проблемам на финансовых рынках как на национальном, так на международном уровнях. Именно они спровоцировали «эффект заражения», ставший одним из основных источников системного риска в разгар глобального кризиса. Благодаря государственной помощи, оказанной властями США, банкротства удалось избежать крупнейшим финансовым структурам (GMAC, AIG, Citigroup, Bank of America, Fannie Mae, Freddie Mac). Однако помощь была оказана не всем проблемным крупным компаниям. Инвестиционный банк Lehman Brothers, не получив государственную поддержку, объявил себя банкротом, что спровоцировало распространение кризиса по всему миру [14];
- распространение кризиса по всему миру [14];

 слабое регулирование теневой банковской деятельности. Совет по финансовой стабильности (СФС) определяет теневой банкинг как кредитное посредничество, включающее организации и деятельность, выходящие за пределы обычной банковской системы. К основным проблемам, вытекающим из теневой банковской деятельности, можно отнести: «использование краткосрочных пассивов для долгосрочного кредитования (трансформация сроков), использование специализированных и структурированных продуктов финансового рынка для кредитования; непрозрачность операций, что приводило к избыточным кредитным рискам, рискам ликвидности и высокого левериджа» [2, с. 18].

Необходимость решения этих проблем стала основанием для начала проведения реформы мировой финансовой системы во главе

с группой Большой двадцатки (G20). В банковском секторе основными направлениями реформирования стали: деятельность глобальных системно значимых банков (ГСЗБ), «теневая» банковская активность и банковское регулирование (понимаемое как выполнение положений Базельского соглашения).

После глобального кризиса лидеры G20 приняли решение о снижении системных рисков, повышении прозрачности и уровня защиты от злоупотреблений на рынке внебиржевых деривативов. В настоящее время идет активная работа в этом направлении, однако из-за сложности и масштабов работы сроки проведения реформы увеличились. На конец июня 2017 г. наиболее успешно были реформированы сферы исполнения требований к капиталу; предоставления информации об осуществляемых сделках с деривативами и проведения централизованного клиринга стандартизируемых деривативов. При этом только в половине из 24 юрисдикций – членов СФС функционируют торговые платформы и действуют маржинальные требования к деривативам, по которым централизованный клиринг не осуществляется [17]. Несмотря на предпринимаемые меры, опасность надувания финансового пузыря на рынке деривативов все-таки существует. Например, вложения 25 крупнейших американских банков в деривативы в І квартале 2018 г. превысили значения IV квартала 2008 г.



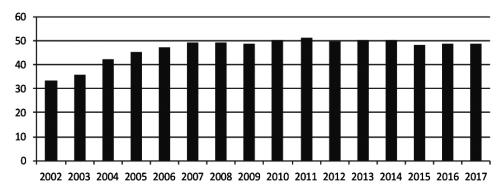
* 2000–2017 гг. – данные за IV квартал, 2018 г. – данные за I квартал.

 ${\it Источник}$: построено автором на основе данных Office of the Controller of the Currency (https://www.occ.gov)

Puc. 1. Вложения 25 крупнейших банков США в деривативы, трлн долл.*

Деятельность ГСЗБ. На данный момент на эту группу, состоящую из 30 банков, приходится треть мировых банковских активов. Пока проблему «слишком больших, чтобы обанкротиться» банков полностью решенной назвать нельзя. Например, за время проведения реформы (применение закона Додда-Франка, правила Волкера)

в США наиболее крупные транснациональные банки (ТНБ) усилили свои позиции. Высказывается мнение, что это неслучайно, и реформа намеренно была внедрена в американское законодательство [6, с. 30]. Так, в 2002 г. доля ТОП-5 крупнейших американских банков составляла 33% совокупных банковских активов страны, перед мировым кризисом в 2006 г. – 46,9%, а в 2011 г. этот показатель достиг максимального значения с начала века – 51 %, несколько снизившись впоследствии (до 49%) на конец сентября 2017 г. (см. рис. 2).



 $\it Источник$: рассчитано автором по данным ФРС США. www.federalreserve.gov. $\it Puc.~2$. Доля пяти крупнейших американских банков в совокупном объеме банковских активов США, %.

Однако некоторые аналитики полагают, что проблема «слишком больших, чтобы обанкротиться» банков может быть решена и без уменьшения размеров ТНБ. При этом проверить реальную эффективность предпринимаемых мер можно только при возникновении кризисной ситуации [14].

Теневой банкинг. При анализе СФС 27 юрисдикций (Китай не включен в выборку) было выявлено, что в 2015 г. активы теневой банковской системы составили 34,2 трлн долл. С 2011 г. эти активы растут в среднем на 5,6% в год. В целом, теневой банкинг в 2015 г. составил 69% ВВП (в 2011 г. – 60%) исследуемых юрисдикций. В страновом разрезе США по-прежнему занимают первое место по размеру теневого банковского сектора – на них приходится 40% от общего объема этого сегмента активности в анализируемых странах. Однако стоит отметить, что доля США в теневом банкинге сократилась: в 2011 г. она составляла 48%. В тройку лидеров также входят Каймановы острова и Япония с долей 13% и 9% от общего объема теневого банковского сектора 27 юрисдикций соответственно [10].

В настоящее время мировым финансовым сообществом принимаются меры по борьбе с теневой банковской деятельностью, но существует определенная вероятность разрастания этой сферы по при-

чине ужесточения мер в сфере регулирования мировой банковской системы. Одновременно с этим ряд аналитиков полагают, что теневой банковский сектор является важной высокотехнологичной частью мировой банковской системы, повышающей уровень финансового взаимодействия [5, с. 27].

Важным направлением реформы мировой банковской системы стало банковское регулирование и надзор. Принятое в 2004 г. соглашение Базель II оказалось недостаточно эффективным, чтобы достоверно оценивать риски, присущие торгуемым секьюритизированным инструментам, что, в свою очередь, способствовало стимулированию банков секьюритизировать активы, казавшиеся менее рискованными. К тому же не было должного регулирования деятельности рейтинговых агентств; отсутствовал необходимый надзор за передачей активов с балансов банков специальным инвестиционным компаниям; рынок производных инструментов был полностью бесконтролен [4, с. 19]. В связи с этим соглашение было доработано, и в 2010 г. появилась новая редакция банковских стандартов (Базель III). Основные положения этого документа направлены на повышение способности банков абсорбировать финансовые и экономические шоки, увеличить эффективность управления рисками, а также повысить уровень прозрачности и раскрытия информации банками [12].

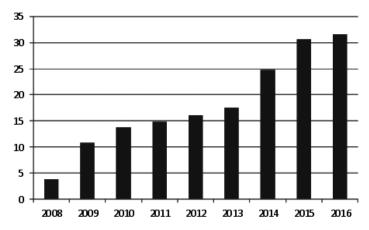
В мире продолжается внедрение в банковские системы стандартов Базеля III. Согласно данным отчета СФС, все 24 анализируемые юрисдикции выполнили базовые требования по уровню капитала и ликвидности в поставленные сроки и продолжают улучшать эти показатели. Во всех юрисдикциях, где есть ГСЗБ (10 из 24), уже в полной мере действуют более высокие требования к способности банков абсорбировать потенциальные убытки. Во всех юрисдикциях (кроме Китая) действуют новые требования к национальным системно значимым банкам. Однако по реализации других элементов Базеля III необходима доработка. В частности, из-за законодательных особенностей на национальном уровне задерживается внедрение некоторых элементов (например, требования к капиталу в акционерных инвестиционных фондах, стандартизированный подход к кредитному риску контрагента и др.). Также в 2018 г. должен быть введен коэффициент левериджа (на данный момент используется в 16 юрисдикциях) и применен новый показатель чистого стабильного финансирования (на данный момент действует только в Саудовской Аравии) [11].

Стоит сказать, что Базельский комитет планирует внести поправки в ряд положений Базеля III. Эти возможные изменения все чаще называют Базелем IV. Во многом влияние нового стандарта будет зависеть от местонахождения банка, его типа и используемой бизнес-модели. По некоторым оценкам, если банки не предпримут меры для смягчения

принимаемых нововведений в банковские системы, то им понадобится дополнительный капитал в размере 120 млрд евро (по другим оценкам, крупным банкам потребуется 90,7 млрд евро [15]), и при этом рентабельность собственного капитала упадет на 0,6 процентных пункта [13].

Представляется, что наступил новый этап развития финансовой глобализации (хотя ряд исследователей полагают, что после кризиса 2007–2009 гг. в мировой валютно-финансовой системе начался процесс финансовой деглобализации). Вследствие начала новой волны в развитии финансовой глобализации произошел сдвиг в географии распределения ключевых игроков в международной банковской системе (из Европы в Азию). Об этом свидетельствует динамика ряда банковских показателей.

В 2008 г. лидирующие позиции по капиталу первого уровня занимали европейские (преимущественно банки Великобритании) и американские банки. Однако после мирового финансово-экономического кризиса ситуация стала меняться: азиатские страны начали вытеснять западных коллег. Начиная с 2014 г. четыре китайских банка входят в ТОП-5 крупнейших банков мира по капиталу 1-го уровня.



Источник: рассчитано автором по данным www.relbanks.com. *Рис. 3.* Доля развивающихся стран в общих активах ТОП-45 мировых банков, 2008-2016 гг., %.

После кризиса позиции развивающихся стран укрепились. Так, с 2008 г. по 2016 г. доля активов банков развивающихся экономик в общем объеме активов ТОП-45 глобальных банков (см. рис. 3) выросла с 4 до 32% (в значительной мере за счет показателей банков Китая). В 2016 г. в ТОП-10 мировых банков по объему активов 5 позиций заняли азиатские банки, при этом в пятерку лидеров вошли четыре банка Китая. Крупнейшим банком в мире по объему активов стал китайский ICBC (3,5 трлн долл.).

С наступлением мирового финансово-экономического кризиса произошел резкий спад (в 6 раз) количества новых иностранных банков, появившихся в странах за 2007–2013 гг. При этом, если до 2007 г. около 70% новых появлений иностранных банков приходилось на развитые страны, то после кризиса эта же доля пришлась на развивающиеся страны [8].

В результате глобального кризиса произошло значительное сокращение международной банковской деятельности в целом. Стоит отметить, что спад в кредитовании в основном был вызван деятельностью банков Еврозоны. С 2007 г. по 2016 г. общий объем иностранных требований банков Еврозоны сократился на 45 %. Банки Швейцарии и Великобритании уменьшили кредиты и другие иностранные активы в совокупности на 32%. Часть американских банков снизили активность за рубежом. При этом развивающиеся и лишь некоторые из развитых стран расширили свою международную банковскую деятельность. Так, например, за рассматриваемый период Канада и Япония вдвое увеличили иностранные требования, а Китай – более чем в 10 раз [18].

После кризиса в мировой банковской системе наметилась тенденция к росту регионализации. Часть международных банков переориентировала свою деятельность в сторону кредитования национальных заемщиков, в результате чего расширились возможности других банков. Это позволило углубить внутрирегиональные финансовые связи, в частности, в Азии. К 2014 г. доля европейских банков в международных требованиях развивающихся рынков АТР составила 14%, что вдвое меньше показателя 2007 г. (в абсолютном выражении показатель практически не изменился). Теперь лидерство переместилось к представителям АТР: за 7 лет их доля выросла с 31% почти до 60% [16]. Интересно, что такой степени регионализации, как в Азии, в других регионах мира не наблюдается [9].

Согласно прогнозам компании PWC, к 2050 г. банковский сектор развивающихся стран обгонит по размерам банковский сектор развитых стран. Банковские активы и прибыль группы Е7 (Китай, Индия, Бразилия, Россия, Мексика, Индонезия, Турция) вдвое превысят показатель стран большой семерки (США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия, Канада). По совокупным банковским активам тройка лидеров будет следующая: Китай, США, Индия [7].

Таким образом, после глобального кризиса в мировой банковской системе происходили существенные изменения. Была начата активная работа в области реформирования международной банковской системы по нескольким направлениям: во-первых, регулирование рынка внебиржевых деривативов и деятельности ГСЗБ; во-вторых, укрепление надзора и регулирования теневого банкинга; в третьих, регулирование банковской деятельности, адекватное Базельским требованиям.

В частности, проблемы ГСЗБ и мирового теневого банковского сектора на данный момент нельзя назвать полностью решенными. Что касается Базельского соглашения, то имплементация его новых положений в национальные банковские системы – достаточно сложный и длительный процесс. В связи с этим рано делать окончательные выводы об успешности полного внедрения стандартов Базеля III.

Вероятнее всего, после глобального кризиса в мировой валютнофинансовой системе начался новый этап финансовой глобализации. В посткризисный период наблюдается устойчивая тенденция к усилению позиций развивающихся стран и формирующихся рынков в мировой финансовой системе (в частности, возросла роль Китая). Еще одной характерной тенденцией, возникшей после глобального кризиса, стало повышение уровня регионализации, особенно в АТР.

Стоит отметить произошедшие изменения в международной банковской деятельности. На фоне снижения совокупных иностранных требований в целом после глобального кризиса объем иностранных требований развивающихся стран увеличился. Более того, после кризиса сократилось количество новых иностранных банков, появляющихся в национальных экономиках, а их большая часть, в отличие от докризисного периода, теперь приходится на рынки развивающихся стран.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Архипова В.В.* Регулирование международного движения капитала в контексте глобальных финансовых реформ 2010-х годов // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2016. № 6. С. 29–41.
- 2. Новые подходы к глобальному финансовому регулированию / Под ред. Л.С. Худяковой. М.: ИМЭМО РАН, 2015.
- 3. *Разумовский П.А.* Рекомендации по новым нормативам Банка России в связи с внедрением принципов Базеля II // Банковское дело. 2010. № 9. С. 52–56.
- 4. Тавасиев А.М., Кучинский К.А. Ипотечная секьюритизация уроки прошлого и перспективы // Деньги и кредит. 2010.№ 12. С. 16–23.
- 5. *Усоскин В.М.* Теневой банкинг: место и роль в системе финансового посредничества // Деньги и кредит. 2016. № 4. С. 20–27.
- 6. *Худякова Л.С., Кулакова В.К., Сидорова Е.А., Ноздрев С.В.* Глобальная реформа регулирования финансового сектора: первые итоги и новые вызовы // Деньги и кредит. 2016. № 5. С. 28–38.
- 7. Banking in 2050. How the financial crisis has affected the long term outlook for the global banking industry // PwC. May 2011. www.pwc.ru/en/banking/assets/banking_in_2050.pdf.
- 8. Claessens S. and Horen N. The impact of the global financial crisis on banking globalization // DNB Working Paper No. 459. February 2015. www.dnb.nl/en/binaries/Working%20Paper%20459_tcm47-318636.pdf.
- 9. Global banking stability report: navigating monetary policy challenges and managing risks// International Monetary Fund. April 2015. www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2015/01/pdf/c2.pdf.

- 10. Global Shadow Banking Monitoring Report 2016 // Financial Stability Board. 10 May 2017. www.fsb.org/wp-content/uploads/global-shadow-banking-monitoring-report-2016.pdf.
- 11. Implementation and Effects of the G20 Financial Regulatory Reforms. 3rd Annual Report // Financial Stability Board. 3 July 2017. www.fsb.org/wp-content/uploads/P030717-2.pdf.
- 12. International regulatory framework for banks (Basel III) // BIS. www.bis.org/bcbs/basel3.htm?m=3%7C14%7C572.
- 13. Koch S., Schneider R., Schneider S., Schrock G. Bringing Basel IV into focus // McKinsey. 2017, November. www.mckinsey.com/business-functions/risk/our-insights/bringing-basel-iv-into-focus#0.
- 14. *Labonte M.* Systemically important or «Too big to fail» financial Institutions // Congressional Research Service Report. September 24, 2018. fas.org/sgp/crs/misc/R42150.pdf.
- 15. *Pugsley J.* Basel IV's done now comes the hard part // The Banker. 18.12.2017. ec2-54-72-50-240.eu-west-1.compute.amazonaws.com/Banking-Regulation-Risk/Reg-Rage/Basel-IV-s-done-now-comes-the-hard-part?ct=true.
- 16. *Remolona Eli M. and Shim Ilhyock*. The Rise of Regional Banking in Asia and the Pacific (September 13, 2015) //BIS Quarterly Review. September 2015. www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1509j.pdf.
- 17. Review of OTC derivatives market reforms: Effectiveness and broader effects of the reforms. 29 June 2017. www.fsb.org/wp-content/uploads/P290617-1.pdf.
- 18. The new dynamics of financial globalization. Executive summary // McKinsey Global Institute. August 2017. www.mckinsey.com/~/media/37B28221577844A4A28B2807CC1 C6B31.ashx.

ABOUT THE AUTHOR

Oxana Sergeevna Kochetovskaya – Assistant Lecturer at the Faculty of the Moscow School of Economics of M.V. Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia. kochetovskaya.o.s@gmail.com

PROBLEMS AND DEVELOPMENT TRENDS OF THE WORLD BANKING SYSTEM AFTER THE GLOBAL CRISIS OF 2007-2009.

The article discusses the key problems that have accumulated in the world banking system by 2008, namely, the low level of banking regulation, the activities of global systemically important financial institutions, the investments of banks in over-the-counter derivatives, and shadow banking. The results of the ongoing reform of the world banking system have been evaluated: active work is being carried out in these areas, but so far the problems have not been completely resolved. The main trends in the development of the world banking system are identified in the post-crisis period. Based on the analysis of a number of indicators, it was concluded that the role of developing and emerging countries has increased in the world banking system. The article also provides evidence, confirming the reduction of international banking activity and the growth of regionalization in its framework.

Keywords: global banking system; financial globalization; global systemically important banks; shadow banking; banking regulation; Basel accord; regionalization.

JEL: G01, G21.

Вестник Института экономики Российской академии наук 6/2018

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

В.Ю. МУЗЫЧУК

доктор экономических наук, заместитель директора по научной работе ФГБУН Институт экономики Российской академии наук, главный научный сотрудник Государственного института искусствознания

НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ: ИЛЛЮЗИИ И РЕАЛЬНОСТЬ

Статья посвящена анализу разработанных в последние годы типовых отраслевых норм труда в государственных (муниципальных) учреждениях культуры. В работе предпринята попытка обосновать неприемлемость применения методов технического нормирования (нормативной трудоемкости) в сферах деятельности, основу которых составляет творческий труд. Для оценки эффективности и результативности труда работников государственных (муниципальных) учреждений культуры (в терминах Минтруда России) более приемлем старый и проверенный временем инструмент – аттестация, которая в большей мере применима к творческим профессиям.

Ключевые слова: экономика культуры, культурная политика, нормирование труда, творческий труд, сфера культуры.

JEL: Z1; Z18.

В настоящее время реформа бюджетного сектора вступила в новую стадию, связанную с унифицированным подходом к управлению государственными (муниципальными) учреждениями в части упорядочения системы организации труда, повышения производительности и оплаты труда работников этих учреждений, введения нормирования труда и разработки профессиональных стандартов. Несмотря на то что основным инициатором этих нововведений выступает Минтруд России, не будет преувеличением сказать, что данный процесс идет под неусыпным контролем Минфина России. В данной статье основное внимание сфокусировано на нормировании труда в сфере культуры и объективных сложностях, возникающих при введении типовых норм труда в отдельных направлениях культурной деятельности. В статье обосновывается некорректность применения принятых норм труда в сфере культуры и ставится под сомнение сама возможность технического нормирования творческого труда.

1. Нормирование труда в государственных (муниципальных) учреждениях: суть проблемы

Минтруд России позиционирует нормирование труда в бюджетном секторе как важный шаг к повышению эффективности управления государственными (муниципальными) учреждениями. Речь идет об определении результативности труда работников, поэтапном повышении оплаты их труда в соответствии с достигнутыми результатами, введении нормирования труда и внедрении профессиональных стандартов (Методические рекомендации для государственных (муниципальных) учреждений по разработке системы нормирования труда, утвержденные Приказом Минтруда России от 30 сентября 2013 г. № 504). Также считается, что установленные нормы труда станут серьезными стимулами в системе повышения результативности труда работников и повышения оплаты их труда (Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012—2018 гг., утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 26 ноября 2012 г. № 2190-р).

Законодательно нормирование труда закреплено в гл. 22 Трудового кодекса РФ. Однако существуют определенные разночтения, касающиеся трактования этого понятия. Эксперты признают, что гл. 22 ТК РФ является во многом декларативной, поскольку не дает четкого понимания сути нормирования труда [2, с. 5–6] В результате «экономика труда и трудовое право по-разному понимают термин, суть которого, в принципе, должна быть единой» [2, с. 5]. В экономике труда под нормированием понимают любое упорядочение, регламентирование или, согласно современной риторике финансово-экономических ведомств, оптимизацию затрат труда (экономическая функция), а в трудовом праве – гарантии установления социально оправданных норм труда согласно принципу равной оплаты труда за труд равной ценности (функция социальной защиты). По сути, речь должна идти о согласовании обеих функций, однако в существующем виде нормирование труда в бюджетном секторе в большей степени направлено на реализацию экономической функции в части оптимизации бюджетных расходов, нежели на выполнение социальной функции.

Кроме того, рамочный характер статей в гл. 22 ТК РФ приводит к тому, что все хозяйствующие субъекты независимо от производственного или непроизводственного характера своей деятельности подпадают под действие данных правовых норм, вследствие чего «предъявляются единые требования и к предприятиям реального сектора экономики, и государственным (муниципальным) бюджетным (казенным, автономным) учреждениям» [1, с. 51]. Отсутствие нормирования труда в государственных (муниципальных) учреждениях трактуется как нарушение трудового законодательства и ущемление прав работников.

Между тем в отдельных исследованиях находит отражение и прямая заинтересованность финансово-экономических ведомств во ввемежду тем в отдельных исследованиях находит отражение и примая заинтересованность финансово-экономических ведомств во введении нормирования труда в государственных (муниципальных) учреждениях: «это постепенный переход к финансированию научных исследований и разработок в зависимости от результатов» [11, с. 16]; «неадекватность штатного расписания реальным затратам труда» формируют «проблемы бюджетирования в части формирования средств на оплату труда» [1, с. 54]. В видении Минфина России нормирование труда должно привести к совершенствованию бюджетирования, оптимизации бюджетных расходов и проектному финансированию отраслей бюджетного сектора. Без понимания разницы между научным трудом в сфере фундаментальной науки и прикладными научными исследованиями крайне поверхностными выглядят утверждения о том, что «именно проектный подход к планированию и финансированию научно-исследовательских работ позволяет более точно выделить и сформировать перечень видов работ, видов результатов работ и определить нормы труда для них» [12, с. 17].

Следует подчеркнуть, что введение нормирования труда в сфере культуры, как, впрочем, и в других отраслях гуманитарного сектора экономики, не подкреплено никакими серьезными научными исследованиями. Имеющиеся публикации в основном относятся к нормированию труда научных работников, причем, что особенно важно, задействованных в сфере прикладных научных исследований. Специалисты признают отсутствие серьезных научных работ, посвященных изучению особенностей творческого труда и его нормирования на уровне фундаментальной науки и деятельности в культуре и искусстве [5, с. 5].

ментальной науки и деятельности в культуре и искусстве [5, с. 5].

ментальной науки и деятельности в культуре и искусстве [5, с. 5].

В основе культурной деятельности лежит творческий труд, как, впрочем, и научной деятельности. При отсутствии научных публикаций по нормированию труда в сфере культуры можно, по принципу аналогии, проанализировать предлагаемые методологические подходы к нормированию научно-исследовательского труда.

Признавая специфику творческого труда научных работников, предлагается нормировать не столько процесс, сколько результат их труда. Причем предлагается вводить нормы качества результатов труда (установленные критерии качества результатов), нормы количественных результатов труда (нормированное задание, норма выработки как необходимое количество научных продуктов (научных публикаций, научно-исследовательских проектов, аналитических материалов и др.), а также «нормы затрат физической и нервной энергии работников» (нормы тяжести труда, темп (интенсивность) работ, занятость в течение рабочего дня, допустимое утомление) [12, с. 11–17]. Удивительно, что предлагая нормировать не процесс, а результаты труда, автор вышеуказанных рацпредложений одновременно признает в качестве

особенностей научно-исследовательского труда его творческое начало, непредсказуемый результат, слабую формализуемость трудовых процессов, высокую вероятность получения ожидаемых результатов не в полном объеме или вовсе отрицательного результата [12, с. 2–4].

Напротив, специалисты по экономике труда акцентируют внимание на необходимости комплексной оценки труда для творческих профессий, не позволяющей дробить создание продукта их творческой и интеллектуальной деятельности на процесс и его результаты: «под оценкой труда мы подразумеваем характеристику труда как процесса, его результатов и качеств самого работника» [5, с. 5].

Более того, апологеты нормирования научно-исследовательского труда признают, что в силу его творческого характера «оценить трудоемкость объективно может быть достаточно сложно», а также «нормирование научно-исследовательского труда не должно ограничиваться только нормами трудоемкости» [11, с. 8]. Однако предложенные нормы количества результатов научно-исследовательского труда, нормы качества результатов труда, а также нормы затрат физической и нервной энергии работников очень абстрактны, неоднозначны и во многом дискуссионны [12, с. 11–17]. Без широкого обсуждения в экспертной и профессиональной среде ни в коем случае нельзя руководствоваться подобными методологическими подходами при принятии управленческих решений.

2. Типовые нормы труда в сфере культуры: существующая практика

Между тем в сфере культуры и искусства уже разработаны и введены типовые нормы труда в библиотеках, культурно-досуговых учреждениях, музеях, зоопарках, учреждениях кинематографии (Приказ Минкультуры России от 30 декабря 2014 г. № 2477 «Об утверждении типовых отраслевых норм труда на работы, выполняемые в библиотеках»; Приказ Минкультуры России от 30 декабря 2014 г. № 2478 «Об утверждении типовых отраслевых норм труда на работы, выполняемые в зоопарках, фильмофондах, музеях и других организациях музейного типа»; Приказ Минкультуры России от 21 июля 2017 г. № 1226 «Об утверждении типовых отраслевых норм труда на работы, выполняемые в организациях кинематографии»). Причем из всей палитры существующих норм труда (нормы выработки, нормы численности, нормы обслуживания, нормы времени) Минкультуры России пошло по пути разработки нормативной трудоемкости, определив нормы времени и нормы выработки для разного рода работ в сфере культуры.

С типовыми нормами труда в исполнительских искусствах возникла вообще курьезная ситуация. Они были утверждены в апреле

2018 г. (Приказ Минкультуры России от 27 апреля 2018 г. № 602 «Об утверждении типовых отраслевых норм труда на работы, выполняемые в организациях исполнительских искусств»), а через полтора месяца отменены после обращения директоров крупнейших театров лично к министру культуры (Приказ Минкультуры России от 09 июня 2018 г. № 910 «Об отмене типовых отраслевых норм труда на работы, выполняемые в организациях исполнительских искусств»).

Для иллюстрации приведем фрагмент, касающийся художественного оформления декораций (пейзажная живопись) (с. 12–13):

Небо:

- ясное день и ночь 0,4 часа за 1 кв. м;
- облачное, с просветами свода туманы 0,6 часа за 1 кв. м;
- грозовое, с характерными особенностями туч 0,8 часа за 1 кв. м.

И далее, в таком же духе по равнинным, горным, водным пейзажам до «отдельных деревьев – стволов с корнями, переходящих в падуги» за 3,4 часа за 1 кв. м и «отдельных водных бережков как важнейших деталей композиции моря»...

Или фрагмент из норм труда в части «выполнения художественных причесок» (с. 23):

Современная прическа:

- при длине волос до 10 см 0,17 часа за 1 ед.;
- при длине волос от 10 до 25 см 0,30 часа за 1 ед.;
- при длине волос от 25 см 0,45 часа за 1 ед.

Историческая, фантазийная прическа:

- при длине волос до 10 см − 0,33 часа за 1 ед.;
- при длине волос от 10 до 25 см 0,55 часа за 1 ед.;
- при длине волос от 25 см 0,80 часа за 1 ед.

Примечательно, что в организациях кинематографии аналогичные нормы на выполнение художественных причесок в два с лишним раза превышают нормы для исполнительских искусств (Приказ Минкультуры России от 21.07.2017 г. № 1226 «Об утверждении типовых отраслевых норм труда на работы, выполняемые в организациях кинематографии»):

Для современного персонажа:

- при длине волос до 10 см 0,5 часа за 1 прическу;
- при длине волос от 10 до 25 см − 1,0 часа за 1 прическу;
- при длине волос от 25 см 1,5 часа за 1 прическу.

Для исторического персонажа:

- при длине волос до 10 см- 1,0 часа за 1 прическу;
- при длине волос от 10 до 25 см 2,0 часа за 1 прическу;
- при длине волос от 25 см 3,0 часа за 1 прическу.

Вызывают недоумение типовые нормы труда на административные работы по аренде оборудования для кинопроизводства (15 минут

на составление, согласование и подписание договора против 45 минут на подписание акта и оплату):

Заключение договора на аренду (составление, согласование и подписание договора) — 0.25 часа за 1 ед.

 Π одписание акта выполненных работ, оплата договора — 0,75 часа за 1 ед.

Типовые нормы труда на работы по обеспечению творческими кадрами демонстрируют странную разбивку административного процесса на отдельные фазы (30 минут на интервьюирование артиста с заполнением анкеты против 15 минут на передачу информации в СМИ):

Первичный прием артиста кино (анализ биографии артиста кино, интервыю ирование с одновременным заполнением анкеты) — 0.5 часа за 1 прием;

Передача информации средствам массовой информации и иным подобным субъектам -0.25 часа за 1 запрос.

Типовые нормы труда на работы по «фондообразующей деятельности» демонстрируют удивительной точности хронометраж:

Приобретение необходимых материалов, которые могут быть использованы в рамках производства аудиовизуальных произведений, -1,67 часа за 1 позицию;

Анализ информации и подготовка справочного описательного документа в соответствии с заказом по определенной теме -2,5 часа за 1 документ.

Нормы по созданию эскизов костюмов демонстрируют странный и ничем не объяснимый разброс значений (исторические костюмы не уступают по своей трудоемкости создания фантастическим):

- исторические костюмы 120,0 часов за 1 эскиз;
- традиционные костюмы 60,0 часов за 1 эскиз;
- фантастические (сказочные) костюмы 180,0 часов за 1 эскиз.

Типовые отраслевые нормы в музеях свидетельствуют о непонимании специфики научной деятельности и творческого характера труда музейных работников:

- подготовка и написание методического пособия к экскурсиям, лекциям, студиям 240,0 часов за 1 п. л.;
- подготовка и написание методических рекомендаций к экскурсиям, лекциям, студиям 40,0 часов за 0,5 n. λ .;
 - подготовка обзорной экскурсии 80,0 часов за 1 экскурсию;
- подготовка тематической экскурсии по экспозиции или выставке
 (1,5) часа 160 часов за 1 экскурсию;
 - разработка лекции 160,0 часов за 1,0 п.л.;
- изучение текстов обзорных и тематических экскурсий и прохождение прослушивания аттестационной комиссией и новым сотрудником (экскурсоводом) 168 часов за 1 экскурсию.

Детальный анализ утвержденных и ничем не обоснованных норм труда по отдельным направлениям культурной деятельности больше

похож на «игру в цифирь». Внедрение этих норм чревато не только увеличением объема бюрократической работы, но и становится серьезным препятствием для реализации той миссии, во имя которой создавались учреждения культуры.

В культурно-досуговых учреждениях в рамках нормирования труда Минкультуры России ограничилось разработкой норм численности творческих работников коллективов самодеятельного искусства, клубных формирований, студий, кружков, а также работников, занятых организацией и проведением культурно-массовых мероприятий (Приказ Минкультуры России от 30 декабря 2015 г. № 3448 «Об утверждении типовых отраслевых норм труда на работы, выполняемые в культурно-досуговых учреждениях и других организациях культурно-досугового типа»). Не вдаваясь в корректность указанных норм численности (например, нормы численности творческих работников коллективов самодеятельного искусства, клубных формирований, студий, кружков определяются «на основе показателей трудоемкости руководителей этих объединений по направлениям искусства»?), следует отметить отсутствие типовых отраслевых норм труда на выполнение работ.

При этом в письме Минкультуры России от 14 июля 2016 г. № 217-01-39НМ говорится о том, что разработан интерактивный электронный сервис, позволяющий «проанализировать деятельность учреждения в разрезе видов и трудовых операций, рассчитать нормативную штатную численность и сформировать штатное расписание в соответствии с принятыми нормами труда, времени и численности». Страшно представить, что этот интерактивный сервис выдает в качестве готовой продукции.

Если же к этому еще добавить, что «точность разрабатываемых и устанавливаемых норм труда должна обеспечиваться с минимально возможными затратами на этот процесс» [11, с. 9], то неудивительно, что принятые нормы вызывают больше вопросов, чем ответов, и уж тем более никак не могут служить в качестве мерила труда в сфере культуры. Как тут не вспомнить О.А. Ерманского с его концепцией «физиологического оптимума», согласно которой «произведенная полезная работа может быть выражена в килограммометрах». Поэтому при введении разного рода нововведений, продиктованных унифицированным подходом к управлению государственными (муниципальными) учреждениями, в сфере культуры прежде всего нужно руководствоваться принципом «не навреди»!

Справедливости ради следует отметить, что нормы труда для отдельных категорий работников сферы культуры существовали и в советский период. Считалось, что из всех видов деятельности наиболее подходящим для нормирования труда являлся труд библиотечных работников.

К вопросам нормирования труда в библиотеках обращались с первых лет становления советского государства. В 20-е годы были получены данные об особенностях библиотечного труда, стандартизации приемов и операций, необходимости технического оснащения. В 30–40-е годы проводились работы по адаптации методов технического нормирования к библиотечному труду (М.И. Рабей). В начале 50-х годов получили распространение аналитические методы нормирования библиотечного труда [8, с. 3–4, 9]. Специалисты подчеркивают, что «сложный, комплексный, социальный характер библиотечного труда, неоднородность составляющих его видов деятельности, многообразие технологического содержания процессов и операций по составу и уровню творчества, неравная сложность функций обуславливает необходимость разработки дифференцированного подхода к нормированию различных видов библиотечного труда…» [8, с. 10–11].

Следует отметить, что в библиотеках, пусть и в меньшей степени, чем в других видах культурной деятельности, также присутствует творческий характер труда. «Самый высокий уровень творчества присущ содержанию таких видов деятельности и процессам, как научно-исследовательская, подготовка методических пособий и указателей, организация читательских конференций и тематических выставок и т. д.» [8, с. 11–12]. К особенностям этих процессов относятся: возможности оценки труда на основе непосредственных измерений ограничены; признак периодичности в них отсутствует; каждый новый результат процесса своеобразен. Поэтому механистический подход к разработке нормативной трудоемкости здесь также неприемлем.

Существовали нормы труда и в исполнительских искусствах, но совершенно в другом виде – как некий оптимальный объем работ, ограждающий артистов и художественный персонал (режиссеров, дирижеров, художников, балетмейстеров и др.) от сверхнагрузок и перенапряжения. Так, Приказом Минкультуры СССР от 21 июля 1983 г. № 414 «О нормах выступлений артистов в спектаклях и нормах постановок художественного персонала театров» устанавливались «месячные охранные нормы выступлений артистов в спектаклях», причем «с учетом особенностей творческого труда артистов театров». Для художественного персонала театров также устанавливались годовые «охранные нормы постановок спектаклей», «охранные нормы новых постановок» и др. Для молодых специалистов, «приступивших к работе в театре после окончания высшего театрального, музыкального учебного заведения в том же году

Это постановление пришло на смену Приказу Министерства культуры СССР от 17.05.1957 г. № 314 «О нормах выступлений артистов в спектаклях и нормах постановок художественно-руководящего персонала» (с последующими изменениями и дополнениями). Впервые подобные нормы были установлены в 1939 г.

и продолжающих работу в данном театре в течение 3 лет» устанавливались «пониженные годовые нормы новых постановок». «Все охранные лись «пониженные годовые нормы новых постановок». «Все охранные нормы ограничивают верхний предел загруженности артистического и художественно-руководящего персонала театра» [3, с. 14]. Таким образом, нормирование труда осуществлялось не для оптимизации бюджетных расходов, а для ограничения сверхнагрузок.

На это же обращают внимание и специалисты по библиотечному делу. Специфика нормирования библиотечного труда обусловлена необходимостью обеспечения «общего подхода к нормированию с точки зрения социальных результатов труда, т. е. соблюдения принципа охранного характера норм» [8, с. 7]

с точки зрения социальных результатов труда, т. е. соблюдения принципа охранного характера норм» [8, с. 7].

Известны также случаи повышения норм выработки для производства музыкальных инструментов с целью «обеспечить широкое внедрение технических обоснованных норм выработки» (Постановление Совета министров РСФСР от 13.08.1960 г. № 1237 «Об установлении размеров повышения норм выработки при введении новых условий оплаты труда рабочих предприятий промышленности музыкальных инструментов) [4, с. 571–573]. Этот пример относится к производственной сфере, поэтому не вызывает никаких разночтений.

3. Нормирование труда как «составная часть (функция) управления производством»

Исторически нормирование труда возникло как неотъемлемая часть научной организации труда (НОТ). В 20-е годы XX в. наряду с реализацией новой экономической политики (НЭП) активизировалась работа по созданию системы научной организации труда. Появилась целая плеяда исследователей и возглавляемых ими научно-исследовательских организаций и лабораторий, а также общественных объединений, которые занимались разработкой научной организации труда и управления производством: А.К. Гастев (Центральный институт труда, г. Москва), О.А. Ерманский (кафедра экономики и организации производства МВТУ), П.М. Есманский (Таганрогский институт научной организации производства), И.М. Бурдянский (Казанский институт научной организации производства), И.М. Бурдянский (Казанский институт научной организации производства). производства), И.М. Бурдянский (Казанский институт научной организации труда), Н.А. Витке (отдел нормализации Народного комиссариата Рабоче-крестьянской инспекции (НК РКИ)), П.М. Керженцев (лига «Время»), Е.Ф. Розмирович (Государственный институт техники управления при НК РКИ), Ф.Р. Дунаевский (Всеукраинский институт труда), В.М. Бехтерев (Центральная лаборатория по изучению труда) и др. Наряду с изучением собственно производственных процессов уделялось пристальное внимание совершенствованию системы управления. Так, Вторая Всесоюзная конференция по НОТ, состоявшаяся в 1924 г. в Москве под руководством В.В. Куйбышева, прошла под лозунгом «В связи с жизнью, для жизни, не отрываясь от жизни». Одной из самых важных стала секция по рационализации госаппарата, делопроизводства, по постановке отчетности, канцелярской технике и др. [10, с. 12–14].

Следует обратить внимание, что система нормирования труда применялась для производственных и управленческих процессов на промышленных предприятиях. Справедливости ради следует отметить, что отдельные исследователи были полны решимости распространить принципы научной организации труда и на социальную составляющую жизни человека как производственной единицы. Прямо скажем, утопично и механистично звучат слова А.К. Гастева о том, «в социальной области должна наступить эпоха тех же точных измерений, формул, чертежей, контрольных калибров, социальных нормалей. Как бы нас не смущали сентиментальные философы о неуловимости эмоций и человеческой души, мы должны поставить проблему полной математизации психофизиологии и экономики, чтобы можно было оперировать определенными коэффициентами возбуждения, настроения, усталости, с одной стороны, прямыми и кривыми экономических стимулов, с другой» [10, с. 39]. Вместе с тем главной особенностью отцов-основателей НОТ было стремление к научному обоснованию нормирования труда, чего, к сожалению, не скажешь о современных разработчиках типовых норм на работы в сфере культуры.

Традиционно нормирование труда относится к виду деятельности по управлению производством и является «важнейшим звеном технологической и организационной подготовки производства» [7, с. 159]. «Объектом нормирования труда является трудовая деятельность человека по осуществлению производственного процесса, обеспечивающего превращение сырья, материалов, полуфабрикатов в готовую продукцию» [7, с. 163].

Существующая в России система нормирования труда до сих пор базируется на отдельных правовых актах советского периода. Основополагающим документом является Положение об организации нормирования труда в народном хозяйстве (Постановление Госкомтруда СССР, Президиума ВЦСПС от 19.06.1986 № 222/П-6). Согласно п. 1.1 указанного Положения «нормирование труда представляет собой составную часть (функцию) управления производством и включает в себя определение необходимых затрат труда (времени) на выполнение работ (изготовление единицы продукции) отдельными работниками (бригадами) и установлению на этой основе норм труда». Основной акцент в этой формулировке: нормирование труда — это составная часть управления производством(!) В советское время нормирование труда распространялось исключительно на производственную сферу.

В настоящее время эта формулировка нормирования труда кочует из одного документа в другой, правда, без отсылки к управлению про-

изводством. Так, в Методических рекомендациях Минкультуры России (утв. Приказами от 30.12.2014 № 2477 и № 2478) нормирование труда «представляет собой составную часть (функцию) управления и включает в себя» – далее следует продолжение фразы из упомянутого выше Положения, но без отсылки к управлению производством.

Нормирование труда как составная часть управления производством или составная часть управления – не одно и то же! Культурная деятельность не относится к производственной деятельности, поэтому на нее не могут распространяться принципы технического нормирования.

4. Некорректность технического нормирования труда в сфере культуры

Культурная деятельность имеет свои особенности, что налагает ряд ограничений на ее регламентирование в рамках унифицированного подхода к управлению государственными (муниципальными) учреждениями:

- 1. Преимущественно творческий характер труда и интеллектуальное содержание.
- 2. Культурная деятельность как процесс не менее важна, чем ее результат.
- 3. Культурная деятельность персонифицирована, т. е. зависит от личностных характеристик людей (уровень образования, психологические особенности, профессиональный опыт), участвующих в создании культурных благ.
- 4. Уникальность культурной деятельности, вследствие чего она с трудом поддается нормированию и стандартизации.
 5. Пролонгированный (отложенный во времени) результат куль-
- турной деятельности.
- 6. Неопределенность результата культурной деятельности (право на эксперимент и творческую неудачу).
- 7. Ограниченность или невозможность определения качества в сфере культуры (не в категориях «хуже - лучше», а «по-другому»). 8. Предметом труда в сфере культуры является человек. Средствами
- $mpy\partial a$ выступает творческий потенциал создателей культурных благ.
- 9. Высокая трудоемкость в процессе производства культурных благ вследствие невозможности и/или нецелесообразности повышения уровня автоматизации труда (ограниченные возможности взаимозаменяемости живого труда и технических средств).
- 10. Количественный подход к оценке культурной деятельности имеет ограниченное применение. Целесообразно применение методов качественного (экспертного) анализа.

Специалисты отмечают, что «по отношению к творческому труду, особенно с высоким уровнем содержания творческих элементов, прямое нормирование является малоэффективным. Исключение составляет экспертный метод нормирования, позволяющий с некоторой степенью вероятности определить сложность выполняемой работы и ее долговременность» [5, с. 16]. «Сложность труда творческих профессий социокультурного комплекса определяется, как правило, экспертным путем» [3, с. 11].

Согласно Методическим рекомендациям для государственных (муниципальных) учреждений по разработке системы нормирования труда (приказ Минтруда России от 30 сентября 2013 г. № 504), основными целями системы нормирования труда в учреждении являются:

- создание условий, необходимых для внедрения рациональных организационных, технологических и трудовых процессов, улучшения организации труда;
- обеспечение нормального уровня напряженности (интенсивности) труда при выполнении работ (оказании государственных (муниципальных) услуг);
- повышение эффективности обслуживания потребителей государственных (муниципальных) услуг.

Все перечисленные выше пункты имеют мало отношения к учреждениям культуры, что в очередной раз свидетельствует о недопустимости унифицированного подхода к управлению государственными (муниципальными) учреждениями. Кроме общих слов об улучшении организации труда следует иметь в виду, что специфика творческих профессий связана во многом с ненормированным характером труда, а также опосредованной привязкой к обслуживанию потребителей [6, с. 14–21].

Согласно п. 1 Правил разработки и утверждения типовых норм труда, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 11.11.2002 N2 804, разработке подлежат только типовые нормы труда на однородные работы.

 $\overset{\circ}{B}$ ст. 161 Трудового кодекса РФ также указано, что типовые нормы труда могут разрабатываться и устанавливаться для однородных работ.

Согласно пп. а) п. 3 Методических рекомендаций для федеральных органов исполнительной власти по разработке типовых отраслевых норм труда (Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 31.05.2013 № 235), нормы труда устанавливаются «для однородных работ применительно к типовым технологическим (трудовым) процессам и типовым организационно-техническим условиям их выполнения». Причем в пп. б) п. 3 «в качестве типового выбирается наиболее рациональный и целесообразный трудовой процесс, характерный для всей совокупности однородных процессов, основными критериями рациональности которого являются минимальные затраты времени».

В сфере культуры в силу особой специфики творческого труда все виды работ уникальны. Так, ни одна из работ в театре не может быть виды работ уникальны. Так, ни одна из работ в театре не может быть отнесена к разряду однородных. Работа сценографов, художников по костюмам, гримеров и т. д. – уникальна и персонифицирована, носит на себе индивидуальный отпечаток своего создателя. Поэтому эти работы не могут квалифицироваться как типовые технологические (трудовые) процессы и типовые организационно-технические условия их выполнения. И уж тем более минимальные затраты времени никак не могут служить критерием рациональности работ в театре.

Согласно действующему законодательству, перед утверждением типовых норм труда необходимы: апробация типовых норм труда в про-изводственных условиях (пп. л) п. 5) и обсуждение проектов типовых норм труда с соответствующими профессиональными союзами (пп. м) п. 5) (Методические рекомендации для федеральных органов исполни-

норм труда с соответствующими профессиональными союзами (пп. м) п. 5) (Методические рекомендации для федеральных органов исполнительной власти..., Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 31.05.2013 № 235). В ст. 159 ТК РФ указано, что применение систем нормирования труда должно осуществляться с учетом мнения представительного органа работников. Профессиональное сообщество не знает ни о результатах апробации принятых норм труда, ни об их широком обсуждении с творческими союзами.

Согласно п. 6 Методических рекомендаций по разработке систем нормирования труда в государственных (муниципальных) учреждениях (Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 30.09.2013 № 504), для разработки системы нормирования труда в учреждении «рекомендуется создание специализированного структурного подразделения (службы), а при его отсутствии этот объем работ должен быть возложен на подразделение, в ведении которого

работ должен быть возложен на подразделение, в ведении которого находятся вопросы кадрового обеспечения. Велика вероятность, что эти меры приведут к очередному раздуванию штата управленческого персонала в ущерб основной деятельности организаций культуры.

Специалисты по экономике труда подчеркивают, что «основными Специалисты по экономике труда подчеркивают, что «основными критериями оценки результатов всех разновидностей труда в сфере искусства выступают новизна, оригинальность, самобытность, то есть различные формы преодоления уже достигнутого уровня художественных ценностей, ломки традиций, устоявшихся приемов и догм. В основе оценки творческого труда в сфере искусства должны лежать различия в сложности, интенсивности и результативности труда» [3, с. 11]. Поэтому «специфическими особенностями нормирования творческого труда могут выступать: нормирование через комплексную оценку результатов деятельности; необходимость индивидуализации нормы по результату персонификации работника; регламентация творческого труда посредством его самоорганизации. <...> Индивидуальный подход прежде всего должен выдерживаться по отношению альный подход прежде всего должен выдерживаться по отношению

к тем работникам, чей труд определяет характер полученных результатов» [5, с. 16]. Существующие типовые отраслевые нормы труда на работы в сфере культуры идут вразрез с индивидуальным подходом к оценке труда работников культуры на основе персонификации их труда, уникальности процесса, так и результата их деятельности, а также отсутствия однородных (однотипных) работ с повторяющимся результатом.

Подведение итогов

Нормирование труда изначально позиционировалось как составная часть (функция) управления производством. Перенесение процедуры технического нормирования на государственные (муниципальные) учреждения, по сути, является ничем иным как разновидностью управленческого провала [9]. Унифицированный подход к управлению учреждением культуры и собесом приводит к возникновению институциональных ловушек, так как не учитывает специфику социально значимых отраслей. В случае с нормированием труда в сфере культуры не учитывается творческая доминанта культурной деятельности.

Уникальность, новизна, право на эксперимент, как, впрочем, и право на ошибку, присущие творческому труду, свидетельствуют о невозможности и нецелесообразности технического нормирования труда и стандартизации сферы культуры в целом.

Законодательство о нормировании труда оставляет за работодателем выбор норм труда и методологию их расчета. Вследствие того что в сфере культуры крайне узок сегмент однородных работ, целесообразно отказаться от технического нормирования. Нормы выработки и нормы времени – неподходящее мерило результативности труда в сфере культуры. Нормирование труда в сфере культуры может быть оправдано только с позиций охранного характера норм, да и то только для ограниченного перечня профессий.

Для оценки эффективности и результативности труда более целесообразно использовать старый и проверенный временем инструмент – аттестацию, которая в большей мере применима к творческим профессиям. Она позволяет не только оценить соответствие работника занимаемой должности, но и является стимулом для повышения его результативности. Собственно говоря, все те задачи, которые декларируются в связи с необходимостью введения нормирования труда в государственных (муниципальных) учреждениях, легко решаются посредством аттестации.

Наконец, использование нормирования труда для последующего внедрения проектного финансирования – абсолютно неприемлемо для сферы культуры.

Следует признать, что нормирование труда в существующем виде в большей степени направлено на реализацию экономической функции в части оптимизации бюджетных расходов, нежели на выполнение социальной функции в части охраны условий труда и достойного вознаграждения. Не будет преувеличением сказать, что этот управленческий провал в первую очередь обусловлен тем, что принятые управленческие решения не были научно обоснованы, а также согласованы с профессиональным сообществом.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Дерябина Е.В., Богданова Т.Ю*. Комплексный подход к решению проблем нормирования труда в государственных и муниципальных учреждениях Томской области // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2018. Т. 12. № 1. С. 51–57.
- 2. Зайнуллина М.Р., Набиева Л.Г., Палей Т.Ф. Организация и нормирование труда в отраслях непроизводственной сферы. Казань, 2013.
- 3. *Коршунова Г.А.* Оценка и оплата труда творческих работников театра. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М.: НИИ труда и социального страхования, 2006.
- 4. Культура в нормативных актах Советской власти. 1938–1960 гг. М.: ЗАО «Юридический дом «Юстицинформ», 2011. С. 571–573.
- 5. *Кушнир А.Б.* Оценка и оплата творческого труда. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М.: НИИ труда и социального страхования, 2007.
- 6. *Музычук В.Ю.* Государственный патернализм в сфере культуры: что не так с установками патера в России? Научный доклад. М.: Институт экономики РАН, 2017.
- 7. Организация, нормирование и оплата труда: Учеб. пособие / А.С. Головачев, Н.С. Березина, Н.Ч. Бокун и др.: Под общ. ред. А.С. Головачева. М.: Новое знание, 2004
- 8. Попроцкая В.Г. Нормирование труда в условиях крупных научных библиотек. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата педагогических наук. М.: Ленинградский ордена Дружбы народов государственный институт культуры имени Н.К. Крупской, 1990.
- 9. Рубинштейн А.Я., Городецкий А.Е. Некоторые аспекты экономической теории государства. Научный доклад. М.: Институт экономики РАН, 2017.
- 10. У истоков НОТ. Забытые дискуссии и нереализованные идеи. Научное издание / Сост. Э.Б. Корицкий. Ленинград: Издательство Ленинградского университета, 1990.
- 11. *Феоктистова О.А.* Нормирование научно-исследовательского труда: методологические подходы. // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2014. Вып. 5(24). naukovedenie.ru/PDF/109EVN514.pdf .
- 12. Феоктистова О.А. Развитие системы нормирования и стимулирования труда как механизмов повышения его качества в сфере научных исследований. Автореферат дисс... кандидата экономических наук. М.: ОАО «Всероссийский центр уровня жизни», 2014.

ABOUT THE AUTHOR

Valentina Yurievna Muzychuk – Doctor of Economic Sciences, Deputy Director for Science of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Chief Scientific Associate of the State Institute for Art Studies. Moscow, Russia. office@inecon.ru

LABOR STANDARTS IN THE ARTS AND CULTURE: ILLUSIONS AND REALITY

The article is devoted to the analysis of typical labor standards developed in recent years in public cultural institutions. The paper attempts to justify the unacceptability of the use of technical regulation methods (normative labor-intensiveness) in areas of activity that are based on creative work. To assess the efficiency and effectiveness of the work of employees in public cultural institutions (in terms of the Ministry of Labor of Russia), an old and time-tested tool is more acceptable – certification, which is more applicable to creative professions.

Keywords: cultural economics, cultural policy, labor standards, creative work, the sphere of the arts and culture.

JEL: Z1; Z18.

Вестник Института экономики Российской академии наук 6/2018

П.В. САВЧЕНКО

доктор экономических наук, главный научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

М.Н. ФЕДОРОВА

доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Φ ГБУН Институт экономики РАН

ВАЖНОЕ ЗВЕНО СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ: КОНВЕРГЕНЦИЯ

Статья посвящена трансформации системы социально-трудовых отношений в России. Раскрывается ее связь с общим процессом трансформации социально-экономической Системы в целом. Обосновывается, что основным направлением развития социально-трудовых отношений является конвергенция институтов рынка и государства, взаимодействие экономических и административных методов регулирования.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, конвергенция, социально-экономическая Система, человек как субъект труда и субъект рабочей силы, человеческий капитал, социальная политика, индивидуальная свобода и социальная справедливость.

JEL: J00.

В решении задач прорывного научно-технологического и социально-экономического развития, повышения уровня жизни людей, создания условий и возможностей для самореализации и раскрытия таланта каждого человека, поставленных в Указе Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 г.» № 204 от 07.05.2018 г. 1 , особое место занимает трансформация социально-трудовых отношений.

Социально-трудовые отношения – это интегрированный блок социально-экономической Системы включающий в себя широкий спектр отношений как по вертикали, так и по горизонтали самой Системы и всех ее подсистем – экономической, социальной, политической, нравственно-духовной и семейно-бытовой. Социально-трудовые отношения охватывают функции человека как субъекта экономики и общества, субъекта труда и рабочей силы, фактора производства

_

¹ www.kremlin.ru.

и субъекта человеческого капитала, социальную структуру общества, социальные отношения в обществе, межличностные отношения, социальную политику государства, социальную ответственность работодателей и государства, общественные формы труда и рабочей силы, систему ценностных ориентаций и интересов человека, общества и государства². В России в развитии социально-трудовых отношений проявляется иерархический, авторитарный характер социально-экономической Системы, в которой преобладают вертикальные отношения.

Индикаторами социально-трудовых отношений как интегрированного блока Системы являются: качество жизни, индекс развития человеческого потенциала, индекс счастья жизни, производительность труда, реальные доходы населения и их дифференциация, показатели социальной напряженности в обществе, индекс восприятия коррупции и т. д. Роль социально-трудовых отношений в Системе возрастает по мере социализации производственных отношений и повышения роли человека. Социально-трудовые отношения имею свои институты развития.

В современной России в системе социально-трудовых отношений взаимодействуют отношения предыдущего, советского этапа развития и современного этапа, адекватного рыночной экономике.

В советском обществе субстанция социально-трудовых отношений включала социалистическую собственность, непосредственно общественный труд, классовую структуру общества, социальное равенство, движение к социальной однородности общества, государственное регулирование труда и заработной платы, всеобщую занятость, примат интересов общества, товарищество, сотрудничество и взаимопомощь в труде [3, с. 425–427]. Ценность труда определялась не рынком, а принципом: от каждого – по способностям, каждому – по труду.

Вместе с тем в советский период были попытки использования рыночных отношений в стимулировании труда работников. Например, в результате Косыгинских реформ на предприятиях за счет прибыли стали формировать фонды экономического стимулирования – фонд развития производства, фонд материального поощрения и фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства. Работники стали получать вознаграждение не только за счет фонда заработной платы, но и за счет прибыли, то есть фактически на государственных предприятиях стимулировали не только непосредственно общественный, но и частный труд работников.

В советский период конвергенция не признавалась, так как она не соответствовала идеологическим догмам чистого социализма. Вместе с тем ряд ученых ИЭ АН СССР признавали конвергенцию плана и рынка, закона планомерности и закона стоимости. Так, Я.А. Кронрод

² Эти вопросы исследовались в наших предыдущих работах. См.: [1; 2].

исходил из того, что планирование опирается на закон стоимости, а не поглощает и не отвергает его [4, с. 11, 13, 195, 219]. В.Г. Венжер считал, что поскольку при социализме производство остается товарным, то сохраняется действие закона стоимости как закона цен, как закона кос-

что поскольку при социализме производство остается товарным, то сохраняется действие закона стоимости как закона цен, как закона косвенного соизмерения и оценки участия различных категорий работников в общественном труде [5, с. 282]. Г.С. Лисичкин также рассматривал закон стоимости в плановой экономике как один из регуляторов производства наряду с законом планомерности [6, с. 68–71].

Е.Л. Маневич, исследуя закон возмещения затрат рабочей силы, доказывал, что размер заработной платы при социализме связан не только с выполнением человеком функций непосредственно общественного труда, но и с необходимостью обеспечения работников и членов их семей жизненными средствами, т. е. воспроизводства рабочей силы [7, с. 117, 121, 123]. Е.С. Городецкий и П.В. Савченко также отмечали, что заработная плата – не только стимул роста производства, но и фактор воспроизводства рабочей силы [8, с. 9, 13].

Как показывает исторический опыт, благодаря конвергенции государства и рынка были найдены пути решения экономических и социальных проблем, сочетания интересов работодателей, работников и государства в развитии социально-трудовых отношений (например, преодоление «великой депрессии» в 1929–1933 гг. в США на основе кейнсианской модели конвергенции рынка и плана; государственное регулирование с помощью планового инструмента – межотраслевого баланса В. Леонтьева – в Японии; социал-демократическая модель экономики, сочетающая частную собственность и предоставление государством социальных услуг высокого качества всем гражданам, – в Швеции).

С 1991 г. после распада СССР начался постсоветский период – переход от командно-административной плановой экономики к построению смешанной рыночной экономики и постиндустриального обще-

нию смешанной рыночной экономики и постиндустриального общества.

Происходившая при этом ликвидация всех институтов, адекватных советской экономике, привела к утере системообразующих функциональных связей между государством и хозяйствующими субъектами в социально-экономической Системе. Развитие капитализма шло на в социально-экономическои Системе. Развитие капитализма шло на основе захвата и передела собственности. Значительная часть производства оказалась под контролем теневой экономики, нарушились вертикальные и горизонтальные отношения в социально-экономической Системе. В этих условиях не могла развиваться нормальная конкуренция. Цены выросли. Возник рынок труда и появилась безработица. Государство резко сократило свои социальные обязательства. В обществе стала усиливаться социальная напряженность. Среднегодовые темпы роста основного экономического показателя – ВВП –

62

составляли в 1996–2000 гг. 1,6%³. Этот период характеризуется кризисным состоянием экономики, ростом масштабов коррупции и теневой экономики.

В процессе перехода от социалистической к рыночной экономике в социально-трудовых отношениях произошли существенные изменения. Стали функционировать институты частной собственности, конкуренции, рынка труда и т. д. Цену труда в новых условиях определяет рынок, а не централизованный расчет [9, с. 8; 10, с. 6]. В то же время государство остается основным игроком на рынке труда. Формируется социальное партнерство – трипартизм, при котором государство, объединения работников и объединения работодателей проводят переговоры и заключают соглашения по вопросам труда, заработной платы и социальной защиты работников.

В современной модели социально-трудовых отношений в России используются позитивные стороны капитализма и социализма, происходит конвергенция институтов государства и рынка. Это подтверждает значимость конвергентной модели модернизации социальноэкономической Системы в целом и социально-трудовых отношений как ее интегрированного блока. Как отмечал академик РАН Е.М. Примаков, в современных условиях формируется основа конвергентной модели общественного развития, объединяющей ценности социализма и либерализма. В центре этой модели – государство, которое своей деятельностью придает социальную ориентацию рыночной экономике [11, с. 45].

Необходимо отметить, что конвергенция неоднозначно рассматривается в экономической литературе. Так, неоинтитуционалисты считают, что рыночная конкуренция устанавливает оптимальный объем планирования в зависимости от того, в каком случае трансакционные издержки будут меньше – при рыночной координации или при административном контроле. В поведенческой экономике вопрос о государственном регулировании связан с тем, что человек как субъект рынка находится под влиянием государства – например, оно «подталкивает» человека к принятию решения в пользу здоровья и благополучия, вводя акцизы на вредные продукты [12, с. 39, 287, 304].

С точки зрения либералов, проблемы в развитии социально-трудовых отношений в России связаны с тем, что наша страна «зависла» между плановой и рыночной экономикой и что государственное вмешательство в экономику слишком велико. В этих условиях конвергенция, предполагающая интеграцию институтов государства и рынка, взаимодействие экономических и административных методов управления, будет играть позитивную роль. Она дает возможность обеспе-

 $^{^{3}\ \ \,}$ Российский статистический ежегодник. 2014. М.: Росстат, 2014. С. 32.

чить достойное качество трудовой жизни человека на основе соединения позитивных функций государства и рынка в развитии социальнотрудовых отношений.

Человек как субъект экономики и общества в системе социальнотрудовых отношений, с одной стороны, – индивидуалист, эгоист, радеющий за свое благополучие, а с другой – гражданин страны, член социума, доверяющий государственным институтам, обеспечивающим безопасность и стабильность в обществе. Человек выполняет главные функции в Системе, в т. ч. и в социально-трудовых отношениях, осуществляя конвергенцию государственных и рыночных начал, частной и государственной собственности, конкуренции и государственного участия в экономике, рынка труда и коллективно-договорного регулирования, свободы и справедливости, социального неравенства и социального партнерства, стремления к росту личных доходов и благотворительной деятельности.

Человекоцентристская цель социально-трудовых отношений создает общее направление работы исследователей. В настоящее время среди российских экономистов, как отмечает В.А. Мау, понимание ключевой роли для страны секторов, связанных с развитием человеческого капитала (образования, здравоохранения, науки, культуры и т. д.), становится практически консенсусным [13, с. 3].

и т. д.), становится практически консенсусным [13, с. 3].

В конвергентной модели социально-трудовых отношений человек в процессе воспроизводства выполняет двойственную функцию – фактора производства и субъекта человеческого капитала.

Функция человека как фактора производства осуществляется в процессе труда, независимо от его общественной формы (частного или непосредственно общественного труда). Человек как фактор производства является производителем всей совокупности материальных и духовных благ, носителем всех воспроизводственных видов деятельности, субъектом экологических процессов, носителем индивидуальных и коллективных целей и средств научно-технического, экономического, духовного и социального развития. Это создает предпосылки новой объективной ориентации современной цивилизации на всестороннее материальное, социальное и духовное развитие всех членов общества [14, с. 4, 45].

В рыночной экономике человек в системе социально-трудовых отношений выполняет также функцию субъекта человеческого капитала, связанную с процессом воспроизводства капитала (создания сто-имости, в том числе прибавочной стоимости) 4 . Инвестиции в челове-

⁴ Существуют два метода измерения человеческого капитала на уровне национальной экономики: подсчет накопленных затрат на воспитание детей, общее и специальное образование, профессиональную подготовку и переподготовку, поддержа-

ческий капитал осуществляются всеми субъектами социально-трудовых отношений – государством, работодателями и работниками. При этом в современной России, при высокой доле государственного участия в рыночной экономике⁵, ведущую роль в формировании спроса и предложения человеческого капитала играют институты государства – система налогообложения, социальная политика, регулирование сферы труда, развитие образования, здравоохранения и т. д.

В целях улучшения условий для инвестиций в человеческий капитал в Указе Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 г.» № 204 от 07.05.2018 поставлены задачи формирования эффективной системы выявления, поддержи и развития способностей и талантов детей и молодежи на принципах справедливости и всеобщности, направленной на самоопределение и профессиональную ориентацию обучающихся, создания современной и безопасной цифровой среды, модернизации профессионального образования, формирования системы непрерывного обновления работающими гражданами своих профессиональных знаний и приобретения новых профессиональных навыков, овладения квалификациями в области цифровой экономики.

ние здоровья (Дж. Кендрик) и капитализация дохода, при которой объем годовых заработков наемного работника отождествляется с процентом на человеческий капитал, а величина процента рассчитывается с учетом средних процентных ставок по депозитам (Д. Джоргенсон и Б. Фраумени).

По расчетам исследователей с помощью метода накопленных затрат, в 2012 г. объем накопленного человеческого капитала в России (за счет расходов на образование и здравоохранение) составлял 60,5% стоимости основных фондов и 117% объема ВВП. Его суммарный объем по основным видам экономической деятельности (в сопоставимых ценах 2012 г.) сократился за период 1992–2012 гг. с 87,3 млрд руб. до 84,7 млрд руб., то есть на 3% [15, с. 79].

При расчете методом капитализации дохода оценка национального человеческого капитала России значительно выше. В 2010 г. она составила с учетом дефлятора 262,6 трлн руб. [12, с. 559].

⁵ Существуют различные оценки доли государства в российской экономике. Например, по данным МВФ, вклад государства и госкомпаний в ВВП РФ вырос с 35% в 2005 г. до 70% в 2015 г. (www.rbc.ru\economics). По данным МЭР РФ, доля государства в ВВП приближается к 50% (rueconomics.ru). По различным экспертным оценкам, доля государства в ВВП находится в диапазоне 26–41%. По-видимому, прав К. Хубиев, утверждающий, что участие государства в экономике требует не количественного, а качественного исследования [16, с. 26]. При этом, по данным Росстата, доля занятых в организациях частной формы собственности выросла за период 2005–2016 гг. с 40,7 до 48,4%, а в организациях государственной формы собственности – сократилась с 45,8 до 39,9% (Труд и занятость в РФ. 2017. М: Росстат, 2017. С. 119). Поэтому в сфере социально-трудовых отношений отношения работников с частными работодателями и проблемы, которые при этом возникают, играют значительную роль.

Для усиления заинтересованности компаний в государственночастном партнерстве в сфере образования, по нашему мнению, целесообразно ввести налоговые льготы для предприятий, финансирующих образовательные программы, исключить затраты на образование из налогооблагаемой базы при расчете налога на прибыль.

В России возможности инвестиций индивидов в человеческой капитал ограничены низкими доходами. Про данным социологических опросов российских рабочих, качество человеческого капитала ухудшилось за последние 10–15 лет. Дополнительные знания и навыки, полученные в результате повышения квалификации и самообразования, практически не востребованы, нет перспектив продвижения по службе. Поэтому у работников нет стремления инвестировать в свой человеческий капитал. При этом у них нет стремления и к накоплению ресурсов (денег, имущества). 40% рабочих имеют минимальные сбережения, на которые можно прожить месяц, у 40% не погашены кредиты [17, с. 7–9, 14].

Доля заработной платы в ВВП России составляла в 2005 г. 43,8%, в 2010 г. – 49,6%, в 2016 г. – 47,4%, что ниже, чем в большинстве развитых стран, где она составляет от 48,2% (в Австрии) до 59,4% (в Швейцарии)⁶. По данным Комплексного наблюдения условий жизни населения, проведенного Росстатом в 2016 г., только 37% опрошенных были вполне удовлетворены своим заработком, в то время как другими сторонами социально-трудовых отношений (надежность работы, условия труда, режим работы, выполняемые обязанности и т. д.) были вполне удовлетворены от 64,9 до 82,7%⁷. При этом доля теневой занятости достигает 50%⁸, а доля теневой заработной платы, по разным оценкам, составляет 25–45% [18, с. 36].

На развитие социально-трудовых отношений влияет противоречивый процесс, происходящий на рынке труда и рабочей силы. С одной стороны, возрастает потребность в знаниях, необходимых для перехода к инновационной и цифровой экономике, для создания робототехники, искусственного интеллекта и их эффективного использования. С другой стороны, растет спрос на труд, не требующий высшего образования. По данным РСПП, в 2017 г. в России не хватало 63,3% квалифицированных рабочих, 50,4% специалистов высшего уровня профквалификации, 41% операторов, аппаратчиков, машинистов установок и машин, 31,3% специалистов среднего уровня профквалифи-

⁶ См.: Труд и занятость в РФ. 2017. М.: Росстат, 2017. С. 213; Россия и страны мира. 2016. Стат. сб. М.: Росстат, 2016. С. 89; Индикаторы достойного труда. www.gks.ru.

⁷ См.: Комплексное наблюдение условий жизни населения. www.gks.ru.

⁸ См.: https://rg.ru/2018/04/25.

кации⁹. Поэтому в системе социально-трудовых отношений развитие среднего специального образования, подготовка рабочих кадров является не менее важной задачей, чем развитие высшего образования.

Особое место в конвергенции социально-трудовых отношений в России занимают индивидуальная свобода и социальная справедливость. Р.С. Гринберг обращает внимание на то, что конвергенция означает возрастание распределительной и регулирующей роли государства, гармоничное сочетание экономического роста, роста занятости и уровня жизни населения [19, с. 17–18]. При этом одновременно должны происходить процессы индивидуализации, утверждения самоценности человеческой личности, прав и свобод человека и процессы социализации [20, с. 55].

В социально-трудовых отношениях современного общества происходит изменение модели ценностей человека: люди постепенно осознают необходимость гармонизировать личную экономическую выгоду и социальные ценности [21, с. 37–38]¹⁰. В то же время отмечается, что в настоящее время несправедливость в сложившемся современном мироустройстве все более возрастает [22, с. 14]. Это проявляется, в частности, в кризисе старой модели социального государства, в основе которой социальная защита, и в становлении новой модели социального государства, в основе которой создание условий для роста занятости [23, с. 21; 24, с. 245]. В социально-трудовых отношениях происходит движение в сторону индивидуальной свободы (усиление позиций работодателей, сокращение коллективного регулирования трудовых отношений, распространение индивидуальных форм трудовых отношений и неформальной занятости), что, в конечном счете, переносит ответственность с работодателей на работников.

Однако отход от социальной справедливости может подорвать основы индивидуальной свободы, стремление к которой может быть реализовано и сохранено только при наличии социальной справедливости. Преобладание индивидуальной свободы приводит к опасным социальным последствиям – к глобальным финансовым спекуляциям, уклонению от уплаты налогов, росту безработицы и неравенства доходов, нетерпимости, отчуждению человека от общества, преступности и т. п. [25].

Регулирование отношений индивидуальной свободы и социальной справедливости в социально-трудовых отношениях осуществляется с помощью институтов рыночной экономики и социальной политики государства.

⁹ Там же.

¹⁰ См.: Россия находится на 49 месте и входит в группу стран со средним уровнем этого показателя. gmarket.ru.

Российская модель социальной политики адекватна социальноэкономической Системе, исторически сложившейся «сверху вниз». На формирование российской модели социальной политики оказали влияние исторический опыт советского периода, когда преобладал государственный патернализм в социальной сфере, и либеральные рыночные реформы, в результате которых государство сократило свои социальные обязательства. Конвергенция позволяет найти точки соприкосновения индивидуальной свободы и социальной справедливости, традиционных российских и либеральных ценностей в социальной политике, а также трудоспособным дает возможность зарабатывать и помогать нетрудоспособным, развивать благотворительную и меценатскую деятельность, межличностные отношения взаимопомощи и взаимовыручки людей, сложившиеся в различных национальных и конфессиональных традициях народов России.

ных и конфессиональных традициях народов России.

Принципы индивидуальной свободы и социальной справедливости важно соблюдать при проведении пенсионной реформы. Для реализации индивидуальной свободы человека необходимо развитие негосударственных пенсионных фондов, накопительных пенсионных фондов, корпоративных пенсионных фондов. Социальная справедливость предполагает льготы многодетным семьям, инвалидам, работникам ряда опасных профессий и т. д., защиту граждан предпенсионного возраста от необоснованного увольнения.

возраста от необоснованного увольнения.
Одной из проблем индивидуальной свободы и социальной справедливости в социально-трудовых отношениях является проблема социального неравенства. Конвергентная модель социально-трудовых отношений функционирует в отношениях труда и капитала, дифференциации положения социальных групп в Системе по уровню доходов (элита, олигархи, средний класс, креативные группы, самозанятые, безработные, лица, живущие за чертой бедности). Труд характеризуется социально-демографической неоднородностью (в оплате труда мужчин и женщин, молодежи и пожилых, лиц с высоким и низким уровнем образования, занятых на государственных и на частных предприятиях). Необходимо обратить внимание на то, что доходы занятых в государственном и частном секторах постепенно выравниваются. Однако,

Необходимо обратить внимание на то, что доходы занятых в государственном и частном секторах постепенно выравниваются. Однако, как показывают социологические исследования, социальная защищенность на частных предприятиях в целом ниже. В социально-трудовых отношениях на частных предприятиях наблюдается больше нарушений, чем на государственных. Работодатели недостаточно соблюдают социально-экономические права работников по своевременной выплате заработной платы и социальным выплатам. Если в 2008 г. работодатели обеспечивали оплату отпусков, больничных листов и декретных отпусков в предусмотренных законодательством размерах в 71% случаев, то в 2016 г. – в 59% случаев [26, с. 42].

Трудовая нагрузка (продолжительность рабочего дня) работников в последние 10 лет растет, но не происходит дополнительного роста заработной платы. При этом наихудшие показатели по оплате сверхурочных наблюдаются на частных предприятиях торговли и услуг [26, с. 49]. Это свидетельствует о том, что в социально-трудовых отношениях растет эксплуатация труда. По данным социологов, этот процесс начался во время кризиса 2008–2009 гг. и продолжается до сих пор. Отсутствие социальных благ или их сокращение чаще наблюдается на частных предприятиях, чем на государственных [26, с. 45]. На частных предприятиях 30% опрошенных считают противоречие между работниками и работодателями одним из ключевых для общества, а на государственных – 20% [26, с. 54].

Дифференциация доходов в России выше, чем в развитых странах. Известно, что оптимальный уровень неравенства по доходам (коэффициент фондов) не должен превышать 6–7 раз, а по заработной плате – 4-5 раз [27, с. 265]. Оптимальный уровень коэффициента Джини составляет 0,250 – 0,260, а его критический уровень – 0,410 – 0,420. Между тем в России коэффициент фондов возрос с 13,9 в 2000 г. до 15,6 в 2016 г. При этом коэффициент Джини в 2016 г. составил 0,412 11 (в странах Евросоюза – 0,309 [28, с. 71]. На долю 20% наименее обеспеченных приходилось 5,3% доходов, а на долю 20% наиболее обеспеченных — $47,1\%^{12}$.

По данным Общественной палаты РФ, в 2017 г. доходы ниже прожиточного минимума имели 14,4% россиян, а среди трудоспособного населения – 16,8% (работающие бедные). У черты бедности находятся 93% работников сельского хозяйства и легкой промышленности, 87% работников образования, 85% работников здравоохранения, 83% работников сферы коммунальных, социальных и прочих услуг. При этом 80% бедных – это семьи с двумя-тремя детьми. В результате 61% россиян считают, что российское общество устроено несправедливо 13 .

Особое место в социально-трудовых отношениях занимают региональные проблемы. В России, исторически сложившейся как федеративное государство, существует высокий уровень межрегионального неравенства по уровню и качеству жизни (по среднедушевым денежным доходам – в 5,7 раза, по коэффициенту фондов – в 2,2 раза, по покупательной способности среднедушевых денежных доходов – в 2,7 раза), что является избыточным в пределах одной страны. Самые неблагополучные по межрегиональному неравенству - Сибирский, Южный и Северо-Кавказский федеральные округа.

¹¹ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2017. М.: Росстат, 2017. С. 152.

¹² Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2017. М.: Росстат, 2017.

¹³ report2017.oprf.ru.

Для выравнивания социально-экономического развития регионов разработаны Основы государственной политики регионального развития до 2025 г. 14, стратегии социально-экономического развития федеральных округов и субъектов РФ, создаются территории опережающего развития, свободные экономические зоны и т. п. Вместе с тем для преодоления межрегионального неравенства в сфере социальнотрудовых отношений необходимы дополнительные меры: разработка комплексных среднесрочных и долгосрочных региональных программ повышения уровня и качества жизни, регулирование трудовой миграции, сокращение масштабов неустойчивой занятости, легализация неформального сектора, повышение доходов работников организаций бюджетной сферы, финансируемых из региональных бюджетов. Неравенство имеет не только экономический, но и социальный характер. Социологические опросы показывают, что в сознании рос-

Неравенство имеет не только экономический, но и социальный характер. Социологические опросы показывают, что в сознании россиян существует толерантное отношение к неравенству доходов и имущества, более важным считается равенство жизненных шансов в получении высокооплачиваемой работы и в продвижении по социальной лестнице, в качестве жизни, независимо от места проживания, в судебной защите и возможность самореализации (в профессии, образовании, получении знаний). Для человека главное, чтобы социально-трудовые отношения создавали благоприятную экономическую и социальную среду, которая обеспечивает материальный достаток и возможность прожить долгую, здоровую и созидательную жизнь [26, с. 34]. С одной стороны, неравенство доходов обеспечивает коридор для реализации своболы человека, мотивации среднего класса, креатив-

С одной стороны, неравенство доходов обеспечивает коридор для реализации свободы человека, мотивации среднего класса, креативных групп населения, инновационной активности человека, привлекательности высокотехнологичных специальностей для молодежи, что предполагает рост дифференциации доходов. С другой стороны, социальная справедливость объединяет людей как членов общества.

социальная справедливость объединяет людей как членов общества. Неравенство доходов также связано с нелегитимными доходами (коррупция¹⁵, хищения, мошенничество и т. д.). Основным источником нелегитимных доходов является монополия рабочего места в вертикальных и горизонтальных отношениях Системы, ее экономических и административных институтах [29]. Монополия рабочего места в органах государственной власти и корпорациях позволяет присваивать государственно-административную и корпоративно-управленческую ренту. В отсутствие государственного контроля над заработной платой руководители устанавливают ее по своему усмотрению, могут

 $^{^{14}}$ Указ Президента РФ от 16.01.2017. № 13.

¹⁵ О масштабах коррупции в России свидетельствует место России по индексу восприятия коррупции, которое ухудшилось с 27-го в конце 1980-х годов до 135-го из 160 в 2017 г. transparency.ru.

нарушать трудовые права работников. По данным социологов, в целом немногим больше половины работающих находятся в правовом поле с полным соблюдением предусмотренных законодательством гарантий. Все это деформирует социально-трудовые отношения, приводит к нарушению законов, нравственных норм, достоинства, чести человека, создает нездоровую, некомфортную обстановку в трудовых коллективах.

В заключение следует отметить, что в данной статье поставлены общие теоретические вопросы феномена социально-трудовых отношений как интегрированного блока Системы и конвергенции как направления ее гармоничного развития. В настоящее время экономического роста добиваются те страны, в которых государство и рынок работают в интересах общества, на рост благосостояния людей (Индия, Китай) [30, с. 21].

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Савченко П.В. Поиски истины. Избранные произведения. М.: ИЭ РАН, 2001
- 2. *Савченко П.В., Федорова М.Н.* Человеческая доминанта в современных условиях // Вопросы экономики. 2009. № 3.
- 3. Экономический строй социализма. Т. 1. М.: Экономика, 1984.
- 4. *Кронрод Я.А.* Планомерность и механизм действия экономических законов социализма. М.: Наука, 1988.
- 5. Венжер В.Г., Кваша Б.Я., Ноткин А.М., Первушин С.П., Хейман С.А. Производство, накопление, потребление. М.: Экономика, 1965.
- 6. Лисичкин Г.С. План и рынок. М.: Экономика, 1966.
- 7. Маневич Е.Л. Вопросы труда в СССР. М.: Наука, 1980.
- 8. *Городецкий Е.С., Савченко П.В.* Сочетание оплаты труда и общественных фондов потребления в колхозах. М.: МГУ, 1974.
- 9. Заработная плата в России: эволюция и дифференциация // Под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И.Капелюшникова. М.: ГУ-ВШЭ, 2007.
- 10. Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л., Рыжикова З. А., Куляева Г.В. Формы собственности в России: различия в заработной палте. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2009.
- 11. Примаков Е.М. Мысли вслух. М.: Российская Газета, 2011.
- 12. Капелюшников Р.И. Экономические очерки: методология, институты, человеческий капитал. М.: Изд. дом ВШЭ, 2016.
- 13. Мау В.А. Человеческий капитал: вызовы для России. М.: Издат. дом «Дело», 2013.
- 14. Марцинкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека. М.: Аспект Пресс, 1995.
- 15. Человеческий капитал как фактор социально-экономического развития России / Авт. коллектив: А.В. Суворов, Н.В. Суворов, Е.Н. Балашова, О.Н. Болдов, Н.В. Бондаренко, В.Г. Гребенников, В.Н. Иванов, М.Д. Красильникова, С.В. Трещина. СПб.: Нестор-История, 2016.
- 16. Хубиев К. О роли государства в экономическом развитии. Экономист. 2017. № 2.

- 17. *Каравай А.В.* Российские рабочие: ресурсы и поведенческие стратегии. Автореф. дисс... канд. социолог. наук. М.: ИСИ РАН, 2016.
- 18. *Соболев Э.Н.* Социальная политика в сфере труда: критерии эффективности и направления модернизации // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2017. № 2.
- 19. Российская социально-экономическая Система: реалии и векторы развития. Изд. 2-е, перераб. и доп. /Под ред. Р.С. Гринберга, П.В. Савченко. М: ИНФРА-М, 2016.
- 20. *Гринберг Р.С.* Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2012.
- 21. Жданов Д.А. Модель поведения экономического индивидуума в контексте экономической эффективности //Экономическая наука современной России. 2017. № 4.
- 22. Садовая Е.С., Сауткина В.А. Трансформация принципов современного мироустройства: социальный аспект. М.: ИМЭМО РАН, 2015.
- 23. Социальное государство в странах ЕС: прошлое и настоящее /Под ред. Квашнина Ю.Д. М.: ИМЭМО РАН, 2016.
- 24. Социально-экономические условия перехода к новой модели экономического роста /Под ред. Н.Ю. Ахапкина, Л.В. Никифорова. М.: ИНФРА-М, 2017.
- 25. Джейкобс Г. Политическая экономия неолиберализма и нелиберальная демократия // Мир перемен. 2018. № 1.
- 26. Российское общество и вызовы времени. Книга пятая /Под ред. М.К. Горшкова и В.В. Петухова. М: Изд-во «Весь Мир», 2017.
- Воейков М.И., Анисимова Г.В. Политическая экономия неравенства. М.: ЛЕНАНД, 2018.
- 28. Андрианов В.Д. Благосостояние не для всех // Общество и экономика. 2018. № 1.
- 29. Савченко П.В., Федорова М.Н. Монополия рабочего места в системе социально-экономических отношений. М.: ИЭ РАН, 2012.
- 30. Глазьев С.Ю. О Путине, Трампе и мировой закулисе // АиФ, 21.08.2018. № 33 (626).

ABOUT THE AUTHORS

Paul Vyacheslavovich Savchenko – Doctor of Economic Sciences, Chief Scientific Associate at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia. pol@inecon.ru

Maria Nikolaevna Fedorova – Doctor of Economic Sciences, Leading Scintific Associate at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, (the RAS), Moscow, Russia. pol@inecon.ru

IMPORTANT PART OF SOCIAL AND LABOR RELATIONS: CONVERGENCE

The article is devoted to the transformation of the system of social and labor relations in Russia. It reveals its connection with the general process of transformation of the socio-economic system as a whole. It is substantiated that the main direction of the development of social and labor relations is the convergence of market and state institutions, the interaction of economic and administrative methods of regulation.

Keywords: social and labor relations, convergence, socio-economic system, man as a subject of labor and a subject of labor, human capital, social policy, individual freedom and social justice. **JEL**: J00.

Вестник Института экономики Российской академии наук 6/2018

Л.В. ЛАПИДУС

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики инноваций, директор Центра социально-экономических инноваций, экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова

Ю.М. ПОЛЯКОВА

соискатель кафедры экономики труда и персонала, инженер Лаборатории прикладного отраслевого анализа, экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова

ГИГОНОМИКА КАК НОВАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ: РАЗВИТИЕ ФРИЛАНСИНГА И КРАУДСОРСИНГА

Статья посвящена развитию гигономики (гиг-экономики) как новой социально-экономической модели, связанной с трансформацией сложных социально-экономических систем под влиянием цифровых технологий. Обосновано, что открытый рынок труда способствовал нарастанию популярности новых форм частичной и нестандартной занятости за счет признания фрилансинга и краудсорсинга в качестве удобных видов занятости для всех категорий населения. В то же время коммерческие выгоды бизнеса от масштабного проникновения цифровых технологий в бизнес-модели современных компаний способствовали переходу работодателей к использованию новых форм занятости. Заметный сдвиг на рынке труда произошел в 2014 г. и был связан с достаточным уровнем зрелости крауд-технологий, которые позволили каждому человеку осуществлять трудовую деятельность независимо от уровня образования, профессиональной подготовки, территориальной принадлежности. Такие сдвиги отразились на структуре рынка труда и потребовали действенных мер по формированию правового поля для урегулирования отношений в системе «работодатель-краудсорсер». Происходящие трансформации сформировали новую социально-экономическую модель, получившую название «гигономика». Отличительными признаками данной модели являются всеобщее распространение новых видов частичной занятости и краткосрочных трудовых контрактов за счет замещения долгосрочных трудовых отношений с работодателем, что отразилось на структуре рынка труда и потребовало принятия решений по регулированию трудовых отношений нового типа.

Ключевые слова: гигономика (гиг-экономика), цифровая глобализация, цифровая экономика, цифровая трансформация, цифровизация, нестандартные формы занятости, фрилансинг, краудсорсинг, краудсорсер, открытый рынок труда.

JEL: J01, J21, J3.

Введение

Открытый (без границ) рынок труда и гигономика – важнейшие тренды цифровой глобализации. В условиях масштабного проникновения цифровых технологий, трансформации бизнес-моделей и формирования новых экономических отношений происходит развитие новых видов частичной и нестандартной занятости, среди которых краудсорсинговая деятельность, занятость на условиях фриланса и др.

Несмотря на то что термин «цифровая экономика» появился в 1994 г., до сих пор сложность формирования новых научных знаний о цифровой экономике осложняется высокими скоростями происходящих изменений и неопределенностью в поведении многих существенных переменных, которые описывают микро-, мезо-, макрои мегасреду современных социально-экономических систем [5]. Интернет, мобильные технологии, технологии Индустрии 4.0 повлияли на многие процессы технологической цепочки во всех секторах экономики: в первичном, вторичном, третичном. К 2015 г. «цифровая лихорадка» охватила финансовый сектор, транспорт, здравоохранение, добывающую и обрабатывающую промышленность, и даже сельское хозяйство и строительную индустрию. Компании продолжают запускать цифровизацию экономических процессов, в первую очередь с целью повышения конкурентоспособности за счет снижения издержек производства и роста производительности труда. В сегментах В2С и В2В особую роль играет возможность повышения потребительской ценности, которая напрямую влияет на удовлетворенность и лояльность потребителей, в том числе за счет цифровых клиентских сервисов [6].

В настоящее время мировое сообщество уделяет особое внимание вопросам регулирования открытого рынка труда и созданию условий для развития новых видов частичной и нестандартной занятости как ключевого признака гигономики. По мнению Л.В. Лапидус, гигономика (hygonomics) или гигэкономика (gig economy) — это всеобщее распространение новых видов частичной занятости и краткосрочных трудовых контрактов вместо долгосрочных трудовых отношений с работодателем на основе штатного трудоустройства [5, с. 353]. В то же время под гигономикой следует понимать социально-экономическую модель совместного использования трудовых ресурсов/профессиональных навыков при условии, что работник может одновременно совмещать сразу несколько должностей в разных компаниях, расположенных в любой точке мира посредством цифровых (электронных) сервисов. В рамках развития гигономики можно выделить несколько типов экономических отношений: фрилансинг (freelancing) — занятость через электронные биржи фрилансеров; краудсорсинг (crowdsourcing) —

краткосрочная частичная занятость на виртуальных краудсорсинговых площадках/платформах.

Гигономика как новая модель нестандартной занятости характеризуется все большим уходом на неполную занятость, переводом трудовых отношений в зону снижения фонда оплаты труда, например, когда для разработки социально значимых и коммерческих проектов используется труд фрилансеров и/или добровольцев краудсорсеров на безвозмездной основе. Такая модель привлекательна для работодателей, так как открывает новые возможности для снижения расходов на персонал, на содержание офисных площадей, сокращение объемов работы по ведению зарплатных расчетов и сопровождению многих процессов в системе договорных отношений «работодатель – сотрудник». Так, наиболее популярными проектами по совместной онлайнработе считаются проекты, связанные с разработкой программных продуктов с открытым исходным кодом.

В бесплатном публичном каталоге программ с открытым кодом Black Duck Open Hub содержится информация о 650 тыс. человек, которые заняты более чем в полумиллионе проектов. В проект Fedora Linux 9 было вложено 60 000 человеко-лет. Проекты по совместной онлайнработе, связанные с созданием контента, также демонстрируют высокую активность пользователей. Например, у социального новостного сайта Reddit – 170 млн уникальных посетителей, а в создании портала «Википедия» на русском языке приняло участие 25 млн зарегистрированных пользователей, более 300 млн человек размещают фотографии в Instagram [8].

Современная история использования термина «краудсорсинг» началась в 2006 г., спустя 15 лет после разработки и усовершенствования операционной системы Linux, основанной на открытом коде. Термин стал популярен благодаря работам Джеффа Хау (Jeff Howe) и редактора журнала Wired Марка Робинсона (Mark Robinson) [9]. Краудсорсинговые технологии активно используют в США, Австралии, странах Западной Европы и др. Российская практика применения технологий краудсорсинга началась в 2014 г. с разработки государственного проекта «Активный гражданин», созданного по инициативе Правительства Москвы в качестве виртуальной площадки для проведения открытых референдумов в электронной форме. Крауд-технологии позволили привлечь более 1 млн жителей г. Москвы на единую цифровую площадку и вовлечь в общую деятельность по разработке предложений в области усовершенствования инфраструктуры и качества государственных услуг.

Согласно предложенной Л.В. Лапидус классификации [4], выделяют коммерческий краудсорсинг, социальный краудсорсинг и краудфандинг (краудинвестинг, *ICO* и др.). **Коммерческий краудсорсинг** – включение людей («толпы», краудсорсеров) в процесс создания, финан-

сирования, производства, продвижения проекта, продукции, услуги на добровольной основе с целью получения прибыли за счет добавления потребительской ценности и формирования дополнительного спроса на проект, продукт, услугу с использованием краудсорсинговой платформы в сети Интернет. Социальный (некоммерческий) краудсорсинг – включение людей («толпы», краудсорсеров) в процессы решения капитало-, трудо- и знание-емких задач (в т. ч. социально значимых) с использованием краудсорсинговой платформы в сети Интернет на добровольной основе. Частным случаем коммерческого и некоммерческого краудсорсинга является краудсорсинг инноваций – вовлечение людей («толпы», краудсорсеров) в процесс поиска инновационной идеи/решения/проекта/продукта/услуги с использованием краудсорсинговой платформы в среде Интернет на добровольной основе.

В Москве на протяжении четырех лет активно развивается социальный краудсорсинг. Численность краудсорсеров, участвующих в проекте «Активный гражданин» за последние два года увеличилась в два раза. Коммерческий краудсорсиг за эти же годы развивался более высокими темпами. Так, с 2014 по 2018 гг. краудсорсинговые проекты были реализованы такими крупными представителями бизнес-сообщества, как «Азбука Вкуса», ГМК «Норникель», ПАО «Ростелеком», Госкорпорация «Росатом», ОАО «Сбербанк России», ОАО «РЖД», в которых по совокупности приняли участие более 20 тыс. человек. Применение технологии краудсорсинга позволяет повысить эффективность взаимодействия а) общества и бизнеса посредством вовлечения потребителя в производство товара/услуги, повышая потребительскую ценность, б) общества и государства посредством прямого контакта с целью выявления социальных проблем населения и поиска их решения, в) бизнеса и государства посредством возможности определения барьеров развития и оказания взаимовыгодной помощи.

В 2017 г. в нашей стране была принята государственная программа «Цифровая экономика Российской Федерации»¹, основными целями которой являются: создание экосистемы цифровой экономики, обеспечение эффективного взаимодействия общества, бизнеса и государства; создание необходимых условий для развития высокотехнологичных бизнесов; повышение конкурентоспособности на глобальном рынке. Можно предположить, что политика правительства в области развития цифровой экономики даст новый импульс дальнейшему распространению краудсорсинговых технологий и будет способствовать формированию правового поля по регулированию трудовых отношений новой социально-экономической модели – гигономики.

76

 $^{^1~}$ Утверждена Распоряжением Правительства РФ № 1632-р от 28 июля 2017 г.

Гигономика как социально-экономическая модель

Главным признаком открытого рынка труда, по мнению авторов, является более легкий и быстрый доступ а) соискателей на занимание вакантных должностей (рабочие места, независимо от их местонахождения за счет онлайновых технологий, б) работодателей к информации о трудовых ресурсах, находящихся в любой точке мира, и в) как следствие, усиление конкуренции на международном рынке труда.

По данным глобального института McKinsey, 20–30% работоспособного населения осуществляют трудовую деятельность в сфере гигономики [10]. Измерение объема занятости в гигономике является трудоемким процессом в связи с невозможностью точного определения количества занятых в указанных сферах деятельности. По данным EY, среди американских работодателей к началу II полугодия 2016 г. средний показатель совместителей составил 17% от общего числа работников [9]. Мировые эксперты выделяют три вида занятости в гигономике²: $Gig\ 1$ (независимые подрядчики, консультанты, фрилансеры); $Gig\ 2$ (занятые в $Gig\ 1$, а также временно занятые, работники по вызову); $Gig\ 3$ (занятые в $Gig\ 2$, а также работники по контракту). Наиболее распространена занятость $Gig\ 1$, $Gig\ 2$ и $Gig\ 3$ в горных районах в силу удобства для людей, которые живут в труднодоступных районах (см. табл. 2).

 $\it T$ аблица 2 Доля занятых в гигономике в разных регионах мира, 2014 г.

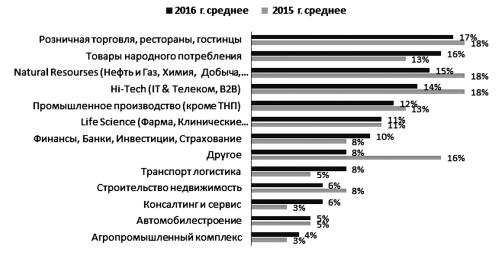
Регион	Gig 1, %	Gig 1, %	Gig 1, %
Новая Англия	10,7	12,8	15,6
Средняя Атлантика	11,7	13,6	16,2
Центральный северо-восточный	12,3	16,5	18,3
Центральный северо-западный	5,2	11,0	12,0
Южная Атлантика	13,2	17,7	18,4
Центральный юго-восточный	12,1	15,8	17,8
Центральный юго-западный	14,5	16,3	19,1
Горный	29,4	35,1	45,7
Тихоокеанский	17,5	20,8	24,2
Bcero:	14,1	17,8	20,5

Источник: NORC at the University of Chicago, "General Social Survey," University of Chicago. gss.norc.org/ get-the-data.

,

NORC at the University of Chicago, "General Social Survey," University of Chicago. gss. norc.org/get-the-data.

По данным McKinsey, доля дистанционных работников в России пока не превышает 4% от общего количества рабочих мест (для сравнения: в США – 34–36%). При этом количество вакансий на российском рынке труда, предлагающих удаленную работу, в 2016 г. составило 35% от общей доли объявлений³. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. в России произошло сокращение количества переданных в агентства вакансий на 18%, при этом средняя стоимость позиции в массовом подборе выросла на 37%, а средняя стоимость в профессиональном отборе – на 17%. Потребность в постоянном персонале по различным отраслям представлена на рис. 1.



Источник: Рынок подбора и предоставления персонала: итоги 2016 и прогнозы 2017 года (по версии АЧАЗ)⁴.

Рис. 1. Доля компаний, обращавшихся за подбором постоянных сотрудников в России: распределение по отраслям, 2015–2016 гг.

Потребность в постоянном персонале снизилась в следующих секторах: розничная торговля, рестораны, гостиницы – на 1%; нефть и газ, химия, добыча – на 3%; *Hi-Tech* (*IT* & Телеком, *B2B*) – на 4%; промышленное производство (кроме ТНП) – на 1%; строительство, недвижимость – на 2%. Увеличение постоянного персонала за 2015–2016 гг. наблюдалось в секторах: «товары народного потребления» (+3%); «финансы, банки, инвестиции, страхование» (+2%); «транспорт, логистика» (+3%); «консалтинг и сервис» (+3%); «агропромышленный комплекс» (+1%).

_

³ Бизнес-план кадрового areнтства. www.openbusiness.ru/biz/business/biznes-plan-kadrovogo-agentstva.

blog.zarplata.ru/2017/08/23/рынок-подбора-и-предоставления-персо (дата обращения: 15.01.2018).

Фрилансинг, основанный на найме работника для выполнения определенной работы без зачисления в штат, является частным случаем временной занятости. В России в 2017 г. работало 5 млн фрилансеров, что в 2 раза превышало количество занятых во фрилансе в 2014 г. К 2020 г. прогнозируется рост доли, приходящейся на Россию от всех фрилансеров, до 20%. В связи с нарастающей популярностью фриланса и масштабной цифровизацией выделяется 10 наиболее востребованных сфер по количеству заказанных проектов в 2017 г., среди которых ИТ-сфера (см. табл. 3).

Tаблица 3 10 наиболее востребованных сфер по количеству заказанных проектов, $2017~\mathrm{r}.$

Сфера	Доля заказанных проектов (%)
Веб-программирование	30
Верстка HTML/CSS	13
PHP	12,5
Копирайтинг	11,2
Создание сайтов под ключ	9
SEO продвижение	5,3
SMM продвижение	5,2
Установка и проверка CMS	5
Контент менеджер	4,7
Javascript	4,1

Источник: составлено Поляковой Ю.М. по данным компании «Пайонир» 5 .

Причины развития частичной и нестандартной занятости также кроются в экономических выгодах бизнеса [7]. Увеличивая штат временно занятых, компании снижают количество штатных работников, тем самым сокращают издержки на предоставление рабочего пространства (аренда помещений, создание условий труда в соответствии с законодательством РФ и пр.). Кроме того, одной из характеристик временной занятости является высокая конкуренция работников за выполнение той или иной работы, что повышает производительность труда и, как следствие, – результативность, что подтверждается результатами исследований Высшей школы экономики. Так, по данным за

⁵ Исследование доходов фрилансеров. 2018. Отчет компании «Пайонир». shevchenko. co/blog/?go=all%2Fgid-po-mezhdunarodnomu-rynku-frilansa%2F.

2017 г., экономический эффект от дистанционной работы в масштабах страны составил около 94 млрд руб.

К началу второго тысячелетия технология краудсорсинга, просуществовав менее 10 лет, уже доказала свою эффективность. Сегодня в развитых странах технология краудсорсинга используется практически во всех сферах: в астрономии, медицине, политике, продвижении старт-апов (start-ups), СМИ, биологии и др. Данная технология в России в основном доступна для крупного бизнеса, так как разработка и реализация крауд-проектов на современном этапе является достаточно дорогим и трудоемким процессом. По оценкам экспертов, в настоящее время около 5–8% населения России вовлечены в крауд-проекты. Бизнесмодель компании на основе краудсорсинга дает особые преимущества: снижение издержек, повышение прибыли и конкурентоспособности как в отдельной отрасли внутри страны, так и на мировом рынке, инновационное развитие предприятия, привлечение талантливых кадров со всего мира и пр. Например, использование технологии краудсорсинга ОАО «Сбербанк России» с целью оптимизации бизнес- и обеспечивающих процессов позволило получить общий эффект в размере 60 млрд руб., из которых 13,9 млрд руб. составил эффект от внедрения идей, разработанных на специализированной крауд-платформе [3].
По классификации МОТ краудсорсинг как особый вид трудовой

По классификации МОТ краудсорсинг как особый вид трудовой деятельности следует относить к нестандартным формам занятости, а именно к временной занятости (случайный труд), при которой работники заняты определенный период времени. Такой труд характерен для наемного труда в неформальном секторе экономики, особенно на рабочих местах, связанных с «работой по требованию», гигономикой. экономикой совместного потребления (sharing economy) и «работой на интернет-платформах»⁶. Краудсорсинг – процесс, при котором заинтересованный круг лиц или «толпа» делятся на безвозмездной основе различного рода ресурсами (интеллектуальными и др.) на виртуальных площадках посредством сети Интернет⁷.

Гигономика и регулирование рынка труда в РФ

Важным признаком гигономики является возможность для людей получать работу вне зависимости от их географического местоположения, пола, расы, вероисповедания и других характеристик, осу-

Вестник ИЭ РАН. №6. 2018 С. 73–89

⁶ Нестандартные формы занятости. Анализ проблем и перспективы решения в разных странах: Обзорная версия. Женева: МБТ, 2017.

⁷ Перспективы занятости и социальной защиты в мире: тенденции 2017. Международная организация труда. www.ilo.org/moscow/news/WCMS_541482/lang--ru/ index.htm.

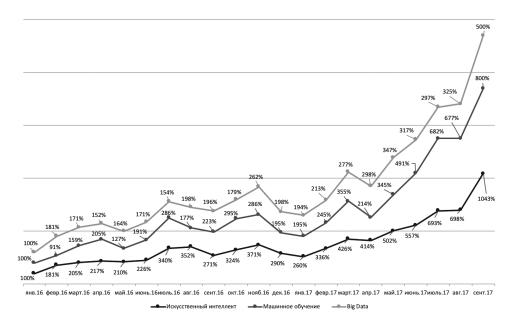
ществляя трудовую деятельность посредством сети Интернет. Новые технологии вынудили компании трансформировать бизнес-модели и вывести часть процессов в онлайн пространство, что привело к возникновению новых форм трудовой занятости, например, работы на интернет-платформах или работы по требованию через мобильные приложения.

Согласно отчету Международного бюро труда (далее МОТ)⁸, нестандартные формы занятости – собирательный термин, который включает формы занятости, отличные от стандартной хотя бы по одному из нескольких критериев. Выделяется: временная (срочная) занятость; занятость на условиях неполного рабочего времени; временный заемный труд и многосторонние трудовые отношения; замаскированные трудовые отношения; зависимая самостоятельная занятость.

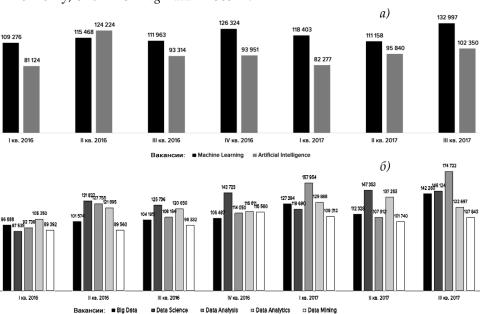
Регулирование труда дистанционных работников в России осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 60-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», в соответствии с которым в Трудовой кодекс РФ введена новая глава 49.1. Частичная занятость в ТК РФ регулируется посредством такой характеристики, как «неполное рабочее время» в соответствии с Федеральным законом от 5 февраля 2018 г. № 197-ФЗ, ст. 93. Таким образом, на государственном уровне трудовые отношения в условиях развития гигономики регулируются частично (дистанционная и частичная занятость). Бизнес, использующий в своей деятельности нестандартные формы занятости, вынужден самостоятельно регулировать трудовые отношения, основываясь на Трудовом кодексе РФ, а также на российских и зарубежных практиках. Компаниям выгодно повышать качество условий труда нестандартных форм занятости и защиту прав работников в связи с бурным ростом популярности и конкуренции на данном сегменте рынка труда.

Анализ динамики спроса на специалистов по машинному обучению, искусственному интеллекту, *Big Data* в нашей стране показал, что только с января 2016 г. по сентябрь 2017 г. в России спрос на специалистов по машинному обучению и искусственному интеллекту вырос в 10 и в 8 раз соответственно, а спрос на специалистов по *Big Data* – в 5 раз (см. рис. 2). Это повлекло за собой увеличение заработных плат за тот же период: специалистов по машинному обучению со 109 276 руб. до 132 997 руб., по искусственному интеллекту с 81 124 руб. до 102 350 руб., по *Big Data* с 96 688 руб. до 142 260 руб., по анализу данных с 92 738 руб. до 174 722 руб. (см. рис. 3).

⁸ Нестандартные формы занятости. Анализ проблем и перспективы решения в разных странах. Обзорная версия. Женева: МБТ, 2017.



Источник: Данные портала Career.ru: Из выступления И. Светицкой на Всемирном фестивале молодежи и студентов в Сочи, 14–22 октября 2017 г. Рис. 2. Спрос на специалистов по машинному обучению, искусственному интеллекту, с навыком Big Data в России.



Источник: Данные портала Career.ru: Из выступления И. Светицкой на Всемирном фестивале молодежи и студентов в Сочи, 14–22 октября 2017 г. Puc. 3. Зарплата специалистов по машинному обучению, искусственному интеллекту (a) и с навыком $Big\ Data\ (\delta)$ в России.

С учетом растущего проникновения цифровых технологий, спроса на компетенции цифровой экономики и создания цифровых платформ можно предположить дальнейший рост числа дистанционно занятых, так как работу можно выполнять удаленно из любой точки мира.

Оценка уровня развития краудсорсинга в странах мира

Так как ни мировая, ни российская статистика не учитывают краудсорсеров как работников, в настоящее время невозможно рассчитать абсолютные показатели, которые бы отражали положение дел на рынке труда. Для того чтобы оценить уровень проникновения краудсорсинга на мировой рынок, предлагается ввести относительный показатель «Уровень развития краудсорсинга» (CS), который будет рассчитываться по следующей формуле:

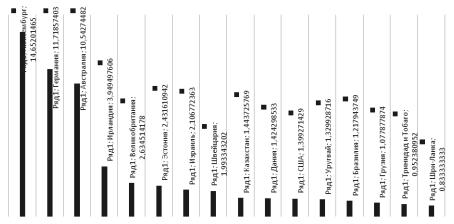
$$CS = p/f, (1)$$

где p — количество всех краудсорсинговых проектов, реализованных в стране за период t, информация о которых имеется в открытом доступе; f — количество всех зарегистрированных организаций (фирм) в стране в момент времени t.

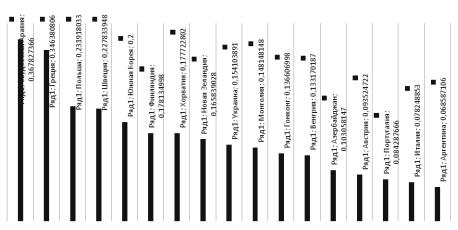
Расчет данного показателя по 76 странам мира в 2016 г. позволил построить рейтинг стран по уровню развития краудсорсинга и выделить следующие группы: страны с высоким уровнем развития краудсорсинга; страны со средним уровнем развития краудсорсинга; страны с низким уровнем развития краудсорсинга (см. рис. 4).

Исследование проведено на основе данных по зарегистрированным крауд-проектам на национальных и международных крауд-платформах и иных порталах, находящихся в открытом доступе, а также данных национальных баз статистики по зарегистрированным в стране организациям. В связи с неполнотой полученных данных возможно их смещение, однако, по мнению авторов, оно является незначительным. Результаты проведенных исследований указывают на значительный разрыв между странами по уровню развития краудсорсинга. Разброс значений лежит в диапазоне от 0,0027 до 14,6520. Россия в данном рейтинге занимает 61 место.

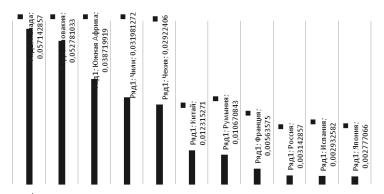
Среди причин, сдерживающих развитие краудсорсинга в России, можно назвать следующие: несовершенство законодательной базы по регулированию отношений, возникающих в процессе реализации крауд-проектов; некомпетентность/нехватка сотрудников в данной области; низкий уровень осведомленности российского населения о существовании инновационного метода ведения бизнеса – краудсорсинга. Одной из проблем развития краудсорсинга в России является отсутствие нормативно-правовых актов, регулирующих отношения,



а) страны с высоким уровнем развития краудсорсинга.



б) страны со средним уровнем развития краудсорсинга.



в) страны с низким уровнем развития краудсорсинга.

Источник: составлено Ю.М. Поляковой. *Рис.* 4. Рейтинг стран мира по уровню развития краудсорсинга, 2016 г.

возникающие между участниками краудсорсингового процесса. Участие в крауд-проекте влечет для всех сторон определенные риски, связанные с раскрытием конфиденциальной информации или кражей интеллектуальной собственности.

Существенной причиной отставания России по уровню развития краудсорсинга от развитых стран является незрелость самой технологии. Так, если за рубежом данную технологии применяют уже более 20 лет, то в России активное применение краудсорсинга началось в 2014 г., когда запустили государственный электронный краудсорсинговый проект «Активный гражданин», направленный на решение социально значимых проблем. Результатом данного проекта стала обширная общественная деятельность, в том числе организация деятельности медицинских учреждений, облагораживание улиц г. Москвы, принятие законопроектов и т. д. Были успешно реализованы государственные краудсорсинговые проекты: «Московский стандарт детского отдыха» (2014 г.); «Наши маршруты» (2014 г.); «Наш город» (2014 г.) и др. С каждым годом расширяется аудитория краудсорсеров, для стимулирования активности которой предусмотрены баллы и материальные призы. В настоящее время в России действует около 380 краудсорсинговых платформ, на которых ежегодно реализуется по меньшей мере 40 000 крауд-проектов. По сравнению с 2014 г. разнообразие областей, в которых реализуются крауд-проекты, к 2018 г. стало значительным. Краудсорсеры трудятся в таких сферах, как ІТ-технологии, астрономия, медицина, государственное управление, старт-апы (startups). В связи с развитием краудсорсинга возникли проблемы учета динамики занятости на новых рынках.

На данный момент российские краудсорсеры сталкиваются с рядом проблем, препятствующих осуществлению стандартной трудовой деятельности в связи с:

- несовершенством законодательной базы (правовая незащищенность участников процесса. Отсутствие и недейственность институтов защиты прав интеллектуальной собственности);
- допущением существенных ошибок при разработке и реализации краудсорсинговых проектов;
- нехваткой компетенций у руководителей в области использования возможностей краудсорсинга;
- дефицитом кадров (вспомогательных работников по поддержке и сопровождению краудсорсинговых проектов);
- особенностями менталитета (недоверие и неприятие инновационных инструментов и технологий краудсорсинга населением).

Решение указанных проблем будет способствовать развитию краудсорсинга в России, что откроет новые возможности в сфере решения трудоемких и разноаспектных задач в разных областях.

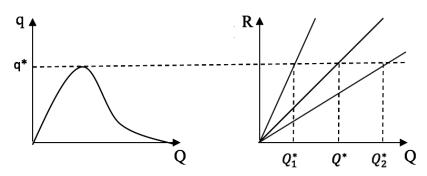
Рекомендации по развитию краудсорсинга и других видов трудовой деятельности в условиях развития гигономики в России

1. Первостепенной задачей с целью развития краудсорсинга как особого вида трудовой деятельности на российском рынке труда является разработка предложений по совершенствованию законодательной базы и внесению изменений в Трудовой кодекс РФ с целью определения прав и обязанностей участников краудсорсингового процесса, обеспечения их правовой защитой в соответствии с концепцией МОТ о достойном труде. Работников, осуществляющих трудовую деятельность в крауд-проектах, следует относить к разряду дистанционно занятых, так как они работают на виртуальных площадках, с возможностью заключения аналога трудового договора, составляемого организацией, реализующей краул-проект.

щей крауд-проект.

щей крауд-проект.

2. Управление крауд-проектом требует разработки эффективной системы вознаграждения за труд, в том числе с целью снижения числа существенных ошибок при разработке и реализации крауд-проектов. В качестве обоснования данного предложения приводится анализ результатов исследования Университета Карнеги Меллон (Carnegie Mellon University) 'How to Design Crowdsourcing Contest: A Structural Empirical Analysis' [11], в котором авторы Ү. Huang, Р. Vir Singh, Т. Mukhopadhyay рассматривают вопрос влияния размера вознаграждения за труд краудсорсеров на качество и количество решений. Анализ позволил определить зависимость количества и качества решений, предлагаемых краудсорсерами, от величины вознаграждения за труд. Графически данную зависимость можно представить в следующем виде (см. рис. 5), где q – качество предлагаемых краудсорсерами решений/идей, Q – количество предлагаемых краудсорсерами серами решений/идей, Q – количество предлагаемых краудсорсерами решений/идей, R – размер вознаграждения за труд краудсорсеров.



Источник: составлено Ю.М. Поляковой.

Рис. 5. Зависимость качества решений/идей от размера вознаграждения и количества решений/идей.

Исследование показало, что качество решений и их количество увеличивается с ростом вознаграждения. Однако в точке максимума, изображенной на графике, качество решений начинает падать, а их количество продолжает расти при условии дальнейшего роста размера вознаграждения. Таким образом, задачей фасилитатора при разработке эффективной системы вознаграждения за труд краудсорсеров является поиск равновесного значения вознаграждения (R^*), что позволит максимизировать качество предлагаемых решений и оптимизировать их количество. Данный график демонстрирует три случая нахождения оптимальных значений количества решений:

- 1. $Q = Q_{1}^{*}$, если функция количества решений растет медленнее функции размера вознаграждения;
- 2. $Q = Q^*$, если изменение значения количества решений в каждой точке функции соответствует значению размера вознаграждения;
- 3. $Q = Q_2^*$, если функция количества решений растет быстрее функции размера вознаграждения.

Серьезным риском на пути успешной реализации крауд-проекта может стать отсутствие необходимых компетенций у сотрудников компании в области использования технологии краудсорсинга, начиная с поиска идеи для крауд-проекта и разработки концепции предпроектной подготовки с учетом отраслевых особенностей и заканчивая систематизацией полученных данных. Для устранения данного риска необходимо разрабатывать и реализовывать программы дополнительного образования в высших учебных заведениях для всех желающих.

- 4. Наряду с проблемами в области повышения компетенций работников в сфере цифровой экономики, российские компании сталкиваются с серьезной нехваткой ІТ-специалистов. Сегодня, по разным оценкам, в данной сфере работает 350–400 тыс. специалистов, ежегодно выпускается 42,5 тыс. специалистов. В связи с текущей ситуацией необходимо увеличить государственный заказ на подготовку специалистов в области ІТ с углубленным изучением основ и особенностей цифровой экономики и детального изучения экономики решения прикладных задач с помощью цифровых технологий.
- 5. В условиях цифровизации мировой экономики реализация программы «Цифровая экономика Российской Федерации» становится одной из первостепенных задач современного этапа трансформации российской экономики.

Заключение

Развитие цифровых технологий привело к масштабной трансформации социально-экономических процессов и цифровой глобализации. Новые условия стали главным фактором формирования гигоно-

мики, растущей популярности новых видов частичной и нестандартной занятости на образовавшемся открытом рынке труда. Одной из наиболее перспективных и значимых нестандартных форм занятости в цифровой экономике стал краудсорсинг, который для многих стран находится на стадии становления.

Можно наблюдать за реализацией краудсорсинговых проектов, в первую очередь в области разработки программного обеспечения с открытым кодом, когда любой желающий в любой точке мира может сесть за компьютер, разработать продукт и стать лучшим. С другой стороны, развитие краудсорсинговых процессов сопровождается ситуацией, когда представители многих профессий (например, журналисты, фотографы, дизайнеры) сталкиваются с проблемой трудоустройства, так как добровольцы могут безвозмездно выполнять за них работу.

Бесспорным является вывод о том, что технологии краудсорсинга – это технологии будущего, и нужно решить много научных задач, чтобы дать ответ на важный вопрос: не породит ли институт краудсорсинга проблему безработицы и социальной незащищенности тех, кто выберет путь краудсорсера? Значительное влияние на развитие краудсорсинга как отдельного вида экономических отношений в цифровой экономике сможет оказать государство, в первую очередь в области решения вопросов формирования правового поля в зоне взаимодействия «работодатель-краудсорсер».

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Архангельская Е. Дополненная реальность //РБК, январь-февраль 2017. С. 40–41.
- 2. Гимпельсон В., Капелюшников Р., Рощин С. Российский рынок труда: тенденции, институты, структурные изменения. csr.ru/wp-content/uploads/2017/03/Doklad_trud.pdf.
- 3. Гиниева С.Б., Долженко Р.А. Внутренний краудсорсинг как инструмент вовлечения персонала // Управленец. 2016. № 3 (61).
- 5. *Лапидус Л.В.* Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: монография / Л.В. Лапидус. М.: ИНФРА-М, 2018.
- 6. Лапидус Л.В. Что такое цифровая экономика и Индустрия 4.0? Принципы трансформации и перспективы для бизнеса. Перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции // Материалы IV Межфакультетской научно-практической конференции молодых ученых: Москва, МГУ им. М. В. Ломоносова, экономический факультет; 13 декабря 2017 г.: Доклады и выступления / Под ред. д.э.н. Л.В. Лапидус. М.: Экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова, 2018.
- 7. Полякова Ю.М. Ведение электронного бизнеса на основе технологий краудсорсинга // Перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции. Материалы III Межфакультетской научно-практической конференции молодых

- ученых: доклады и выступления / под ред. д.э.н. Λ .В. Лапидус. Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова. М., 2017.
- 8. *Келли К.* Неизбежно. 12 технологических трендов, которые определяют наше будущее / Пер. с англ. Ю. Константиновой и Т. Мамедовой. 2-е изд. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018.
- 9. *Шульцева В*. Цифровой императив: какое топливо заводит вашу экономику? / Первая миля. 2016. № 7.
- 10. *Howe J.* Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business. Three Rivers Press, 2009.
- 11. *Huang Y., Vir Singh P., Mukhopadhyay T.* How to Design Crowdsourcing Contest: A Structural Empirical Analysis. www.krannert.purdue.edu/faculty/kkarthik/wise12/papers%5Cwise12_submission_149.pdf.

ABOUT THE AUTHORS

Larisa Vladimirovna Lapidus – Doctor of Economic Sciences, Professor of Innovation Economics Department, Director of Social and Economic Innovations Center, Faculty of Economy, M.V.Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia. infodilemma@yandex.ru

Yuliya Mihaylovna Polyakova – Postgraduate Student of Labor Economics and Personnel Department, Engineer of Laboratory of Applied Industrial Analysis, Faculty of Economy, M.V. Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia. flaeeee@gmail.com

HYGONOMICS AS A NEW SOCIO-ECONOMIC MODEL: THE DEVELOPMENT OF FREELANCING AND CROWDSOURCING

The article is devoted to the development of hygonomics (gig economy) as a new socioeconomic model associated with the transformation of complex socio-economic systems under the influence of digital technologies. It is substantiated that the open labor market promoted the growth of popularity of partial and precarious employment due to recognition of freelancing and crowdsourcing as convenient types of employment for all categories of the population. At the same time, the large-scale penetration of digital technologies into the business models of modern companies facilitated the transition of employers to the use of new forms of employment. A noticeable shift in the labor market occurred in 2014 and it was associated with sufficient h level of crowd-technologies maturity, which allowed each person to carry out work, regardless of the level of education, vocational training, territorial belonging. These shifts affected the structure of the labor market and required effective measures to the formation of a legal framework for the settlement of relations in the "employer-crowdsourcer" system. Against the background of the ongoing transformations, a new social and economic model "hygonomics" was formed. The hallmarks of this model are the universal spread of new types of part-time employment and short-term labor contracts by replacing long-term labor relations with the employer, which affected the structure of the labor market and required the adoption of decisions on regulation of labor relations of a new type.

Keywords: hygonomics (gig-economy), digital globalization, digital economy, digital transformation, digitalization, nonstandard forms of employment, freelancing, crowdsourcing, crowdsourcer, open labor market. **JEL**: J01, J21, J3.

Вестник Института экономики Российской академии наук 6/2018

Ю.П. ЛИПУНЦОВ

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической информатики экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Переход к цифровой экономике становится частью государственной политики. Коммерческие компании, организации, ведомства вовлечены в информационный оборот, выступая в роли производителей и потребителей данных. Информационной основой управления экономикой, ее регулирования становится совокупность сведений, циркулирующих между агентами экономической деятельности. Однако эти сведения сегодня не представляют собой целостную систему. Поэтому существует необходимость создания информационной инфраструктуры, которая будет благоприятной средой для развития экономики и управления ею. Выстраивание системы управления информационными потоками и государственными данными – это не какой-то очередной проект, а постоянная деятельность, которая должна стать частью функций органов исполнительной власти, ответственных за выработку и реализацию экономической политики.

Ключевые слова: информационное моделирование, модель предметной области, интеграция данных, распределенная среда, стандартизация данных, информационная инфраструктура, электронные сервисы.

JEL: L15, L86, M15.

Введение

Возможности информационно-коммуникационных технологий и степень их использования в системе государственного управления Российской Федерации за последнее время существенно возросли. Электронные сервисы коммерческих компаний, такие как электронная торговля, интернет-банкинг, дистанционное образование и ряд других сервисов, изменили стиль экономической жизни. Скорость общественного, экономического и технологического развития увеличивается.

Экономическая система, использующая информационно-технологические достижения, становится трудно управляемой с помощью прежних методов. Экономическая активность большинства агентов

фиксируется в оцифрованной форме, сама экономика становится цифровой. В информационной среде формируются экономические сообщества, которые имеют собственную динамику развития и требуют принципиально иных подходов и методов управления. Процесс управления в новых условиях предполагает извлечение из информационного потока данных, поступающих от агентов экономической деятельности, их анализ и использование разными структурами, отдельными сообществами либо отдельными участниками. При этом должны учитываться как факторы самоорганизации этих систем, так и интересы потребителя, клиента, пациента, студента, избирателя, т. е. того, кто нуждается в государственных сервисах.

Для развития этого направления Правительством РФ в июне 2017 г. принята программа «Цифровая экономика Российской Федерации» Активное применение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в государственном секторе началось в 2002 г. с принятием Федеральной целевой программы «Электронная Россия (2002—2010 годы)» и продолжилось в рамках государственной программы «Информационное общество (2011—2020 годы)» Начиная с 2010 г. акцент в использовании ИКТ в государственном управлении был сделан на предоставлении государственных и муниципальных услуг гражданам и коммерческим организациям в электронной форме.

Последующие этапы развития ИКТ и их использования в госсекторе предполагают расширение категорий пользователей путем включения в состав основных пользователей органов государственной власти и местного самоуправления, государственных служащих, а также общественных и некоммерческих организаций и структур правительств других стран. Активное участие государственных органов в управлении информационной средой позволит не только реализовывать экономическую политику, ориентированную на создание информационной экосистемы для жизнедеятельности людей в России, но и создавать комфортные условия, поддерживать усилия по самоорганизации и совместной деятельности экономических агентов и их сообществ в информационной среде.

Государственное управление цифровой экономикой предполагает преобразование внутренних и внешних информационных взаимодействий государственных органов с целью оптимизации процессов исполнения ими своих функций. Для двустороннего информационного обмена экономических ведомств с внешними участниками по моделям

 $^{^1}$ Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017. № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации»».

² minsvyaz.ru/ru/activity/programs/6.

³ minsvyaz.ru/ru/activity/programs/1.

G2C и G2B, G2G, равно как и в обратных направлениях – B2G, C2G, необходимо решить достаточно важную задачу – организовать этот информационный оборот в рамках экономического пространства и управлять им. В Программе «Цифровая экономика» наиболее подходящим для решения этой задачи является направление «Нормативное регулирование», в рамках которого нормативное закрепление, регулирование, стандартизация являются результатом длительной и непрерывной деятельности. При трансформации традиционной экономики в цифровую элементами такой работы должны стать формализованное представление деятельности отдельных секторов, создание информационных моделей для этих секторов, а также сводных моделей, которые позволят совершенствовать управление экономикой, и будут ориентированы на формирование прозрачных потоков данных, позволяющих согласовывать экономическую политику и отслеживать ее реализацию. Поэтому в разработке и реализации совокупности моделей активная роль отводится министерствам экономического блока.

1. Модель деятельности и информационная модель как слои архитектуры для описания экономической активности

Экономическая деятельность страны представляет собой распределенную систему большого масштаба. Многие задачи экономического управления содержат факторы как отраслевого, так и межотраслевого характера. Управление экономикой в новых реалиях включает инфорхарактера. Управление экономикой в новых реалиях включает информационные активы (и их взаимодействие) в совокупность объектов регулирования экономической деятельности. Для организации информационного обмена в такой системе и управления ее развитием необходимы специальные методические подходы. В мировой практике для проектирования крупных экономических систем со сложными механизмами технико-экономических, организационно-экономических, социально-экономических отношений используется архитектурный подход [1]. Принципы реализации систем на основе архитектурного подхода изложены в последней версии Системного проекта электронного правительства Российской Федерации [2]. Экономическую деятельность организации в совокупности с информационными системами с архитектурной точки зрения обычно рассматривают как набор слоев. Справочная модель RM-ODP [3] включает следующие пять моделей: деятельность организации⁴, информация и данные, вычислительные

Под организацией будем понимать сообщество агентов, деятельность которых сознательно координируется для достижения общих целей. Сообщество может быть любого масштаба, не ограничиваться юридическим лицом.

ресурсы, инженерная модель, технологическая модель. В цифровой экономике из пяти архитектурных слоев наиболее существенные изменения происходят в слое «Деятельность» и в слое «Информация и данные». При этом экономическая составляющая остается в ведении экспертов предметной области и является определяющей, несмотря на то, что хозяйственная деятельность и отношения модифицируются. Понимание принципов этой деятельности, включая формализованную ее часть, является необходимым элементом системного восприятия экономики.

Рассмотрим отдельные особенности реализации двух слоев архитектуры.

1.1. Моделирование деятельности

В архитектурном подходе определяющим является слой моделей деятельности. Модель деятельности строится путем описания ее структуры и совокупности действий. Соединение двух этих представлений дает объемную картину, воспроизводящую взаимодействие отдельных элементов структуры в ходе выполнения ролевых функций. При детальном рассмотрении деятельности появляются разные типы процессов: бизнес-процессы, административные, управленческие и другие. При описании государственной деятельности эта модель определяет иерархическую классификацию сфер ответственности органов власти [4]. Справочная модель функций представляет собой многоуровневую иерархию: на верхнем уровне отражаются области деятельности государства, на среднем – направления, а на самом нижнем - функции. Отдельные функции выполняются определенными участниками процесса – организационными единицами, сотрудниками. Путем соединения структуры и процессов воспроизводится модель выполнения функций. С учетом неоднородности структуры региональной власти, высокой динамики структурных изменений задача построения модели деятельности является достаточно объемной.

Для соединения функций государственных органов со структурой министерств и ведомств используются онтологические модели. Один из вариантов такой модели приведен в отчете проекта «Моделирование деятельности органов власти, государственных и муниципальных организаций» [5]. При выполнении проекта был построен ряд моделей, описывающих деятельность органов государственного управления федерального и регионального уровней⁵. Для качествен-

⁵ Работа по совершенствованию оценки государственного управления в условиях информатизации ведется в том числе сотрудниками сферы «Право».

ного управления информационным оборотом совокупность моделей отражается в отдельной информационной системе, описывающей деятельность органов власти с возможностью интеграции этого описания с системами, автоматизирующими функциональную деятельность ведомств. Это позволит наглядно представить деятельность отдельных секторов, отразить их специфику, выявить межотраслевые связи.

Модели деятельности являются инструментом схематичного отражения выполняемых процессов с необходимой степенью детализации, что позволяет быстро понять суть их деятельности и выявить межотраслевые связи. Эти модели позволяют сделать прозрачным управление процессами, определить узкие места, а также скоординировать усилия различных участников для достижения общих целей.

1.2. Информационные модели в сфере государственного управления

Основой для обмена государственными сведениями и повторного их использования является информационная модель. Задачей информационной модели является создание единых элементов данных для предоставления услуг гражданам, коммерческим компаниям и государственным ведомствам, а также для поставки сведений от коммерческого сектора и граждан государству.

Многие сектора экономики производят достаточно большое количество данных, однако поступающие сегодня потоки данных не всегда позволяют решать экономические задачи. Необходимы усилия для того, чтобы разнородные потоки приводить в систему, снабжать их дополнительными элементами, что позволит принимать обоснованные экономические решения. Рассмотрим адаптацию информационной модели к условиям и целям регулирования на примере финансового сектора.

вого сектора.

Финансовый сектор является одним из наиболее развитых секторов экономики, с точки зрения применения информационных технологий. Однако это не позволило предотвратить мировой финансовый кризис 2008 г. Финансовая отрасль на тот момент была насыщена данными, но возникали существенные проблемы при переводе этих данных в знания, необходимые для управления финансовой системой. Одной из проблем управления на момент кризиса было отсутствие возможности однозначной идентификации оператора, совершающего финансовые интервенции на рынке. Использование офшорных компаний и подставных лиц не позволяло получить прозрачной картины о роли и намерениях отдельных участников. По решению резолюции G-20, принятой в 2009 г. в Питтсбурге, была создана Глобальная

система идентификации юридических лиц LEI. Целью создания этого идентификатора является повышение прозрачности в финансовой сфере. Уже в 2012 г. был принят международный стандарт ISO 174426, описывающий систему присвоения участникам рынка уникальных идентификаторов и использования их в финансовом учете. Сейчас каждый участник рынка для проведения финансовых операций обязан получить код, который будет представлен в описании каждой совершаемой им операции. Информация об участниках рынка с их кодами публикуется в открытом доступе. Присвоением и верификацией кодов LEI в России занимается НКО АО «НРД»⁷.

Основными элементами информационной модели оборота государственных сведений являются объекты регулирования и пространство имен [6]. Состав объектов регулирования по отдельным секторам определяется на основе анализа модели функций и базовых информационных объектов предметной области.

2. Формирование единого информационного пространства цифровой экономики

Программа «Цифровая экономика» ориентирована на все сферы социально-экономической деятельности. Деятельность государственных органов включает пять направлений: стратегическое направление; координация, надзор и контроль; услуги; финансово-организационное обеспечение; регулирование. На предыдущих этапах информатизации государственной деятельности делался акцент на предоставлении электронных услуг населению. Новым направлением в информационном обороте должна стать информационная поддержка большинства функций государственных органов и предоставление необходимых для этого сведений со стороны коммерческого сектора.

Оказание услуг в электронном виде – наиболее простой, с информационной точки зрения, вариант информатизации, поскольку в большей степени предполагает сбор исходных данных, не включает их обработку. Вместе с тем в рамках информатизации этого раздела отсутствуют механизмы координации деятельности ответственных за предоставление услуг ведомств.

Для описания деятельности по оказанию услуг составляются технологические карты, описывающие поставщиков данных, их системы и прочие сведения. Технологические карты размещаются ГИС ТКМВ⁸, при этом отсутствуют инструменты их заполнения,

⁶ LEIROC, 2016. www.leiroc.org (дата обращения: 04 04 2017).

⁷ www.lei-code.ru/ru/.

⁸ ГИС «Проектирование ТКМВ». www.tkmv.gov.ru.

актуализации. Технологические карты составлены в виде несвязанных файлов, поэтому даже у базовых элементов, таких как «Название ведомства», встречается несколько вариантов написания. ГИС ТКМВ должна выполнять функцию формализованного представления административных регламентов оказания услуг, закрепленных в нормативно-правовой базе. Далее это представление должно найти свое отражение в информационной системе оказания услуг. Однако качество составления технологических карт не отвечает требованиям, предъявляемым к такого рода ресурсам, поэтому они не могут быть основой для поддержки в актуальном состоянии информационной системы межведомственного взаимодействия (СМЭВ)⁹, предназначенной для поставки государственных сведений при оказании государственных услуг. Представители Минэкономразвития РФ отмечают, что сложившаяся практика не позволяет отслеживать соответствие информационного оборота, происходящего посредством СМЭВ, нормативно-правовой базе [7]. Поэтому система ГИС ТКМВ существует по своим правилам, а СМЭВ развивается по своим.

2.1. Модель деятельности в цифровой экономике

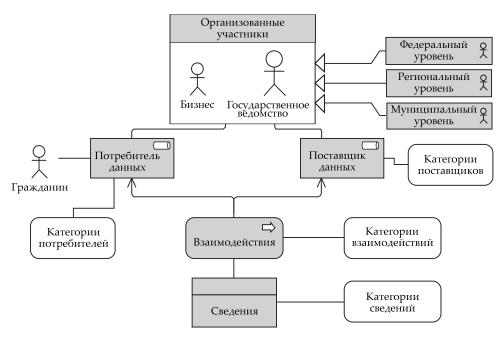
Основой информационного оборота является модель деятельности. Экономическая деятельность в цифровой экономике представляет собой миллиарды повседневных онлайн-трансакций между людьми, предприятиями, устройствами, данными и процессами. Активное информационное взаимодействие предполагает проработанные информационные модели, которые позволяют осуществлять качественный информационный обмен. Информационное взаимодействие в рамках цифровой экономики определяется тремя составляющими (см. рис. 1):

- Агенты взаимодействия
- Взаимодействия
- Сведения, циркулирующие при взаимодействии

Каждая из составляющих предполагает категоризацию в соответствии с функциями, полномочиями, ответственностью и прочими характеристиками, обеспечивающими полноценное отражение действий акторов и их ролей. Выстроенное по такому принципу описание деятельности органов власти будет служить качественной основой для составления «технологических карт» самых разных процессов, в которых задействованы государственные органы, бизнес и гражданское общество.

Вестник ИЭ РАН. №6. 2018 С. 90–102

⁹ Система межведомственного электронного взаимодействия. smev3.gosuslugi.ru.



Источник: составлено автором.

Puc. 1. Основные элементы информационного взаимодействия в цифровой экономике.

2.2. Информационная модель на основе ядра данных

Модель деятельности служит основой для создания информационной модели. Информационная модель используется не только для отражения отдельных трансакций, но и для выработки управленческих решений, согласования действий отдельных подразделений и т. д. Информационная поддержка управленческой деятельности на уровне отдельной организации реализуется путем структурированного представления стратегического планирования, включающего описание миссии, целей, задач. Связь элементов стратегического планирования с показателями отдельных процессов позволяет обеспечить прозрачность и согласованность действий оперативного уровня со стратегическими планами.

На уровне государственного управления аналогичная функция предполагает согласование целей государственного уровня с действиями совокупности организаций. Для согласования целей в государственном и муниципальном управлении был принят Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ. Этот закон изменил характер территориального стратегического планирования. Новая система стратегического планирования предполагает увязывание между собой стратегий всех

уровней. Распространение идеологии единого стратегического планирования не только на государственное и муниципальное управление, но и на отдельные сферы экономической деятельности, включая предприятия частного сектора, создает дополнительные возможности для регуляторов отдельных сфер деятельности.

Значительный прогресс в сфере регулирования демонстрирует банковский сектор, отчетность которого регламентируется Указаниями ЦБ РФ [8]. В соответствии с регламентом каждый банк ежедневно предоставляет отчет в виде электронного сообщения в территориальные учреждения Банка России. На основе этой отчетности ЦБ осуществляет надзор за деятельностью банков, результатом которого является предотвращение злоупотреблений участниками денежно-кредитной системы либо их вывод с рынка. ЦБ производит постоянное совершенствование правил предоставления отчетности. Объем актуальной версии этого регламента составляет более 650 страниц.

предотвращение злоупотреблений участниками денежно-кредитной системы либо их вывод с рынка. ЦБ производит постоянное совершенствование правил предоставления отчетности. Объем актуальной версии этого регламента составляет более 650 страниц.

Потребность в такого рода регулировании имеется не только в финансовой сфере. В сфере высшего образования функции по лицензированию и аккредитации выполняет Рособрнадзор. В ведении ведомства порядка 20 тыс. программ обучения, в то время как за год ему удается проверить порядка 200 программ. Для отслеживания показателей каждая проверка сопровождается выездом сотрудников. Стоимость одной аккредитации составляет порядка 300–500 тыс. руб. Стандартизация информационных потоков может привести к снижению финансовых барьеров. Роль государственных органов в сфере аккредитации и надзора должна измениться путем включения функций по созданию прозрачной системы обмена информацией. Аналогичные задачи актуальны и для других сфер экономической деятельности.

В сфере государственного управления возникают новые возможности при установлении стандартов информационного обмена между организациями и регулятором. Для ускоренного развития необходимо использовать потенциал информационного обмена. Своевременная и качественная информация позволит реализовать элементы планирования, координации и контроля за деятельностью организаций, ведомств и предприятий. Для этого нужна совокупность информационных моделей, которые позволили бы связать существующие информационные системы министерств и ведомств, агрегирующих данные по отдельным секторам деятельности. В работе [9] описана модель межведомственного взаимодействия на основе ядра данных. Основой ядра данных являются универсальные базовые компоненты, к которым отнесены физические лица, юридические лица и объекты недвижимости. На втором уровне ядра отражаются базовые компоненты предметной области и на третьем – предметно ориентированные элементы.

Ядро данных является основой для сбора и анализа сведений по многим отраслям экономической деятельности. Идея ядра данных активно прорабатывалась в последней версии Системного проекта Электронного Правительства России. С технологической точки зрения, для построения системы обмена государственными сведениями нужно формировать единое семантическое пространство.

Вторым важным моментом является организация сбора и агрегирования данных по многим сферам деятельности, распределение функций и ответственности. В этом вопросе важную роль должны сыграть министерства экономического блока, поскольку в их функции входит выработка и реализация экономической политики, в том числе согласование принципов организации взаимодействия выстраивания разнородных участников рынка, выработка сонаправленного движения.

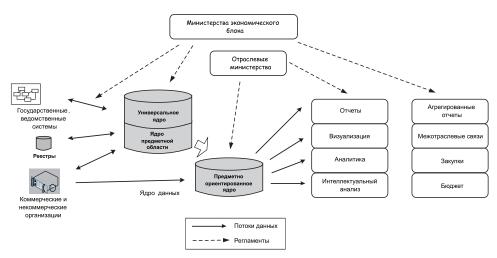
2.3. Роль министерств экономического блока в формировании информационной инфраструктуры

В условиях цифровой экономики такие функции, как стратегическое планирование, регулирование госзакупок, регулирование налоговой, страховой, банковской деятельности, организация бюджетной деятельности и межбюджетных отношений, и многие другие направления связаны с формированием единого экономического информационного пространства. Это предполагает, что органы исполнительной власти экономического блока определяют основные параметры информационного оборота, позволяющего реализовывать согласованную со многими участниками экономическую политику, в том числе выполнение функций, связанных с разработкой и продвижением информационных моделей и стандартов в области данных для организации информационного оборота и создания интероперабельных приложений.

Формирование информационного пространства цифровой экономики отображено на рис. 2.

На сегодняшний день существует ряд элементов, которые могут послужить основой для информационного пространства, в частности, реестры, отраслевые информационные стандарты в области здравоохранения [10], финансов [11]. Помимо отраслевых стандартов необходимо разрабатывать форматы обмена межотраслевыми данными, которые позволят составлять государственные планы, обеспечивающие пропорциональное развитие экономики, повышение ее эффективности.

Управление в экономической сфере реализуется на основе статистической отчетности. Своеобразным узлом обмена данными, их агрегатором выступает национальное статистическое агентство. Работа



Источник: разработано автором.

Puc. 2. Области ответственности отдельных органов исполнительной власти в информационном обороте.

с данными для статистических агентств является ключевым бизнеспроцессом, и поэтому этот сектор демонстрирует наибольший прогресс в этой области.

С развитием информационных технологий статистика становится элементом информационной инфраструктуры государства. С учетом этого официальные статистические данные, имеющие практическую значимость, должны подготавливаться и распространяться статистическими ведомствами на объективной основе, подкрепленной информационными методами и процедурами сбора, обработки, хранения и представления статистических данных¹⁰.

Развитие информатизации в статистике, идеологии организации государственного учета может развиваться в двух направлениях: сверху вниз, путем детализации статистического учета, и снизу-вверх, путем учета детальных операций и их последующего агрегирования до уровня проекта, программы, региона, сектора. Первое направление связано с более технологичным и детальным отражением статистических данных. Основой этого направления является стандарт по Обмену статистическими данными и метаданными No. ISO/TS 17369:2005 (2005). Второе направление связано со сбором данных о детальных операциях и их дальнейшей агрегации. Этот вариант представляется более перспективным, поскольку в этом случае отчетность формируется на основе первичных данных, агрегируемых по многим направле-

¹⁰ UNSD, Official Statistics: Principles and Practices. unstats.un.org/unsd/methods/statorg/ FP-Russian.pdf (дата обращения: 19 04 2018).

ниям. Об этом говорят факты сбора данных об отдельных трансакциях в ведомствах, в частности, сбор данных электронных чеков и электронных счет-фактур.

Формируемые в финансовой сфере наборы данных сейчас используются в основном для оперативного контроля. Вместе с тем эти данные могут быть ценным источником информации не только для финансовых органов, но и для многих других участников из государственных органов, коммерческих структур из различных сфер деятельности [12].

Заключение

В статье показаны тенденции в области информационного моделирования, позволяющие выстроить информационную инфраструктуру для управления цифровой экономикой. Современное ведомство, независимо от сферы деятельности, предполагает активное информационное взаимодействие с внешними участниками - другими ведомствами, подведомственными организациями, агентами экономической деятельности. Качественный информационный обмен между различными участниками осуществляется посредством стандартизации. Разработка и поддержание информационных стандартов в актуальном состоянии должны осуществляться на постоянной основе. Сфера моделирования деятельности, управление данными, информационное моделирование для ведомств экономической направленности, равно как и идея создания системной информационной модели, ориентированной на решение совокупности экономических задач для ведомств, ответственных за развитие информационных технологий, является непривычной.

В цифровой экономике экономическая составляющая существенно не меняется, но добавляются некоторые аспекты, такие как формализованное представление, отражение его на информационном слое. Цифровая экономика предполагает наличие у экономистов, экспертов предметной области совокупности компетенций, которые позволят им конструктивно взаимодействовать с технологическим блоком цифровой экономики.

*ЛИ*ТЕРАТУРА

- 1. Program Management Office, FEA Consolidated Reference Model Document. www. whitehouse.gov/sites/default/files/omb/assets/fea_docs/FEA_CRM_v23_Final_Oct_2007_Revised.pdf (дата обращения: 27.09.2011).
- 2. Системный проект электронного правительства Российской Федерации. Минкомсвязь России 12 октябрь 2016. (minsvyaz.ru/uploaded/files/sistemnyii-proektelektronnogo-pravitelstva-rf.pdf).
- 3. Community, Reference Model of Open Distributed Processing. www.rm-odp.net.

- 4. Архитектура электронного государства (Репозиторий решений АЭГ). ЗАО «РесЭко», 2005.
- 5. Методические рекомендации по административному моделированию (доработанные на основе уточненного пакета стандартов организационного моделирования). АНО КМЦ «Бизнес-инжиниринг», 2006. bigc.ru/government/projects/bigspb/mram/c_5.php (дата обращения: 20.05.2018).
- 6. *Lipuntsov* Y. Identifier and NameSpaces as Parts of Semantics for e-Government Information Environment // Communications in Computer and Information Science. 2018. V. 745.
- 7. *Малков* П. Развитие системы предоставления государственных услуг, ИКТ в госсекторе: на пути к цифровому обществу. М., 2017.
- 8. Указание ЦБ РФ № 4212-У от 24.11.2016 «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк РФ» // Вестник Банка России. 27.01.2017. № 12–13.
- 9. *Lipuntsov Y*. An Information model of Interagency Communication Based on Distributed Data Storage // International conference electronic governance and open society: challenges in Eurasia, 2016.
- 10. HL7, Health Level Seven. www.hl7.org (дата обращения: 12.02.2015).
- 11. OMG, Financial Industry Business Ontology. www.omg.org/spec/EDMC-FIBO/BE (дата обращения: 20.12.2017).
- 12. Λ ипунцов Θ . Использование информационной инфраструктуры цифровой экономики для повышения качества статистических данных // Статистика и экономика. 2018. Т. 15. № 4.

ABOUT THE AUTHOR

Yuriy Pavlovich Lipuntsov – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economic Informatics of the Faculty of Economics, M.V. Lomonosov Moscow State University Moscow, Russia.

lipuntsov@econ.msu.ru

FORMATION OF THE INFORMATION SPACE OF THE DIGITAL ECONOMY

The digital economy is going to be a part of public policy. Companies, organizations and agencies are involved in information turnover, act as data producers and data consumers. Data of economic agents becomes information basis for economic government. But today we cannot say that this government and commercial data represent an integral system.

The set of economic functions in the new conditions is expanding, there is a need to create an information infrastructure that will be an enabling environment for the economic development and economic government. The creation of the government data system is not a project, not a program, but a permanent activity that should become part of the functions for power bodies who are responsible for the formulation and implementation of economic policies.

Keywords: information modeling, domain model, data integration, distributed environment, data standardization, information infrastructure, electronic services.

JEL: L15, L86, M15.

Вестник Института экономики Российской академии наук 6/2018

А.И. АМОСОВ

доктор экономических наук, главный научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

О ВЗАИМОСВЯЗИ ЗАДАЧ ФОРМИРОВАНИЯ ЦИВИЛИЗОВАННЫХ РЫНКОВ И ПЕРЕХОДА К НОВОМУ ИНДУСТРИАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ¹

В статье рассматриваются вопросы расширения производства в базовых отраслях народного хозяйства и соответствующего увеличения масштабов отечественного рынка в рамках реализации инвестиционных проектов и целевых программ нового индустриального развития. При этом особое внимание уделяется изучению позитивного отечественного и зарубежного опыта в формировании экономически и социально эффективных систем реализации продукции и услуг с учетом положений экономической науки.

Ключевые слова: воспроизводство, новое индустриальное развитие, программно-целевое планирование, реиндустриализация, экономический рост.

JEL: L00, H00, G00, E00.

Согласно теории общественного воспроизводства, фаза экономического роста наступает после завершения этапа восстановления докризисных объемов производства. Устойчивое социально-экономическое развитие становится возможным лишь после того, как происходит насыщение массовых рынков продукцией и услугами базовых отраслей. В этом случае появляются материальные, финансовые и интеллектуальные ресурсы для развития на основе увеличения доли наукоемких производств, инвестиций в человеческий капитал, сокращения удельного веса производства сырьевой продукции с малой добавленной стоимостью. Социально-экономическое развитие предполагает также решение задач роста производительности труда, увеличения свободного времени, выделения достаточных средств на создание условий для всестороннего развития личности.

Вестник ИЭ РАН. №6. 2018 С. 103–114

¹ Статья подготовлена в рамках научных исследований, проводимых по теме государ-ственного задания «Структурная модернизация российской экономики в контексте формирования новой модели развития».

По экспертной оценке автора, Россия, разработав и реализовав программы по ее новому индустриальному развитию, могла бы создать условия для поворота от расширения производства к его развитию не раньше чем через 10–15 лет. Пока же в России отрицательные темпы роста чередуются с крайне низкими темпами восстановительного роста, что не позволяет переломить тенденцию суженного воспроизводства. На обозримую перспективу Минэкономразвития РФ прогнозирует сохранение таких низких темпов восстановительного роста в базовых отраслях, при которых создать условия для развития невозможно. Возникает вопрос: как долго отечественное народное хозяйство сможет существовать в состоянии суженного воспроизводства базовых отраслей?

При ответе на данный вопрос следует учитывать, что в экономике и социальной сфере все процессы планируются. Основоположник теории социального хозяйства в послевоенной Западной Германии В. Ойкен писал: «Всегда и везде любая хозяйственная деятельность базируется на планах. ... Любой экономический порядок – это сплав индивидуального и централизованного планирования» [1, с. 72–74]. Добавим к этому следующее: содержание стратегий, долгосрочных программ и иных плановых документов в большой мере зависит от выбора целевых установок, индикаторов, показателей. При этом выбор целей осуществляется исходя из определенной идеологии. Централизованное планирование в ФРГ в послевоенный период формировалось под влиянием социал-демократической идеологии. Германская социал-демократия имеет давнюю историю. Социал-демократия претимента по пределенной идеологии.

Централизованное планирование в ФРГ в послевоенный период формировалось под влиянием социал-демократической идеологии. Германская социал-демократия имеет давнюю историю. Социал-демократическая партия Германии (СДПГ) была основана в 1863 г., то есть задолго до основания дореволюционной Российской социал-демократической рабочей партии (РСДРП). После Второй мировой войны СДПГ стала одной из ведущих политических партий. Она выступает за «демократический социализм» [2, с. 10–41]. В 1966 г. СДПГ впервые входит в правительство ФРГ, а ее лидер Вилли Брандт становится вицеканцлером и министром иностранных дел.

Советский Союз в 1966–1970 гг. находился на пике своего развития. Немалая заслуга в этом принадлежала социальной ориентации экономической политики и централизованного планирования, базировавшихся на близкой к социал-демократии идеологии социалистического государства. Различия между «советским» и «демократическим» социализмом, безусловно, имелись. Однако они были гораздо меньшие, чем это представлялось и представляется до сих пор противниками СССР. Мирное соревнование в социально-экономическом развитии между СССР, ФРГ, США и другими соперничающими странами в 1960-х годах происходило с переменным успехом: в чем-то Советский Союз отставал от лидеров, а в чем-то опережал их.

104

Объективное научное исследование того, в решении каких проблем мы были впереди, а в чем отставали, позволяет сделать неожиданный вывод: в СССР были сформированы более совершенные и эффективные рыночные отношения, чем в США или ФРГ. В то же время США и ФРГ опережали СССР в развитии стратегического, программноцелевого планирования и государственного управления экономикой. Остановимся на обосновании этого вывода подробнее.

В экономической науке первая математическая модель для выявления свойств эффективного рынка была разработана Л. Вальрасом (1834–1910). В своей модели он представил рынок в виде множества балансовых уравнений спроса и предложения по всем товарам в экономике. Это была теоретическая модель с условными коэффициентами и ограниченным числом уравнений. Однако она позволила провести математический анализ уравнений равновесия спроса и предложения и выявить важные свойства рынка при разной степени согласования объемов спроса и предложения. Л. Вальрас математически доказал, что максимальный объем предложения и спроса товаров на рынке достигается при нулевой рентабельности у всех товаропроизводителей [3].

Данное теоретическое положение имеет глубокий политэкономический смысл. В частности, из него следует, что критерием эффективности рынка является не получение как можно большей прибыли, а возможность для всех товаропроизводителей реализовать произведенные товары, а для всех потребителей купить их. Что касается нормы прибыли, то прибыль нужна уже не для простого воспроизводства, а для инвестиций и для отчислений в бюджет, что выходит за рамки рассматриваемой модели экономического равновесия.

В XX в. наибольший вклад в теорию и практику решения вопроса о ценах равновесия спроса и предложения в условиях расширенного воспроизводства внесли разработки советского экономиста Г. Фельдмана (1884–1958), выполненные в 1930-х годах [4]. По предложению Г. Фельдмана в СССР уже в довоенный период стали устанавливать норму рентабельности в зависимости от скорости оборота капитала в том или ином виде деятельности.

На пике индустриального развития СССР в 1960-х годах в соответствии с концепцией Г. Фельдмана ценообразование в Советском Союзе строилось следующим образом. В электроэнергетике, на транспорте и в других отраслях, где срок окупаемости капитальных вложений составлял несколько лет, норма рентабельности была минимальной, а некоторые виды деятельности (например, пассажирский железнодорожный транспорт) оставались планово-убыточными. Вторую группу отраслей составляли виды деятельности со средней нормой рентабельности. В нее входили, в частности, машиностроение и сельское хозяйство. Наконец, третью группу образовывали отрасли с быстрым обо-

ротом капитала – пищевая и легкая промышленность, торговля и др. Для них устанавливались относительно высокие (но не запредельные) нормы рентабельности. Данная система рыночного ценообразования работала эффективно. Бюджет страны пополнялся за счет высокорентабельных видов деятельности. Это позволяло без затруднений перераспределять финансовые ресурсы для строительства электростанций, развития транспорта и других низкорентабельных видов деятельности. Долгосрочные кредиты были доступны всем отраслям, но их мало использовали, поскольку при низких ценах на энергоносители, на транспортные услуги и на технику денег хватало и без кредитов. Потребительский кредит был доступен и широко использовался в жилищном строительстве, для приобретения предметов длительного пользования и т. д.

ного пользования и т. д.

Следует отметить, что Госплан, Госснаб, Министерство торговли и другие министерства выполняли рыночные функции централизованного согласования спроса и предложения путем разработки балансов производства и потребления по укрупненным позициям. Затем на уровне предприятий и оптовой торговли спрос и предложение детализировались по отдельным видам продукции. В результате разработки разнообразных балансов производства и потребления предприятиятоваропроизводители получали информацию для заключения долговременных контрактов. Благодаря этому предприятия в дальнейшем реализовывали всю произведенную товарную продукцию рыночным путем по своевременным безналичным расчетам. Ни одно из советских предприятий за десятилетия не потерпело банкротства и не разорилось. С научной точки зрения, именно благодаря обеспечению возможности для десятков тысяч предприятий промышленности, сельского хозяйства и других отраслей без проблем реализовать товарную продукцию, рынок в СССР следует признать высокоэффективным.

можности для десятков тысяч предприятии промышленности, сельского хозяйства и других отраслей без проблем реализовать товарную продукцию, рынок в СССР следует признать высокоэффективным.

С точки зрения либеральной идеологии, более эффективным является построение рынка на основе «рыночного саморегулирования». Переход к «рыночному саморегулированию» начинался в советское время и осуществлялся на основе директивных решений ЦК КПСС. Поворотным моментом стали решения июньского Пленума ЦК КПСС 1987 г. Согласно законам, принятым во исполнение решений указанного Пленума ЦК КПСС, в 1987 г. отменили систему разработки, согласования и выполнения контрактов на основе директивных плановых показателей. Либерализация централизованного планирования вместо обещаемого повышения эффективности привела к негативным последствиям. В 1988–1990 гг. предприятия, не имея плановых заданий, лишились оснований для заключения обязательных для исполнения долговременных контрактов между поставщиками и потребителями. Поставщики, пользуясь либеральными правами самостоятельноми. Поставщики, пользуясь либеральными правами самостоятельноми. Поставщики, пользуясь либеральными правами самостоятельноми.

ности предприятий, стали нарушать условия уже заключенных контрактов ради получения дополнительной прибыли. Тем самым было положено начало разрушению созданных за годы пятилеток внутренних рынков многообразных средств производства и предметов потребления. Однако органы управления СССР, пока еще существовавшие, пытались сохранить внутренний рынок путем планирования государственных заказов и контрольных цифр, а также сохранения советской денежно-кредитной системы и принятия ряда других мер.

Окончательное разрушение советских рынков средств производства и предметов потребления произошло в 1992 г. – после ликвидации Госплана и других органов управления народным хозяйством СССР. Согласно приведенной в начале статьи цитате В. Ойкена, при отказе от социалистического централизованного планирования государство не может выполнять функции управления вообще без государственного планирования. После ликвидации Госплана централизованное планирование в Российской Федерации стали строить исходя из принципов радикальной либеральной идеологии.

При либерализации экономики было быстро утрачено нравственное целеполагание и социально-демократическая ориентация централизованного планирования в России. Планы правительства перестали выносить на открытое обсуждение. Планирование стало непубличным и закрытым. В настоящее время публичные дискуссии по принятию плановых решений сводятся к скоротечному голосованию в Думе подготовленного Минфином проекта уменьшившегося на порядок федерального бюджета. Решения по вопросам среднесрочной и долгосрочной экономической политики разрабатываются и принимаются кулуарно. Затем плановые директивы оформляются в виде указов Президента РФ, законов и постановлений правительства по экономической политике. Подобным образом с начала 1990-х годов принимались и принимаются до сих пор директивные документы, направленные на реализацию «непопулярной», по выражению политологов, социальной и экономической политики.

В 1992 г. в директивном порядке ликвидировали эффективно работавшие советские организации, обеспечивавшие бесперебойную реализацию произведенной продукции. Товаропроизводителей вынуждали переходить от долгосрочных плановых контрактов к одноразовым и случайным контрактам, однако этому препятствовали крайне неблагоприятные условия для заключения и выполнения контрактов. С 1 января 1992 г. вступил в силу президентский указ о либерализации цен². Монополистам и спекулянтам была предоставлена полная

Указ Президента РСФСР от 3 декабря 1991 г. № 297 «О мерах по либерализации цен». base.garant.ru/10164438.

свобода в повышении цен в погоне за монопольной и спекулятивной прибылью. В результате оптовые цены на промышленную продукцию выросли в 1992 г. в 33,8 раза. Индекс потребительских цен составил в декабре 1992 г. по отношению к декабрю 1991 г. 2608% [5, с. 126]. В течение 1993 г. оптовые цены промышленности выросли по сравнению с декабрем 1992 г. еще в 10 раз. Цены на потребительские товары и услуги увеличились по сравнению с декабрем 1992 г. еще в 9,4 раза, при этом цены на платные услуги возросли в 24 раза [5, с. 134].

при этом цены на платные услуги возросли в 24 раза [5, с. 134].

Гиперинфляция в сочетании с многократным сокращением бюджета страны создали настолько невыносимые условия для работы большинства предприятий обрабатывающей промышленности, что они вынуждены были останавливать производство. Например, в 1994 г. российские заводы полностью прекратили выпуск тракторов и другой техники для сельского хозяйства. В 1995 г. началось восстановление производства в небольших размерах. Но без планирования платежеспособного спроса и предложения, без бюджетной, научнотехнической и иной поддержки производство тракторов и комбайнов в Российской Федерации до сих пор колеблется около 4–8% от советского уровня³.

В результате отказа от публичного централизованного планирования в экономике страны вместо бурного роста на основе рыночного саморегулирования наблюдался процесс деиндустриализации в условиях захвата внутреннего рынка мощными зарубежными корпорациями. Деиндустриализация привела к отрицательным последствиям в виде сокращения численности занятых в отечественной промышленности и в сельском хозяйстве. В 1990 г. численность промышленнопроизводственного персонала в целом по промышленности Российской Федерации составляла 21 млн человек. В 2004 г. число работников промышленных предприятий уменьшилось до 11,9 млн человек. Еще больший процент составило сокращение числа работников в отечественном машиностроении. В 1990 г. в 12 отраслях отечественного машиностроения было занято 8 млн человек промышленно-производственного персонала (не считая занятых в научно-исследовательских и опытно-конструкторских организациях). В 2004 г. производственный персонал машиностроения уменьшился до 3,2 млн человек.

Тенденцию сокращения занятости в промышленности статистика фиксирует и после перехода на учет по видам экономической деятельности. В 2010 г. уменьшение числа занятых по сравнению с 2004 г. составило 1,4 млн человек. В 2011–2015 гг. сокращение числа работников промышленного производства составило еще 650 тыс. человек. Та

_

³ Российский статистический ежегодник. 2017: Стат. сб./Росстат. М., 2017. С. 352.

⁴ Промышленность России. 2005: Стат.сб./ Росстат. 81. М., 2006. С. 133.

же тенденция наблюдалась и в машиностроении (вид деятельности «производство машин и оборудования»). Численность занятых здесь в 2011–2015 гг. уменьшилась с 839 тыс. до 721 тыс. человек⁵. И хотя в целом по обрабатывающей промышленности обвальное сокращение численности занятых, произошедшее в 1990-х годах, в 2000-е годы сменилось более низкими отрицательными темпами, поворота к увеличению занятости до сих пор не происходит.

Аналогичная ситуация и в сельском хозяйстве, являющемся крупнейшей базовой отраслью экономики. Если в 1990 г. в сельском хозяйстве РСФСР были заняты 9727 тыс. человек, то в 2016 г. среднегодовая численность занятых в сельском и лесном хозяйстве Российской Федерации снизилась до 5374 тыс. человек⁶. При всех погрешностях расчетов статистических показателей общая тенденция очевидна: трудовые ресурсы в сельском хозяйстве сократились в 1991–1916 гг. почти вдвое. При этом качество оставшихся на селе кадров механизаторов и специалистов понизилось в гораздо большей мере, поскольку в результате ликвидации в 1992 г. десятков тысяч совхозов и колхозов в ходе осуществления земельной реформы миллионы механизаторов и сотни тысяч специалистов, оставшись без работы, покинули сельское хозяйство. Ситуация с кадрами усугубилась еще и тем, что на смену прежним кадрам не пришла подготовленная молодежь. Способные молодые люди, не имея перспектив на селе, стали искать себе применение в иных видах деятельности.

Является ли допущенное сокращение занятости, объемов отечественного индустриального производства и масштабов внутреннего рынка безвозвратным? Ответ на этот вопрос следующий. Объективных причин для реализации политики деиндустриализации российской экономики не существует. Если мы откажемся от политики, ведущей к деиндустриализации и примем противоположные по смыслу целевые программы нового индустриального развития, то ситуацию можно исправить. При этом, проведя политику нового индустриального развития, целесообразно использовать положительный опыт, накопленный в отечественной и мировой практике.

Заслуживает внимания опыт индустриализации, осуществленной в дореволюционной России в 1881–1894 гг. В советское время не принято было писать о том, что в ходе социалистической индустриализации использовались обоснования целей, задач и направлений индустриализации, содержавшиеся в фундаментальных экономических трудах Д.И. Менделеева. Великий русский ученый-энциклопедист

⁵ Промышленное производство в России. 2016: Стат. сб./ Росстат. М., 2016, с. 137.

⁶ Российский статистический ежегодник. 2005. М.: Росстат, 2006. С. 149; Российский статистический ежегодник 2017. М.: Росстат. С. 113.

разработал концептуальные основы и практические предложения по протекционистской политике. Александр III, решившись на поворот к протекционизму, лишил высоких государственных постов высокородных расхитителей казны и поддержал патриотически настроенных государственных и промышленных деятелей, включая Д.И. Менделеева, назначенного руководить разработкой таможенных тарифов. И именно в годы царствования Александра III (1881–1894 гг.) в России впервые построили крупные заводы в основных отраслях тяжелой промышленности, оснастив их передовыми для того времени технологиями. Социалистическая индустриализация стала более масштабной. Она началась в 1929 г., затем продолжалась и в годы войны. Уже в 1943 г. СССР превзошел фашистскую Германию и оккупированные ею европейские страны по выпуску всех видов вооружений.

во европейские страны по выпуску всех видов вооружении. В 1990-х годах в научно-экспертном сообществе Российской Федерации регулярно появлялись публикации против деиндустриализации отечественной экономики. Во второй половине 2000-х годов в Послании президента США к Конгрессу было заявлено о разработке и реализации программ по реиндустриализации экономики США. В этой связи в научно-экспертном сообществе нашей страны развернулась дискуссия о проблемах реиндустриализации и нового индустриального развития экономики России. На основе разработок научно-экспертного сообщества был подготовлен и подписан Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года «О долгосрочной государственной экономической политике» В нем предусматривалось создание и модернизация 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г. Согласно названному Указу, объем инвестиций в реальный сектор экономики в 2015 г. должен был достигнуть 25% от ВВП, или около 20 трлн руб. В принципе, при разработке и реализации целевых программ по созданию миллионов рабочих мест и по инвестициям в реальный сектор экономики новую индустриализацию вполне можно было бы осуществить.

Проблема состояла в том, что майские указы 2012 г. никто не собирался выполнять. Приняли лишь целевую программу по некоторым отраслям, связанным с оборонно-промышленным комплексом в объеме порядка 400 млрд руб., и на этом дело ограничилось. Через полгода после подписания майских указов поменяли главу Минэкономразвития РФ. В конце 2013 г. новый министр А. Улюкаев представил на заседании Правительства РФ доклад, в котором утверждалось, что майские указы невыполнимы. Эта позиция поддерживалась Центральным банком, постоянно прогнозировавшим (по сути, планиро-

_

Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике». kremlin.ru/acts/bank/35260.

вавшим) вывоз капитала из России. Эти планы перевыполнялись. Так, в 2014 г. при прогнозе Центробанка по вывозу 128 млрд долл. по факту было вывезено свыше 151 млрд долл.

По экспертным оценкам, общая сумма вывезенных из России капиталов такова, что можно было бы выполнить и перевыполнить целевые установки по созданию и модернизации 25 млн рабочих мест, необходимых для увеличения объемов производства в отечественном машиностроении, в сельском хозяйстве, в строительстве и в других отраслях народного хозяйства, включая науку, образование и здравоохранение. К сожалению, пока таких планов в России никто не разрабатывает. Отсутствие действующей системы разработки и реализации долгосрочных стратегий, целевых программ и проектов является одним из главных препятствий для решения задач возврата России в ряды развитых стран.

В этой связи следует напомнить, что централизованное планирование получило мощный толчок к развитию не только в СССР, но и в других странах в связи с переходом к массовому индустриальному производству в 1920-1930 гг. Строительство заводов и фабрик, выпускающих в год миллионы тонн стали и проката, сотни тысяч автомобилей и тракторов, миллионы метров тканей и пар обуви, предполагало привлечение крупных капитальных вложений из централизованных источников финансирования. Крупная индустрия становилась объектом централизованного долгосрочного планирования. После ввода производственных мощностей в строй функционирование индустриальных производств требует заключения долгосрочных контрактов по поставкам сырья, комплектующих, готовой продукции. Стихийное согласование спроса и предложения на индустриальных рынках средств производства и предметов потребления уже невозможно. После мирового кризиса 1929–1933 гг. во всех развитых странах спрос и предложение на рынках для массовых потребителей стали во все большей мере зависеть от государственного и корпоративного централизованного планирования. При этом сложилась тенденция постоянного увеличения доли государственного финансирования инвестиций в машиностроение и в другие базовые отрасли, а также в инфраструктуру, науку и образование.

Между Советским Союзом и ведущими капиталистическими странами, во главе с США, шло соревнование в создании наиболее эффективной системы централизованного планирования. Госплану СССР потребовалось около 10 лет для разработки и освоения методов и процедур годового и пятилетнего планирования. В США вместо создания Госплана около 10 лет разрабатывали законодательные процедуры планирования в Конгрессе. В конечном итоге соблюдение тщательно разработанных процедур централизованного планирования в США

обеспечило им бескризисное развитие экономики и социальной сферы начиная с 1933 г. и до наших дней.

Американский Конгресс 6 месяцев в году занимается только обсуждением на парламентских слушаниях федерального бюджета и отдельных целевых программ и проектов. Согласно законодательному распределению компетенций, чиновники исполнительной власти в США лишены права обсуждать содержание целевых программ и инвестиционных проектов по существу. Оценка содержания целевых программ и проектов передана в компетенцию общепризнанных учреждений научно-экспертного сообщества. Обсуждение отдельных программ и проектов в Конгрессе США осуществляется на парламентских слушаниях по строго соблюдаемым процедурам согласования экономических и иных интересов в процессе публичного обсуждения с участием независимых представителей научно-экспертного сообщества. При этом проработка всех деталей законов по отдельным масштабным проектам может занимать 2–3 года.

экономических и иных интересов в процессе публичного обсуждения с участием независимых представителей научно-экспертного сообщества. При этом проработка всех деталей законов по отдельным масштабным проектам может занимать 2–3 года.

Многие процедуры обсуждения бюджета и целевых программ в Конгрессе США нам следовало бы ввести в законодательство Российской Федерации. Пока этому препятствует отсутствие политических условий для планирования «по-американски». После ликвидации Госплана логично было, по примеру США, принять законы о разделении власти между исполнительными, законодательными и судебными государственными органами. Вместо этого был инспирирован конфликт между президентом и законодательным органом власти по поводу конституционного разделения компетенций и полномочий. В итоге законодательная власть в России ослабилась и не имеет таких полномочий, как Конгресс США.

В качестве первого шага к восстановлению дееспособной системы централизованного планирования в России можно было бы предпринять использование американского законодательства по программно-целевому планированию. Согласно ему, по каждой целевой программе, финансируемой с использованием бюджетных средств, назначается дирекция, которая несет персональную ответственность за выполнение программы в срок и за целевое использование средств.

Дееспособная система долгосрочного централизованного планирования успешно функционирует также в Евросоюзе. Ее основу в настоящее время составляет Стратегия ЕС-2030. В число важнейших составных частей Стратегии-2030 входит Стратегия увеличения занятости в разрезе отдельных стран и регионов. Особого внимания заслуживает опыт штатных комиссаров Евросоюза, обеспечивающих неуклонное исполнение принятых стратегий и целевых программ.

Из практики планирования других крупных государств наибольший интерес для России представляет опыт современного Китая.

Наши страны сближает то, что КНР в свое время осуществляла индустриализацию с помощью СССР и по образцу советской индустриализации. В настоящее время роли наших государств поменялись. Теперь уже России для перехода к новому индустриальному развитию приходится заимствовать опыт Китая в организации экономических зон, а также в принятии и реализации долгосрочных стратегий, программ и проектов.

Переход к новому индустриальному развитию в КНР начинался при Дэн Сяопине. Заслуга этого руководителя состоит в умелом сочетании таких разных рычагов для подъема экономики, как Коммунистическая партия, с одной стороны, и привлечение патриотически настроенного крупного зарубежного китайского капитала в лице так называемых хуацяо, с другой стороны. Коммунистическая партия Китая по-прежнему играет важную роль в принятии и исполнении документов стратегического планирования. В частности, в октябре 2017 г. XIX Всекитайский съезд Коммунистической партии Китая одобрил очередной стратегический план развития страны с 2020 до 2050 г.

В России для решения задач, определенных в новом майском Указе Президента РФ, потребуется решить ряд взаимосвязанных проблем в идеологической, социальной и экономической сферах и принять необходимые стратегические и плановые документы, которые в последние десятилетия, вопреки практике мировых держав, не разрабатываются⁸. Только в случае разработки и реализации долгосрочного плана и связанных с ним стратегий, программ и проектов Россия сможет осуществить поворот к реиндустриализации и новому индустриальному развитию, вернувшись в ряды экономически развитых стран.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики / Пер. с нем. М.: Прогресс, 1995.
- 2. \vec{b} ран ∂m В. Отважиться на расширение демократии! (Сборник избранных трудов). М.: ИНИОН РАН, 1992.
- 3. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. М.: Изограф, 2000.
- 4. История экономической мысли в России / Н.О. Воскресенская, А.С. Квасов и др. М.: Закон и право. ЮНИТИ, 1996.
- 5. Φ ренкель А.А. Экономика России в 1992–1997 гг.: тенденции, анализ, прогноз. М.: Φ инстатин Φ орм, 1997.

Вестник ИЭ РАН. №6. 2018 С. 103–114

Указ Президента РФ от 07.05.2018 N 204 (ред. от 19.07.2018) «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_297432.

ABOUT THE AUTHOR

Alexander Ilyich Amosov – Doctor of Economic Sciences, Chief Scientific Associate of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia. amossov@mail.ru

ON THE INTERCONNECTION OF TASKS OF FORMING CIVILIZED MARKETS AND TRANSITION TO A NEW INDUSTRIAL DEVELOPMENT

In Russia in 1992–2017 years, there was a steady trend of narrowed social reproduction against the background of a reduction in the domestic markets for the means of production and quality food products. The article explores the expansion of production in the basic sectors of the national economy and the corresponding increase in the scale of the domestic market in the framework of implementing investment projects and targeted programs for the new industrial development. At the same time, special attention is paid to the study of positive domestic and foreign experience in the formation of economically and socially effective systems for the sale of products and services, taking into account the provisions of economic science.

Keywords: comprehensive economic growth formation of mass consumer markets new industrial development program-target planning

JEL: L00, H00, G00, E00.

Вестник Института экономики Российской академии наук 6/2018

п.с. звягинцев

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассматриваются современное состояние и перспективы совершенствования системы управления государственным имуществом, а также роль и значение государственной собственности в национальной экономике. Анализируется содержание государственной Программы «Управление федеральным имуществом», в том числе вносимых в нее изменений, намеченных темпов сокращения имущества государственной казны и количества организаций с государственным участием в 2013—2020 гг., удельный вес имущества государственной казны Российской Федерации и количество организаций с государственным участием в 2020 г., в процентах к 2012 г.. Обосновывается вывод о необходимости сохранения эффективных государственных предприятий, создания условий для управления государственным имуществом на качественно ином уровне.

Ключевые слова: управление, государственным имущество, государственная программа, эффективность, приватизация, доля государственной и частной собственности, инновации.

JEL: H50, H73, L33.

Государственной собственностью в Российской Федерации, согласно ст. 214 ГК РФ, является имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам Российской Федерации – республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономным областям, автономным округам (собственность субъекта Российской Федерации).

Имущество, находящееся в государственной собственности, является материальной основой для функционирования государственного сектора экономики. В настоящее время государственный сектор экономики существует во всех странах мира и как экономический феномен присущ всем историческим эпохам и общественно-экономическим формациям. Так, еще в 140 г. до нашей эры император Ханьской династии У Ди создал в Китае первый в истории вариант государственного сектора экономики [1, с. 5]. Это был полноценный государствен-

ный сектор, включающий сеть государственных предприятий разных отраслей: шахты, кузнечное производство, солеварни, строительство, наземный и водный транспорт, кредитные учреждения. В это же время император У Ди ввел единую денежную систему, пропорциональный акциз, контроль за конкуренцией и ценами, план межрегионального развития и фонд совместного регулирования сельскохозяйственного развития.

На сегодняшний день проблемы, относящиеся к использованию государственного имущества и эффективному управлению им, недостаточно теоретически проработаны как экономической, так и юридической наукой. В то же время эти вопросы имеют чрезвычайно важное практическое значение: имущество, находящееся в государственной собственности, является важнейшим источником обеспечения деятельности государства и финансирования осуществляемых им функций, включая реализацию политических, экономических и социальных программ. Это имущество представляет собой составную и важнейшую часть социальной и экономической инфраструктуры государства.

В западных странах с рыночной экономикой государственный сектемых проставляет собой составную и важнейшую часть социальной и экономической инфраструктуры государственный сектемых проставляет собой составную и важнейшую часть социальной и экономической инфраструктуры государственный сектемых проставляет собой составную и важнейшую часть социальной и экономической инфраструктуры государственный сектемых проставляет собой составную и важнейшую часть социальной и экономической инфраструктуры государственный сектемых проставляет собой составную и важнейшую часть социальной и экономической инфраструктуры государственный сектемых проставляет собой составную и важнейшую часть социальной и экономической инфраструктуры государственный сектемых проставляет собой составную и важнейшую часть социальной и экономической инфраструктуры государственный сектемых проставляет собой составную и важнейшую часть социальной и экономической инфраструктуры государственный сектемых проставляет собой составную и важнейшую часть социальной и экономической инфраструктуры государственный сектемых проставляет собой составную и важнейшую и важней

В западных странах с рыночной экономикой государственный сектор создавался и функционировал в тот или иной временной период в соответствии с задачами развития национальных экономик, встраиваясь в уже имеющуюся институциональную среду. Государственный сектор России, существующий на сегодняшний день, сформировался «по остаточному принципу» и представляет собой то, что не было приватизировано в ходе «шоковой» трансформации советской экономики 1990-х годов, когда отстаивалась точка зрения, что политический кризис, охвативший страну, был спровоцирован беспрецедентным огосударствлением всех сторон экономической жизни страны и неудовлетворительной работой госсектора. Поэтому все преференции правительства были перенесены на альтернативный сектор экономики – на негосударственный [2].

Миф о принципиальной неэффективности госсектора лег в основу всех последующих решений по новой масштабной приватизации государственного имущества, несмотря на незначительные (по сравнению с ожидаемыми) доходами от передачи имущества в частные руки. Так, по данным Счетной Палаты РФ, относящимся к анализу осуществленных ранее процессов приватизации государственной собственности, доля доходов от приватизации в бюджетах субъектов за период с 1993 по 2003 гг. (по итогам финансового года) не превышала 1%; приватизация оказала пролонгированное деструктивное воздействие на последующее развитие экономики, на социальный климат; привело к очень значительному расслоению общества, на фоне которого формировался менталитет быстрого личного обогащения в ущерб долгосрочным стратегиям развития страны [3, с. 161].

Безусловно, это связано с неэффективной системой управления государственным имуществом Российской Федерации. До 2013 г. управление имуществом осуществлялось в соответствии с принятым Постановлением Правительства Российской Федерации № 1024 от 9 сентября 1999 г. «О Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации» В 2012 г. Правительством РФ был разработан новый проект Концепции по управлению федеральным имуществом на период до 2018 г., однако до настоящего момента данная Концепция официально так и не принята.

В рамках реализации программно-целевого бюджетирования 15 апреля 2014 г. Правительство РФ своим Постановлением N° 327 утвердило государственную программу РФ «Управление федеральным имуществом»².

Основные цели Программы были следующие:

- 1. Создание условий для эффективного управления федеральным имуществом, необходимым для выполнения государственных функций органами государственной власти Российской Федерации, и отчуждения федерального имущества, востребованного в коммерческом обороте.
- 2. Совершенствование системы государственного материального резерва, повышение ее роли в позитивных процессах, происходящих в экономике и политике Российской Федерации и направленных на укрепление экономической независимости и национальной безопасности государства.

Ожидаемые результаты реализации Программы:

- оптимизация состава и структуры федерального имущества на макро- и микроуровне в интересах обеспечения устойчивых предпосылок для экономического роста, а также формирование экономической основы деятельности публично-правовых образований (с точки зрения решения задач и обеспечения интересов Российской Федерации);
- повышение эффективности управления федеральным имуществом, включая развитие конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности компаний с государственным участием с определением долго- и краткосрочных целей и задач управле-

Вестник ИЭ РАН. №6. 2018 С. 115–129

¹ О Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 9 сентября 1999 г., ФЗ № 1024 (в ред. от 29.11.2000). docs.cntd.ru/document/1000000695 (дата обращения:15.11.2018).

² Государственная программа Российской Федерации «Управление федеральным имуществом»: Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №327. Доступ из справ. – правовой системы «КонсультантПлюс». ivo.garant.ru/#/document/70644258/ paragraph/1:1(дата обращения: 20.11.2018).

ния, повышение уровня их корпоративного управления и информационной прозрачности;

– усовершенствование системы управления государственным материальным резервом с применением современных информационно-технологических ресурсов.

Сроки реализации Программы: 2013–2018 гг.

Постановлением Правительства РФ от 31 марта 2017 г. № 381-12 были внесены изменения в государственную программу Российской Федерации «Управление федеральным имуществом»³, в том числе в разделы: цели и задачи; целевые индикаторы и показатели; сроки реализации Программы; объемы бюджетных ассигнований и ожидаемые результаты. Так, целью в измененной Программе теперь является «Совершенствование механизмов управления и приватизации федерального имущества» вместо ранее поставленной цели «Создание условий для эффективного управления федеральным имуществом, необходимым для выполнения государственных функций органами государственной власти Российской Федерации, и отчуждения федерального имущества, востребованного в коммерческом обороте».

Исходя из поставленной цели, изменились и ожидаемые результаты реализации измененной Программы, а именно:

- завершение к 2019 г. реформирования системы продажи федерального имущества;
- увеличение динамики сокращения имущества государственной казны Российской Федерации с 3 % в 2013 г. до 24 % в 2019 г.; усовершенствование системы управления государственным материальным резервом с применением современных информационнотехнологических ресурсов к 2019 г.

Для сравнения, в качестве ожидаемых результатов реализации Программы 2013–2018 гг. были указаны: оптимизация состава и структуры федерального имущества на макро- и микроуровнях в интересах обеспечения устойчивых предпосылок для экономического роста, а также повышение эффективности управления федеральным имуществом, включая развитие конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности компаний с государственным участием с определением долго-и краткосрочных целей и задач управления, повышения уровня их корпоративного управления и информационной прозрачности. Теперь такие задачи оказались не нужными для измененной Программы.

30 марта 2018 г. Правительство РФ утверждает (третье) Постановление № 367-14«О внесении изменений в государственную программу Рос-

_

³ Постановление Правительства РФ от 31 марта 2017 г. № 381-12 «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Управление федеральным имуществом».

сийской Федерации «Управление федеральным имуществом»⁴. В Программе увеличиваются сроки ее реализации с 2019 г. до 2020 г., а также изменены ожидаемые результаты реализации Программы и объемы бюджетных ассигнований. Теперь ожидаемые результаты реализации Программы записаны так: «утвержден к 2020 году прогнозный план приватизации федерального имущества и основные направления приватизации федерального имущества на 2020–2022 годы».

Сокращение имущества государственной казны Российской Федерации увеличивается с 24% в 2019 г. до 29,5 % в 2020 г., а сокращение количества организаций с государственным участием увеличиваются соответственно с 10% до 10,5% (см. рис. 1).

За 8 лет (2013–2020 гг.) реализации Программы имущество государственной казны Российской Федерации уменьшится в 2020 г. до 21,9% по отношению к 2012 г., т. е. сократится в 4,57 раза, а количество организаций с государственным участием составит соответственно 42,23%, т. е. сократится в 2,37 раза по отношению к 2012 г. (см. рис. 2).

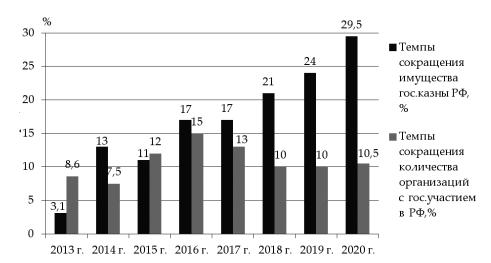
Следовательно, утвержденные ранее ожидаемые результаты реализации Программы (2014 г.) не будут достигнуты. Возникает вопрос: как можно проводить оптимизацию состава и структуры федерального имущества на макро- и микроуровнях в интересах обеспечения устойчивых предпосылок для экономического роста, если задания по сокращению количества организаций и имущества меняли несколько раз в сторону увеличения?

По данным Росстата на начало 2018 г., в госсобственности находится 2,2% предприятий, в собственности общественных и религиозных организаций – 3,1%, в смешанной собственности – 4,1%, в муниципальной – 4,3%, а в частной собственности – 86,3% (см. табл. 1).

За семнадцать лет (2000–2017 гг.) количество предприятий с государственной собственностью сократилось на 46,27%, а с частной – увеличилось на 36,24%. В собственности общественных и религиозных организаций на 36,2 % больше предприятий, чем имеется предприятий с государственной собственностью. В государственных корпорациях также велика доля частного капитала. Так, в большинстве сырьевых компаниях до 50% акций и активов принадлежит частным структурам, в том числе зарубежным компаниям. В добыче и реализации нефти в России более 75% объемов занимают частные структуры. В АвтоВАЗе группа «Рено-Ниссан» имеет 75%, а в «Ростехе» – 25%, в концерне «Калашников» на долю частной собственности приходится 49% [4].

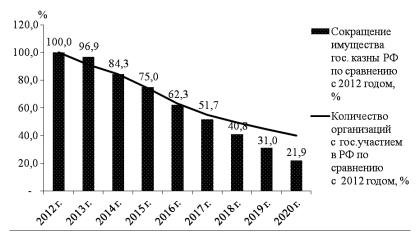
Вестник ИЭ РАН. №6. 2018 С. 115–129

Чата постановление Правительства РФ от 30 марта 2018 г. № 367-14 «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Управление федеральным имуществом».



Источник: Постановление Правительства РФ от 30 марта 2018 г. № 367-14 «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Управление федеральным имуществом».

Рис. 1. Темпы сокращения имущества государственной казны и количества организаций с государственным участием в 2013–2020 гг.



Источник: расчет автора на основе данных Программы. *Рис.* 2. Сокращение имущества государственной казны Российской Федерации и количества организаций с государственным участием в 2013–2020 гг. по сравнению с 2012 г., %.

Общая доля государственного сектора в ВВП составляла в 2016 г. 46,0%, в том числе компаний с государственным участием (КГУ) - 25,3%, сектора государственного управления (СГУ) – 19,2% и ГУП – 1,5% [5]. ФАС отмечает, что в 2014 г. доля (вклад) госкомпаний в ВВП равнялась 30%, а совокупный вклад госсектора в ВВП – 70% (против 35% в 2005 г.) [6].

Таблица 1

Распределение предприятий и организаций по формам собственности за 2000– $2017\,\mathrm{rr}$. (на конец года) *

					Годы				
	2000	2002	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017
		$\mathbf{q}_{\mathbf{l}}$	исло пр	Число предприятий и организаций, тыс.	гий и о	рганиза	щий, ть	ıc.	
Beero	3346,5	4767,3	4823,3	4886,4	4843,4	4886,0	5043,6	4764,5	4561,7
в том числе по формам собственности:									
государственная	150,8	160,4	119,4	112,6	116,1	113,7	110,7	108,0	103,1
муниципальная	216,6	252,1	246,4	230,9	225,3	218,9	212,0	203,0	195,9
частная	2509,6	3837,6	4103,6	4195,0	4159,5	4212,2	4377,8	4122,2	3936,0
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	223,0	252,5	157,0	147,3	144,9	144,4	145,4	143,8	140,4
прочие формы собственности*	246,5	264,7	196,8	200,6	197,6	196,7	197,7	187,4	186,3
				B	В % к итогу	Γÿ			
Beero	100,0	100,0	100,0	0'001	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе по формам									
собственности:									
государственная	4,5	3,4	2,5	2,3	2,4	2,3	2,2	2,3	2,2
муниципальная	6,5	5,3	5,1	4,7	4,7	4,5	4,2	4,3	4,3
частная	75,0	80,5	85,1	6′28	85,9	86,2	86,8	86,5	86,3
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	2′9	2,3	3,3	9,6	3,0	3,0	2,9	3,0	3,1
прочие формы собственности	7,4	5,6	4,1	4,1	4,1	4,0	3,9	6'8	4,1

* По данным государственной регистрации; ** Включая смешанную российскую, собственность государственных корпораций, ино-Источник: Россия в цифрах. 2007, 2014, 2018. Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2007, 2014, 2018. С. 176, 205, 208. странную, совместную российскую и иностранную.

По данным МВФ, в большинстве развивающихся стран доля частного сектора в ВВП составляет 60%, т. е. доля государственного сектора не превышает 40% [7]. Согласно другой публикации, доля частного сектора в ВВП Китая также составляет 60%, а доля государственного сектора – только 40% [8].

По расчетам российских ученых, доля участия российского государства в экономике (по выручке крупнейших компаний и без учета сектора бюджетных учреждений) в 2015 г. составила порядка 48,1%, а 2016 г. – 46% [9]. Однако указанный показатель существенно различается в разных секторах экономики. Фактически в 4 секторах (энергетика, транспорт, добыча полезных ископаемых, финансы) доля выручки госкомпаний в общей выручке топ-100 компаний близка или превышает 50%. При этом топ-100 компаний указанных 4 секторов (всего – 400 компаний) формируют более 30% выручки всех российских компаний (см. табл. 2). Указанные пропорции в этих отраслях в значительной мере обусловливают общий высокий уровень участия государства в экономике.

Существенные различия показателя доли КГУ в выручке для разных отраслей российской экономики требуют учитывать эту отраслевую специфику при планировании дальнейших шагов в сфере приватизации и управлении государственной собственностью.

Преобладание доли государства в четырех отраслях российской экономики во многом аналогично тенденциям, наблюдаемым в большинстве других крупных экономик мира. Таким образом, согласно приведенным выше данным за 2014–2015 гг., доля государственной собственности в России не отличается от других стран.

За последние годы в России в соответствии с Программой было

За последние годы в России в соответствии с Программой было проведено значительное сокращение государственной собственности. В дополнение к этому только в 2017–2019 гг. планируется приватизировать 477 акционерных обществ, 298 федеральных государственных унитарных предприятий, доли участия Российской Федерации в 10 обществах с ограниченной ответственностью, а также 1041 объект иного имущества государственной казны Российской Федерации⁵.

Планируется прекращение участия Российской Федерации в уставном капитале акционерных обществ: «Новороссийский морской торговый порт», «Объединенная зерновая компания», «Приокский завод цветных металлов» и «Производственное объединение «Кристалл».

Несмотря на продление действия Программы «Управление федеральным имуществом» до 2020 г., а следовательно, и дальнейшее сокращение организаций с государственным участием и имущества государственной казны, авторы Аналитического доклада, подготовленного Центром стратегических разработок, предлагают проводить сокращение государственного сектора вплоть до 2035 г. (см. табл. 3).

-

 $^{^5}$ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 февраля 2017 г. № 227-р.

Таблица 2 Отраслевая структура компаний в зависимости от объемов выручки и степень участия государства

Сектор Транспорт	Степень участия государства (доля выручки госкомпаний в выручке топ-100 компаний отрасли, %) 83,0
Энергетика	70,9
Добыча полезных ископаемых	70,0
Финансы и страхование	46,8
Коммунальное хозяйство	31,9
Машиностроение, автомобилестроение	30,9
Строительство и стройматериалы	18,4
Коммерческая недвижимость	15,9
Образование*	11,8
Здравоохранение*	11,5
Химическая промышленность	9,3
Консультационные, юридические и пр. услуги, охрана	8,5
Гостиничные услуги и общественное питание	6,7
Прочее**	4,9
Металлургия, металлоизделия и добыча металлических руд	4,4
Культура, искусство, спорт, лотереи*	3,5
Фармацевтика	2,6
Лес и деревообрабатывающая промыш- ленность	1,3
Торговля	1,1
АПК и пищевая промышленность	1,0
Легкая промышленность	0,7

^{*} Без учета сектора бюджетных учреждений; ** Включая некорректные ОКВЭД, фактически относящиеся к иным группам.

Источник: [9].

По их предложению, ФГУП на праве хозяйственного ведения и ГУП, учтенные органами по управлению госимуществом субъектов РФ, в 2030 г. прекратят свое существование. В 2035 г. АО и доли в АО с участием РФ (до фиксированного единого спецперечня + список стратегических предприятий) будут сокращены до 50–100 единиц, а АО, учтенные органами по управлению госимуществом субъектов РФ, составят 150 единиц.

Tаблица 3 Приватизация (эффективные продажи). Ориентировочные результаты

	2016 г. (факт, ед.)	2018 г. (ФЦП)	2024 г.	2030 г.	2035 г.
Количество ФГУП на праве хозяйственного ведения	1 247	до 0/1 000	0/400	0	0
Сокращение АО и доли в АО с участием РФ (до фиксированного единого спецперечня + список стратегических предприятий)*	1 704	50%	25%	10%	Сохранение в стратеги- ческом ядре до 50–100 AO
Специальное право («золотая акция»), ед.	43	до 0	0	0	0
АО, учтенные органами по управлению госимуществом субъектов РФ*	2 424	50%	25%	10%	Сохранение в стратеги-ческом ядре до 150 AO
ГУП, учтенные органами по управлению госимуществом субъектов РФ	4 200	2 500	500	0	0
Публичные сделки по продаже крупных инвестиционно привлекательных объектов	не менее 4 сделок ежегодно				
Иностранные инвесторы в крупных сделках		не мене	ее 2 сдел	юк ежег	одно

 $^{^*}$ в том числе с учетом создания новых АО в ходе акционирования ГУП. Источник: [4].

Однако обращает на себя внимание то, что никакого обоснования предложениям по темпам и объемам сокращения государственного сектора не приводится. При этом расходы на реализацию программ приватизации увеличиваются. Так, в разработку и реализацию государственной программы Российской Федерации «Управление федеральным имуществом» планируется вложить за период 2013–2020 гг. бюджетных ассигнований федерального бюджета 190,96 млрд руб. Если программа будет продлена до 2035 г., то на ее реализацию потребуется еще около 290,0 млрд руб. [4].

Современная экономическая теория свидетельствует о том, что «универсально пригодной» формы собственности не существует, а для эффективной работы предприятий важнее не форма собственности, а уровень развития конкуренции и структура рынка. Более того, в некоторых случаях приватизация предприятий общественного сек-

Таблица 4 Управление (эффективная госсобственность): ориентировочные результаты на федеральном уровне

	01.12. 2015 г.	2018 г. (ФЦП)	2024 г.	2030 г.	2035 г.
Сокращение количества объектов имущества казны (кроме земельных участков): приватизация, передача на иные уровни власти, передача иным правообладателям	факт (ед.): 1 524 701	на 11% (по программе)	на 20%	на 50%	на 99%
Увеличение площади земельных участков казны РФ, вовлеченных в хозяйственный оборот	факт (ед.): 312 832 уч., 631 178 344 га	на 30%	на 40%	на 50%	на 60%

Источник: [4].

тора и естественных монополистов может нанести вред потребителям. К тому же передача предприятий в частные руки может приводить к сворачиванию инновационных программ, что и случается нередко. А если государству удается превратить госкомпании в институты развития, они могут использовать свой особый статус, в т. ч. правительственную финансовую поддержку, чтобы обеспечить слом консервативных структур и создать более благоприятные условия для развития высокотехнологичных отраслей.

Приватизация – не самоцель и не панацея, а только инструмент в рамках общей политики управления государственной собственностью, и сама по себе она не ведет автоматически к появлению устойчивых жизнеспособных предприятий. В России частники не только «эффективно» уходят в офшоры и от налогов, они еще почти ничего и не вкладывавют в развитие предприятий. Так, показатель степени износа основных фондов в 2017 г. превысил показатель 1990-го г. и, по данным Росстата, составляет 48,1% [10] . Это – критический уровень, не говоря уже о их моральном износе. В то же время степень износа основных фондов в США и в странах Западной Европы составляет не более 20%. Коэффициент обновления основных фондов в России составил в 2017 г. только 4,4% [10].

По мнению директора Центра стратегических исследований М. Бочарова, «у нас частный бизнес и так занимает более 80%, однако эффективности экономике это не прибавляет. Почему частная собственность оказалась у нас столь неэффективной? Дело в том, что вопрос собственности мало что значит. Все или почти всё зависит от управления» [11].

Директор Института анализа предприятий и рынков А. Яковлев считает, что «дело не в частной или государственной собственности». Есть и вполне эффективные госкорпорации, например, в Норвегии, Чили, Малайзии. Вопрос в качестве государственного регулирования – может ли государство через существующую модель регулирования эффективно использовать и распоряжаться своей собственностью и регулировать частные рынки? может ли отделить добросовестных чиновников от коррумпированных? Без решения проблемы конфликта интересов приватизация и сокращение присутствия государства не помогут [5].

Не существует очевидных аргументов против сохранения в госсобственности ряда крупнейших компаний, но есть аргументы в пользу снижения порогов контроля, равных условий конкуренции, транспарентности и повышения качества корпоративного управления.

Простая передача государственного имущества в частные руки не означает автоматического повышения эффективности его использования. Ситуация усугубляется тем, что в современных российских реалиях состояние системы корпоративного управления в большинстве случаев далеко от совершенства, отличается превалированием текущих интересов над стратегическими, что существенно сказывается на его эффективности. Это подтверждают и исследования в данной области [16], [17].

далеко от совершенства, отличается превалированием текущих интересов над стратегическими, что существенно сказывается на его эффективности. Это подтверждают и исследования в данной области [16], [17]. Специалистами также отмечается то, что «вызывает большие сомнения, что намечаемая дальнейшая приватизация предприятий с государственным участием в условиях неразвитого гражданского общества в России обеспечит рост российской экономики» [12, с. 95]. «В условиях возникающих бюджетных ограничений и экономических санкций значительная роль в реализации новой стратегии экономического развития в нашей стране будет сохраняться за государственными ресурсами и государственными предприятиями (в т. ч. сектор ОПК), которые оказывают существенное влияние на эффективность функционирования российской экономики» [13, с. 18].

«Одной из основных причин низкой эффективности нашего государственного сектора (неэффективное использование государственной собственности) заключается в том, что на протяжении 27 лет такая задача в системе государственного управления не ставилась и, более того, как серьезная проблема (на фоне более важных задач) не воспринималась» [14, с. 59]. Именно поэтому сейчас – до проведения широкой кампании по очередной масштабной приватизации – нужны серьезные теоретические исследования, которые позволят выявить весь комплекс причин текущей неудовлетворительной отдачи от государственного имущества, предложить иные механизмы управления государственными активами, на основании которых разработать качественно иную концепцию управления.

Управление государственной собственностью – одна из наиболее сложных и недостаточно разработанных проблем, несмотря на многовековую историю развития экономической мысли по различным аспектам собственности. К сожалению, проблемы управления государственным имуществом на протяжении российских реформ рассматриваются главным образом сквозь призму приватизационных процессов, на что указывают специалисты в данной области [15]. В результате проведенная без серьезной подготовки, наспех, приватизация содействовала подрыву инновационного потенциала страны [2].

В большинстве развитых западных государств, практикуется принцип «скользящих» решений, когда увеличение или сокращение госсектора происходит в зависимости от складывающейся конкретной ситуации. Изменение экономической ситуации предполагает иные стратегии решения в отношении госсектора. На практике это выражается в формировании регуляторного цикла «приватизация-национализация».

Тоссектор всегда выступал в качестве спасательного круга «тонущей» национальной экономики. Его позитивная роль всегда существенно возрастала в периоды войны или при необходимости повысить безопасность государства, а также в кризисных ситуациях. В ряде случаев госсектор наращивает свое значение при осуществлении страной экономического «прорыва», при освоении новых территорий и технологий. Таким образом, госсектор становится особенно нужным и эффективным в тяжелые для нации периоды.

В мирное время благодаря госсектору многим странам удается осуществить масштабные научно-технические программы и сгладить региональные проблемы развития территорий. В данном контексте госсектор выступает в качестве инструмента проведения структурной и научно-технической политики.

Глобализация мировой экономики ставит перед правительствами суверенных государств задачи такого масштаба и сложности, что, по всей вероятности, решить их, опираясь только на силы частного сектора, вряд ли удастся. Для России эта проблема стоит особенно остро, так как пока она остается за бортом основных научно-технологических производственных процессов, протекающих в мировой экономике.

Наличие мощного госсектора чрезвычайно благотворно для реализации инициативной промышленной политики. Путем административных действий государство может переориентировать финансовые потоки на осуществление выбранных им направлений развития и обеспечить необходимыми финансовыми средствами имеющиеся в его распоряжении предприятия. Это ускоряет и облегчает структурный маневр.

В условиях нарастания санкций против России, невозможности получения дешевых кредитов, отсутствия доступа к новым высоким

технологиям проведение новой индустриализации без государственной собственности осуществить нельзя. Поэтому сегодня как никогда важно сформировать эффективную систему управления государственным сектором, перейдя на качественно новый уровень механизмов и институтов управления им.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Бизаге А. Государственный сектор и приватизация. М.: Композит, 1996.
- 2. *Балацкий Е.В., Конышев В.А.* Российская модель государственного сектора экономики. М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2005.
- 3. Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993—2003 годы. М.: Олита, 2004. www.r-reforms.ru/ priv00.htm.
- 4. Мереминская *E.* ФАС признала государство главным врагом конкуренции // Ведомости. www.vedomosti.ru/economics/ articles/ 2016/09/29/658959-goskompanii-kontroliruyut-ekonomiki (дата обращения 25 октября 2018 г.).
- 5. Эффективное управление государственной собственностью в 2018–2024 гг. и до 2035 г. // Аналитический доклад / ЦСР, 2018.
- 6. ФАС. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2015 год. М.: Федеральная антимонопольная служба, 2016.
- 7. IMF Survey: IMF Facilitates Debate on Private Sector, Growth, Jobs in Mideast. IMF Survey. November 27, 2013. www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/socar112713a.
- 8. *Ding H., He H.* A Tale of Transition: An Empirical Analysis of Economic Inequality in Urban China, 1986–2009 // IMF Working Paper. WP/16/239. 2016.
- 9. Российская экономика в 2017 году. Тенденции и перспективы. / В. Мау и др. / Под ред. д. э. н. С.Г. Синельникова-Мурылева (гл. ред.), д.э.н. А.Д. Радыгина / Ин-т экон. политики им. Е.Т. Гайдара. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2018.
- 10. Россия в цифрах. 2018: Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2018. С. 64-65.
- 11. Еженедельник «Аргументы и Факты». № 45 08/11/2017.
- 12. *Грибанова О.М.* Концепция управления государственным имуществом: оценка и перспективы развития // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2017. № 4. С. 90–97.
- 13. Смотрицкая И.И. Новая экономическая стратегия требует нового качества государственного управления // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2017. № 5. С. 7–22.
- 14. Козлова С.В., Братченко С.А. Совершенствование системы управления государственной собственностью: уроки прошлого и направления развития // Российский экономический журнал. 2018. № 4. С. 56–68.
- 15. Долголаптев А.В. Использование интеллектуального ресурса России // Внешняя торговля. № 4–5. 2002. С. 17.
- 16. *Козлова С.В., Воронин А.А.* Корпоративный аспект управления государственным имущество // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. №2. С. 29–47.
- 17. А.Ю. Яковлев. Проблемные области в управлении приватизируемыми акционерными обществами/Институты государственного управления: стратегические вызовы и тенденции развития. Сборник научных трудов // Под ред. И.И. Смотрицкой, Е.С. Исламовой. М.: ИЭРАН, 2018. С. 85–91.

ABOUT THE AUTHOR

Petr Semenovich Zvyagintsev – Candidate of Economic Sciences, Leading Scientific Associate of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS) . Moscow, Russia.

petrz@bk.ru

STATE PROPERTY MANAGEMENT: STATUS AND PROSPECTS

The article discusses the current state and prospects of improvement state property management systems, as well as the role and importance of state property in the national economy. The content of the state program «Management of Federal Property», including the changes made to it, the planned rates of reduction of property of the state is analyzed treasury and number of organizations with state participation in 2013–2020, specific weight of property of the state treasury of the Russian Federation and the number of organizations with state participation in 2020, as a percentage of 2012. The conclusion is justified on the need to maintain effective state-owned enterprises, the creation of conditions for the management of state property at a qualitatively different level.

Key words: management, state property, state program, efficiency, privatization, public and private ownership, innovation.

JEL: H50, H73, L33.

Вестник Института экономики Российской академии наук 6/2018

А.А. АНУФРИЕВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления Байкальского государственного университета

н.с. найда

магистр, заместитель главы по инвестиционной политике и экономическому развитию Администрации муниципального образования «Железногорск-Илимское городское поселение» Иркутской области

ФОРМИРОВАНИЕ ДОКУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ: ОБЗОР ПРАКТИКИ И НЕОБХОДИМОСТЬ СТАНДАРТИЗАЦИИ

В статье представлен обзор практики разработки документов стратегического планирования в муниципальных образованиях Иркутской области. Показано, что реализуемый как на региональном, так и на местном уровне, процесс стратегического планирования нарушает основополагающие его принципы, установленные в том числе положениями действующего законодательства в данной сфере. Сделан вывод о необходимости стандартизации процедур стратегического планирования на местном уровне в части подготовки стратегии социально-экономического развития муниципального образования посредством разработки методических рекомендаций по формированию стратегии и установлению единых унифицированных требований к составу, структуре и представлению сведений в данном документе.

Ключевые слова: стандартизация, стратегическое планирование, документы стратегического планирования, стратегия, прогноз, муниципальное образование.

JEL: E61, O21, R58.

Разрабатываемые на всех уровнях национальной экономики прогнозы, планы и программы являются важнейшими инструментами реализации политики соответствующих субъектов управления по использованию ресурсов для достижения общественно значимых результатов.

В настоящее время стратегическое планирование в России осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Несмотря на правовую определенность в регулировании вопросов стратегического планирования и преодоление бессистемности в принятии программ и других плановых документов, остаются нерешенными проблемы практической реализации положений данного закона на региональном и муниципальном уровнях. Эти проблемы актуальны и в настоящее время. Освоение методики стратегического планирования в российских регионах происходит противоречиво: все больше регионов и городов разрабатывают собственные планы стратегического развития, растет число научнометодических разработок, но качество разрабатываемых документов остается довольно низким.

Нет у регионов и единого методологического подхода к разработке документов стратегического планирования, а зачастую даже отсутствует единое представление о структуре и содержании базового документа – стратегии социально-экономического развития. Более того, реализуе-мый в регионах процесс стратегического планирования нарушает основополагающие его принципы: единства и целостности, преемственности и непрерывности, сбалансированности системы стратегического планирования, результативности и эффективности стратегического планирования, ответственности участников стратегического планирования, измеряемости целей, соответствия показателей целям, а также программно-целевой принцип.

В настоящее время многие субъекты РФ разрабатывают и утверждают региональные стратегии социально-экономического развития при отсутствии утвержденной стратегии социально-экономического разви-тия РФ. Так, по состоянию на начало 2018 г., 12 регионов, входящих в состав Сибирского федерального округа, утвердили большую часть до-кументов стратегического планирования (см. табл. 1). Эти документы были разработаны в соответствии с Концепцией долгосрочного соци-ально-экономического развития РФ на период до 2020 г. Однако ее по-ложения не могут задавать ориентиры для стратегий социально-экономического развития федеральных округов, субъектов РФ, отрасле-вых стратегий, а только правильное определение приоритетов может обеспечить развитие всей социально-экономической системы в том направлении, которое позволит достичь намеченные перспективные цели [2, с. 24].

Систематизация основных проблем при подготовке документов стратегического планирования в части соответствия процедур стратегического планирования основным его принципам, заложенным Федеральным законом № 172-Ф3, позволила сделать следующие выводы:

 $\label{eq:2.2} \begin{tabular}{ll} T аблица 1 \\ \hline \begin{tabular}{ll} T аблица 2 \\ \hline \begin{tabular}{ll} T about 2 \\ \hline \begin{tabular}{ll} T a$

Субъект РФ	Стратегия	План меро- прия- тий	Бюд- жетный прогноз	Прогноз СЭР	Схема терр. планиро- вания
Республика Алтай	до 2028 г., проект 2018–2035 гг.	_	_	2018–2035 гг., 2018–2020 гг.	+
Алтайский край	до 2025 г.	до 2025 г.	до 2028 г.	до 2028 г.	+ (2009 г.)
Республика Бурятия	до 2025 г.	_	2017– 2029 гг.	2018–2020 гг.	+ (2010 г.)
Забайкальский край	до 2030 г.	до 2030 г.	_	2018–2020 гг.	+ (2013 г.)
Иркутская область	проект 2019–2030 гг.	проект 2019– 2030 гг.	проект 2017– 2028 гг.	2018–2020 гг.	+ (2012 г.)
Кемеровская область	2016–2025 гг.	_	до 2028 г.	до 2027 г.	+ (2009 г.)
Красноярский край	проект до 2030 г.	_	до 2030 г.	2018–2020 гг.	+ (2011 г.)
Новосибирская область	до 2025 г.	_	до 2030 г.	2016–2030 гг.	+ (2014 г.)
Омская область	до 2025 г.	_	до 2030 г.	до 2030 г.	+ (2009 г.)
Томская область	до 2030 г.	до 2030 г.	до 2030 г.	2018–2020 гг.	+ (2011 г.)
Республика Тыва	до 2020 г.	_	до 2028 г.	2017–2019 гг.	+
Республика Хакасия	до 2020 г.	до 2020 г.	до 2030 г.	до 2030 г.	+ (2011 г.)

Источник: составлено авторами на основе анализа нормативной правовой базы субъектов РФ.

- 1. На практике субъекты РФ, муниципальные образования разрабатывают стратегии социально-экономического развития в условиях, когда не утверждена стратегия социально-экономического развития более высокого уровня т. е. нарушается программно-целевой принцип.
- 2. Существующие методические рекомендации по разработке документов стратегического планирования как на уровне субъектов РФ, так и на муниципальном уровне, носят лишь рекомендательный характер. Стратегии субъектов РФ разрабатываются вне единой мето-

дологической процедуры подготовки документов стратегического планирования – нарушается принцип единства и целостности.

- 3. Стратегии разных уровней формируются на основе положений действующих целевых программ, которые являются базой для их разработки, а не наоборот, тем самым нарушается принцип преемственности и последовательности.
- 4. Документы планирования субъектов РФ и муниципальных образований, в большинстве своем, не согласованы по целям, задачам, показателям и срокам реализации, в том числе с аналогичными документами более высокого уровня, т. е. нарушается принцип сбалансированности стратегического планирования.

Анализ проекта¹ Стратегии социально-экономического развития Иркутской области на период до 2030 г. показал, что данный проект представляет собой структурированную выборку элементов уже существующих государственных программ Иркутской области, фактически не затрагивающий стратегические взгляды на будущее региона. Показатели достижения целей и ожидаемые результаты не увязаны друг с другом, фрагментарны и бессистемны.

Так, каждой стратегической задаче в проекте Стратегии социально-экономического развития Иркутской области соответствует свой набор ожидаемых результатов. Следует отметить, что при разработке стратегии необходимо обеспечить, чтобы показатели достижения тактической цели можно было однозначно агрегировать в виде показателя выполнения стратегической задачи и, соответственно, показатели выполнения стратегической задачи – в виде показателя достижения стратегической цели. Однако количество тактических целей в проекте Стратегии не соответствует количеству ожидаемых результатов (см. табл. 2).

 Таблица 2

 Соответствие тактических целей ожидаемым результатам в проекте

 Стратегии социально-экономического развития Иркутской области

Наименование стратегической задачи	Количество тактических целей	Количество ожидаемых результатов
1. Обеспечение достойных условий жизни	12	6
2. Создание комфортной среды для работы и бизнеса	7	4
3. Поддержание высокого уровня управления	4	2

¹ Проект Стратегии социально-экономического развития Иркутской области до 2030 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://irkobl.ru/sites/economy/socio-economic/project2030/ (30.11.2016).

_

Например, ожидаемые результаты реализации стратегической задачи «Обеспечение достойных условий жизни» соответствуют только двум тактическим целям. Более того, целевые индикаторы «Реальные располагаемые денежные доходы населения» и «Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, установленной в Иркутской области» логически не соответствуют ни одной тактической цели, достижение которых обеспечивает выполнеодной тактической цели, достижение которых обеспечивает выполнение стратегической задачи «Обеспечение достойных условий жизни». Таким образом, достижение выбранных ожидаемых результатов не будет гарантировать выполнение стратегических задач в полном объеме, так как существует еще целый перечень приоритетных направлений, результаты выполнения которых вообще не учитываются. Были выявлены следующие нарушения при разработке указанного

- 1. Формирование системы тактических целей стратегии на основе целей действующих государственных программ Иркутской области.
 2. Несоответствие целевых индикаторов стратегической цели заяв-
- ленным стратегическим задачам и наоборот.
- 3. Включение в состав системы целей и задач перечня показателей,

которые фактически не отражают достижение той или иной цели. В настоящее время перед администрациями муниципальных образований Иркутской области стоит задача разработки и утверждения до 1 января 2019 г. собственных стратегий социально-экономического развития на период до 2030 г.

Полноценное функционирование системы стратегического планирования при современном административно-территориальном устройстве России не может быть обеспечено в полной мере без вовлечения в процесс стратегического планирования всех без исключения уровней публичной власти. Ранее в законе N 172- Φ 3 стратегическое планирование на муниципальном уровне закреплялось только за муниципальным районом и городским округом. При этом не учитымуниципальным раионом и городским округом. При этом не учитывалось, что муниципальные районы, составляющие большую часть территорий регионов, не могут формировать плановые документы в отрыве от входящих в их состав городских и сельских поселений. В итоге стратегия развития муниципального района могла существенно отличаться от совокупного вектора развития его поселений. Такой подход приводит к тому, что в программных документах по стратегическому планированию муниципальных районов и субъектов РФ нивелируются интересы отдельных муниципальных образований второго уровня, нарушается механизм формирования и распределения ресурсов для их развития [3, с. 147]. В октябре 2017 г. Федеральным законом № 299-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» городские и сельские поселения все же были приобщены к процессам стратегического планирования.

Авторы оценили степень готовности основных документов стратегического планирования муниципальных образований Иркутской области на начало 2018 г. (см. рис. 1–5).

На официальных сайтах 20 из 42 муниципальных образований Иркутской области уже представлены либо проекты, либо утвержденные стратегии социально-экономического развития. Например, в 4 муниципальных образованиях действуют трехлетние среднесрочные прогнозы на 2017–2019 гг., в 29 – прогнозы на 2018–2020 гг. В 4 муниципальных образованиях (г. Ангарск, г. Усолье-Сибирское, Иркутский район, Усольский район) период среднесрочного прогнозирования был расширен до 6 лет. Только 3 муниципальных образования (г. Братск, Усть-Илимский район и Черемховский район) дополнительно разработали прогнозы социально-экономического развития на долгосрочный период. В большинстве муниципальных образованиях Иркутской области программы комплексного социально-экономического развития были завершены в период с 2015 по 2017 г. В 14 из 42 муниципальных образованиях программы продолжают действовать.

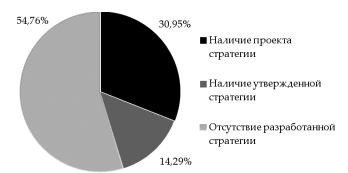


Рис. 1. Распределение муниципальных образований Иркутской области по степени готовности стратегий социально-экономического развития.

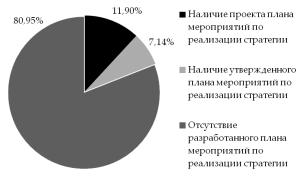


Рис. 2. Распределение муниципальных образований Иркутской области по степени готовности плана мероприятий по реализации стратегий социально-экономического развития.

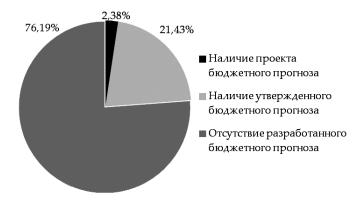


Рис. 3. Распределение муниципальных образований Иркутской области по степени готовности бюджетного прогноза.

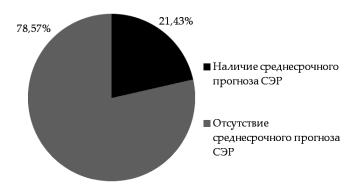


Рис. 4. Распределение муниципальных образований Иркутской области по степени готовности прогноза социально-экономического развития на среднесрочный период.

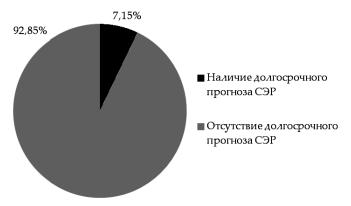


Рис. 5. Распределение муниципальных образований Иркутской области по степени готовности прогноза социально-экономического развития на долгосрочный период.

Несоблюдение основных принципов стратегического планирования на этом уровне очевидно. В Иркутской области около 50% муниципальных образований разработали проекты стратегий или утвердили стратегии при отсутствии принятой региональной стратегии социально-экономического развития. Таким образом, проблема несогласованности стратегий развития местных территорий со стратегией развития региона по целям, целевым индикаторам, направлениям развития, не говоря уже о тотальном нарушении принципов соответствия показателей целям и измеряемости целей. Чтобы продемонстрировать это, приведем результаты анализа утвержденных стратегий социально-экономического развития трех муниципальных образований Иркутской области: города Братска², Иркутского муниципального района³ и Ангарского городского округа (АГО)⁴.

Сформированные в них системы стратегических целей и задач невозможно увязать с планируемыми стратегическими целями и задачами в проекте Стратегии социально-экономического развития Иркутской области. Так, каждая цель/задача формулируется отдельными муниципальными образованиями по-разному, даже если смысловая нагрузка (ожидаемые результаты) схожи (см. табл. 3). И такая ситуация присуща многим муниципальным образованиям по всей территории России. В документах присутствуют разные показатели, характеризующие одни и те же стороны жизни страны, области, города [4].

Различные подходы к формированию структуры и содержания стратегии социально-экономического развития выбранных муниципальных образований привели к невозможности сопоставить показатели состояния той или иной сферы жизнедеятельности населения в них.

Так, Стратегия социально-экономического развития г. Братска представлена в виде сплошного текста, с минимумом табличных данных; при этом разработчики стратегии постарались избежать в тексте излишней информации – представлены только необходимые данные. Изменение ряда показателей в стратегии отражено по-разному. Динамика части показателей указывается как сравнение 2016 г. с 2008 г., часть – сравнение 2010 г. и 2016 г.

Стратегия Ангарского городского округа также представлена в виде текста, табличные данные присутствуют в малом количестве. Однако

Вестник ИЭ РАН. №6. 2018 С. 130–149

² Стратегия социально-экономического развития муниципального образования города Братска до 2030 г., утвержденная решением Думы города Братска от 22 декабря 2017 г. № 474/г- \mathcal{A} .

³ Стратегия социально-экономического развития Иркутского района на 2018–2030 гг., утвержденная решением Думы Иркутского района от 27 декабря 2017 г. № 43-411/РД.

⁴ Стратегия социально-экономического развития Ангарского городского округа на период 2017–2030 годов, утвержденная решением Думы Ангарского городского округа от 5 июля 2016 г. № 196–20 01рД.

Таблица 3

Сравнение систем стратегических целей и задач в стратегиях социально-экономического развития Иркутской области и муниципальных образований региона

Субъект	Стратегическая	Целевые показатели (ожидаемые
-5 -	задача	результаты)
1.1.Иркут- ская область	Обеспечение достойных условий жизни	1. Реальные располагаемые денежные доходы населения (по отношению к 2014 г.). 2. Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, установленного в Иркутской области. 3. Динамика ввода в действие жилых домов (по отношению к 2014 г.) 4. Удельный вес площади жилищного фонда, обеспеченного всеми видами благоустройства. 5. Доля населенных пунктов, численность населения в которых более 100 человек, обеспеченных постоянной связью по автомобильным дорогам с твердым покрытием, от общего числа населенных пунктов. 6. Экологический рейтинг Иркутской области.
1.2. Братск	Обеспечение благо- приятной социаль- ной инфраструк- турной среды	Снижение миграционного оттока населения
1.3. АГО	Развитие и повы- шение качества человеческого капитала	1. Рост численности молодежи (14–30 лет). 2. Снижение количества граждан с доходами ниже величины прожиточного минимума.
2.1.Иркут- ская область	Создание возмож- ностей для работы и бизнеса	1. Уровень безработицы (по методологии МОТ). 2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в целом по региону. 3. Валовый региональный продукт на душу населения (в сопоставимых ценах 2014 г.). 4. Объем инвестиций в основной капитал на душу населения (в сопоставимых ценах 2014 г.).
2.2. Братск	Развитие экономического потенциала города	Рост объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ, услуг собственными силами
2.3. АГО	Обеспечение устойчивого экономического роста на основе инновационного развития	1. Рост поступления налогов, перечисля- емых предприятиями Ангарского город- ского округа во все уровни бюджетной системы РФ. 2. Рост среднемесячной заработной платы по всем отраслям экономики.

текст переполнен излишней информацией. Динамика показателей представлена цепным способом, отражена в виде сравнения двухтрех лет. При этом представление одного показателя ограничивается периодом 2014–2016 гг., а другого – 2005–2014 гг. Нет четкой структуры представления информации: одна часть разделов включает в себя описание текущего состояния той или иной сферы жизнедеятельности с указанием проблем, тормозящих развитие, другая – только перечень основных показателей.

Стратегия социально-экономического развития Иркутского муниципального района, напротив, в основном опирается на представление данных в табличном виде. Текстовое наполнение используется только для уточнения информации или для отражения тех данных, которые нецелесообразно представлять в виде таблиц. Динамика основных показателей в стратегии показана в течение одного периода, с 2012 г. по 2016 г. В таблице 4 приведено сравнение представления некоторых показателей социально-экономического положения муниципальных образований Братска, АГО и Иркутского муниципального района, отраженных в их утвержденных стратегиях социально-экономического развития.

Существующие методические рекомендации по разработке документов стратегического планирования, как на уровне субъектов РФ, так и на муниципальном уровне, имеют лишь рекомендательный характер. В условиях размытых и неконкретизированных требований плановые документы имеют произвольный вид и по форме, и по структуре, и по содержательным элементам.

Требования к содержанию стратегии муниципальных образований в Иркутской области представлены в табл. 5. В приложении к данному макету указан примерный перечень из 23 целевых показателей стратегии без какой-либо привязки к целям и задачам.

В каждом муниципальном образовании в документы социальноэкономического развития добавляется в основном текстовое содержание; анализ социально-экономического положения проводится с использованием разных периодов и исходных данных; целевые показатели выбираются органами местного самоуправления самостоятельно, при этом показатели слабо увязаны с целями и задачами.

Так, в стратегии АГО при анализе состояния сферы культуры в основном представлена информация о количестве мастеров прикладного искусства и количестве людей, принявших участие в различных культурных мероприятиях на территории муниципального образования. В стратегии Иркутского муниципального района отсутствует информация об уровне обеспеченности населения врачебным персоналом и плавательными бассейнами. В стратегии социально-экономического развития Иркутского муниципального района при анализе состояния муниципального имущества и бюджетной системы

Таблица 4

Сравнительная характеристика представления показателей стратегий социально-экономического развития муниципальных образований Иркутской области

	-) J -)			
Наименование показателя	Ед. изм.	Братск	OIA	Иркутский район
	Демог	Демография		
Население в трудоспособном возрасте	% / чел.	2007 г. – 161 920 чел. 2012 г. – 145 657 чел. 2014 г. – 138 423 чел. 2015 г. – 134 954 чел.	2015 – 57,1%	2012 r. – 60,2% 2013 r. – 64,3% 2014 r. – 65,1% 2015 r. – 67,5% 2016 r. – 71,3%
Tpa	нспортная и	Транспортная инфраструктура		
Доля протяженности автомобильных дорог общего пользования местного значения, не отвечающих нормативным требованиям	%	2016 r. – 35,4%	Нет данных	2012 r. – 23% 2013 r. – 51% 2014 r. – 51% 2015 r. – 50% 2016 r. – 57%
Жили	щно-комму	Жилищно-коммунальное хозяйство		
Ветхий аварийный фонд	Тыс. кв. м	2016 г. – 135,4	2013 – 2,5% 2014 – 2,3% 2015 – 138,4	2016 – 3,8
Доля ветхих тепловых сетей	%	2016 r. – 59%	Мегет – 70% Савватеевка – 90% Одинск – 50%	2016 r. – 37%
Доля ветхих сетей электроснабжения	%	Нет данных	Нет данных	2016 г. – 61,15 км
Доля ветхих сетей водоотведения	%	2016 г. – 60%	Нет данных	2016 – 53%

Продолжение табл. 4

Наименование показателя	Ед. изм.	Братск	AFO	Иркутский район
Экономическая сфера				
Индекс промышленного производства	%	Нет данных	2013 r. – 100,2 2014 r. – 103,9	2012 r. – 107,1% 2013 r. – 92,6% 2014 r. – 81,3% 2015 r. – 100,3% 2016 r. – 96,9%
Индекс производства продукции сельского хозяйства	%	Нет данных	2013 r. – 94,5 2014 r. – 102,6	2012 r. – 90,7% 2013 r. – 92,6% 2014 r. – 96,4% 2015 r. – 76,5% 2016 r. – 126,9%
Оборот розничной торговли	тыс. руб. на душу нас.	2016 r. – 11,6	2014 r. – 9,4	Нет данных
Оборот общественного питания	тыс. руб. на душу нас.	2016 r. – 0,465	Нет данных	Нет данных
	Социалы	Социальная сфера		
Обеспеченность врачами	чел. на 10 тыс. нас.	чел. на 10 тыс. 2016 г. – 25,8 нас.	2015 r. – 31,8	Нет данных
Обеспеченность клубами	%	2016 r. – 41%	Нет данных	2012 r. – 87% 2013 r. – 87% 2014 r. – 85% 2015 r. – 85% 2016 r. – 70%

Окончание табл. 4

Наименование показателя	Ед. изм.	Братск	AFO	Иркутский район
Обеспеченность плавательными бассейнами	%	2016 r. - 5,9%	2015 r. – 8%	Нет данных
Обеспеченность плоскостными сооружени-	%	2016 r. – 42,9%	2015 г. – 16%	2012 r. – 45% 2013 r. – 46% 2014 r. – 42% 2015 r. – 41% 2016 r. – 40%
Удельный вес населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом	%	2008 r. – 17,7% 2016 r. – 21,6%	2015 г. – 17,01%	2012 r. – 10% 2013 r. – 10,4% 2014 r. – 10,7% 2015 r. – 10,5% 2016 r. – 12,4%

Источник: составлено авторами на основе анализа нормативной правовой базы муниципальных образований.

Таблица 5

Содержание стратегии социально-экономического развития муниципального образования Иркутской области (в соответствии с рекомендованным макетом)

_	т т
Наименование раздела	Требования к разделу
1. Оценка достигнутых целей ципального образования	социально-экономического развития муни-
1.1. Социально-экономиче- ское положение город- ского округа (муници- пального района)	Общая информация о муниципальном образовании, анализ социально-экономического положения, информация о демографии, занятости населения, состояние систем образования, здравоохранения и т. д.
1.2. Основные проблемы социально-экономиче- ского развития городского округа (муниципального района)	Перечень проблем, их обоснование с учетом количественных характеристик, а также анализ конкурентных преимуществ муниципального образования
2. Приоритеты, цели, задачи и направления социально-экономической политики городского округа (муниципального района), этапы реализации стратегии	Требования к содержанию раздела не указаны
3. Система мероприятий, направленных на социально-экономическое развитие городского округа (муниципального района) в долгосрочной перспективе	Объем финансирования по каждому мероприятию должен быть взаимоувязан с прогнозируемыми доходами местного бюджета, а также мероприятиями и объектами, включенными в государственные программы Иркутской области и Российской Федерации
4. Территориальное развитие городского округа (муниципального района)	Указывается специализация каждого поселения, входящего в состав муниципального района, а также комплекс мер и мероприятий, которые окажут существенное влияние на социально-экономическое развитие этих территорий
5. Показатели достижения целей социально-эконо-мического развития городского округа (муниципального района), сроки и этапы реализации стратегии	Требования к содержанию раздела не указаны

Окончание табл. 5

6. Ожидаемые ре	езультаты	Результаты с развернутой характеристикой
реализации ст	ратегии	планируемых изменений в социально-эконо-
		мическом развитии муниципального образо-
		вания
7. Оценка финан	совых	Требования к содержанию раздела не ука-
ресурсов, необ	ходимых	заны
для реализаци	и стратегии	
8. Информация	о муни-	Требования к содержанию раздела не ука-
ципальных пр	ограммах,	заны
утверждаемых	в целях	
реализации ст	ратегии	
9. Организация р	оеа <i>л</i> изации	Указываются способы и инструменты реали-
стратегии		зации стратегии, порядок взаимодействия
		с ответственными исполнителями, а также
		определяется порядок мониторинга и сроки
		его проведения и др.

Источник: составлено авторами по: irkobl.ru/sites/economy/razvitie-municipalnyhobrazovaniy/kompleksnoe-razvitie/strategicheskoe-planirovanie.

используются данные только администрации Иркутского муниципального района, то есть муниципальное имущество и бюджеты поселений, входящих в состав района, не учитываются. В Стратегии социально-экономического развития г. Братска нет информации о состоянии сферы туризма. При этом в приведенном SWOT-анализе наличие уникальных природных рекреационных ресурсов отнесено к сильным сторонам городского округа.

Ожидаемые результаты достижения тактических целей стратегии должны влиять на выполнение стратегической задачи. Тогда не понятно, каким образом «снижение суммы кредиторской задолженности по договорам аренды земельных участков и имущества, находящихся в муниципальной собственности» и «рост количества участников, посетивших событийные мероприятия, проводимые на территории Ангарского городского округа» (ожидаемые результаты/ показатели тактических целей) влияют на «рост поступления налогов, перечисляемых предприятиями Ангарского городского округа во все уровни бюджетной системы РФ» или «рост среднемесячной заработной платы по всем отраслям экономики» (показатели стратегической задачи «Обеспечение устойчивого экономического роста на основе инновационного развития) (см. рис. 6).

Данный пример показывает, что расхождение в формулировках стратегических целей и задач позволяет муниципальным образованиям при разработке стратегий социально-экономического развития совершенно свободно определять ожидаемые результаты выполнения

Уровень	I этап Объединение 2017-2020 годы	II этан Преображенне 2021-2026 годы	III этап Стабильность 2027-2030 годы	Ожндаемые результаты
Стратегическая задача 3		ние устойчивого экономического роста на основе инновационного развития		Рост поступления налогов, перечисляемых предприятиями Антарского городского округа во все уровни бюджетной системы РФ; Рост среднемесячной заработной платы по всем отраслям экономики
Тактическая цель 3.6	Повышение качества управления муниципальным имуществом и земельными участками, находящимися в муниципальной собственности		Снижение суммы кредиторской задолженности по договорам аренды земельных участков и имущества, находящихся в муниципальной собственности	
Тактическая це <i>л</i> ь 3.7	Активизация туристской деятельности		Рост количества участников, посетивших событийные мероприятия, проводимые на территории Ангарского городского округа	

Источник: angarsk-adm.ru/ekonomika/strategiya-razvitiya. *Puc. 6.* Пример соответствия целевых индикаторов целям и задачам Стратегии.

задач. Низкое качество стратегического планирования влечет за собой риск разработки важнейших документов «в стол» и практической нереализуемости определенных в них направлений развития, препятствует полноценной консолидации стратегических документов всех уровней публичной власти.

Важным условием разработки стратегий развития регионов является принятие комплекса многоуровневых взаимосвязанных стратегий развития муниципалитетов, районов, субъектов и территории страны в целом. Стратегии муниципалитетов являются основополагающим документом как для развития муниципалитета, так и как основа для региональной стратегии, и, как следствие, для программных документов в регионе [6. С. 28].

Вышеперечисленное позволяет авторам предположить, что без стандартизации процедур стратегического планирования посредством разработки единых унифицированных требований к структуре, содержанию и представлению сведений в стратегии как базовом плановом документе, невозможно эффективно реализовывать процесс подготовки документов стратегического планирования как на региональном уровне, так и на уровне муниципальных образований.

В научных кругах последние годы неоднократно поднимается вопрос о необходимости единого порядка разработки базовых документов стратегического планирования и прогнозирования [5]. В дополнение к этому, по нашему мнению, только унификация представления аналитических данных, перечня стратегических целей и задач, целевых показателей и ожидаемых результатов, закрепление подробных требований к содержательным элементам стратегии, к форме представления сведений в каждом разделе документа позволят сформировать единую комплексную систему стратегического планирования региона. Тем более, что цели муниципальных образований, как правило, иден-

тичны, а вот пути и способы их достижения (в том числе и уникальные проекты) зависят от различных условий. Важно добиться, чтобы региональная система стратегических целей и задач в максимально полном объеме была отражена в муниципальных системах стратегических целей, задач и показателей.

Стоит отметить, что стандартизация не ведет к унификации смысловой части стратегии и тем более не нарушает принципа самостоятельности органов местного самоуправления в части определения направлений развития и документального их оформления. Однако необходимо иметь ввиду, что этот уровень является системообразующим звеном и не может быть «исключен». Муниципалитеты должны руководствоваться стратегическими ориентирами региона, стратегия которого, в свою очередь, должна опираться на стратегии местного уровня, разработанные с учетом потенциала данных территории.

Более того, судить о возможности и необходимости такой стандар-

Более того, судить о возможности и необходимости такой стандартизации позволяет и тот факт, что на муниципальном уровне позитивные ожидания от реализации системы стратегического планирования наталкиваются на ряд ограничений, как ресурсных, так и бюджетных [7, с. 70]. В 2014 г. в Иркутской области из 472 муниципальных образований только в 6 муниципалитетах дотации составляли менее 5% бюджета, в 16 – 5–20%, в 94 – 21–49 % и в 356 муниципалитетах дотации превышали 50% доходов бюджета. Тотальная финансовая зависимость муниципальных образований заставляет усомниться в возможности обеспечить (в данных условиях) самостоятельность местного самоуправления [8, с. 164–165].

Важно понимать, что реализация основной массы проектов, выполняемых не за счет привлечения частных инвестиций в муниципальное образование, а за счет бюджетных средств, осуществляется путем софинансирования со стороны вышестоящих бюджетов. Соответственно, приоритетные направления будут «предлагаться» извне. Органы местного самоуправления при этом могут включать в свои стратегии уникальные проекты развития, однако необходимо учитывать, что финансирование таких проектов либо будет полностью ложиться на плечи муниципального образования, либо потребует обеспечения за счет внебюджетных источников.

Модель стратегического планирования уместна и продуктивна только тогда, когда преобладающее место в управлении социальноэкономическим развитием территории занимают именно стратегии развития [7, с. 70]. Пока же говорить о муниципальных образованиях как о субъектах управления, имеющих источники для развития, не приходится.

Безусловно, стратегическое планирование трудно поддается упорядочению в формате строгих методических процедур. Здесь многое

определяется неформализуемыми факторами: опытом, интуицией, кругозором, творческой смелостью и другими подобными качествами ключевых участников процесса планирования. Это в большей степени является искусством, чем рутинным процессом [1, с. 98]. Однако в описанных выше условиях стандартизация процедур стратегического планирования поможет улучшить качество такого документа, как стратегия социально-экономического развития муниципального образования. Пока же он продолжает оставаться «аналитическим докладом», вне контекста общей системы стратегического планирования, и не является действенным инструментом развития. В настоящее время эти программные документы скорее носят характер не правовых (управленческих, рассчитанных на реализацию задач общественного развития), а политических документов, зависящих от воли конкретных высших лиц и заинтересованных сторон [9].

Что касается дальнейшей интеграции всей совокупности стратегий муниципальных образований Иркутской области, то, по нашему мнению, возможны несколько вариантов:

- 1. Включение в стратегию социально-экономического развития региона положений уже утвержденных стратегий социально-экономического развития муниципальных образований Иркутской области.
- 2. Игнорирование положений утвержденных стратегий социальноэкономического развития муниципальных образований Иркутской области при разработке региональной стратегии.
- 3. Корректировка утвержденных муниципальных стратегий, в том числе в целях формирования стратегии социально-экономического развития Иркутской области.

При этом первый и второй варианты чреваты отсутствием стратегического вектора социально-экономического развития для всех участников стратегического планирования на территории региона, приведут к разработке планово-программных документов, как регионального, так и муниципального уровня «в стол» и, как следствие, к несоблюдению принципа результативности и эффективности системы стратегического планирования.

Третий вариант предполагает проведение масштабной работы органов местного самоуправления и органов исполнительной власти области по формированию методической базы, стандартизации и консолидации процесса стратегического планирования на всех уровнях.

Формирование «стандарта» подготовки стратегии социально-экономического развития в рамках стратегического планирования на территории Иркутской области, осуществляемое в виде установления требований к структуре, форме и содержанию данного документа, даст возможность различным муниципалитетам в рамках единой региональной политики иметь стратегические ориентиры, заданные целевые индикаторы, аналитическую базу для сравнения своего социально-экономического положения с другими муниципальными образованиями, принимать решения о направлениях достижения целей с учетом имеющихся ресурсных возможностей.

Основу стратегического планирования развития территории должна составлять системная согласованность интересов как региона в целом, так и входящих в его состав муниципальных образований. Для эффективной работы системы и появления положительного синергетического эффекта необходима слаженная работа системообразующих элементов. В этой связи степень согласованности стратегий развития местных территорий со стратегией развития региона, их гармоничная встраиваемость в общую систему является важным показателем качества стратегического планирования и гарантией эффективной реализации стратегии социально-экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Светник Т.В., Федюкович Е.В. Методология стратегического управления экономикой региона // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). 2010. № 4. С. 96–102.
- 2. *Грибанова Н.Н.* Макроэкономическое планирование и прогнозирование // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права. 2014. № 4. С. 15–26.
- 3. Девятова Н.С., Хохлова Н.С. Проблемы и перспективы участия муниципальных образований второго уровня в процессе стратегического планирования развития территории // В сб. «Публичное управление и территориальное развитие: новые вызовы и перспективы (Материалы ежегодной международной научно-практической конференции. Иркутск, 26-27 мая 2016 г.). Иркутск: Изд-во БГУ, 2016. С. 145–58.
- 4. *Легостаева С.А., Плахова Л.В., Егорова Т.Н., Захаркина Н.В., Ильин И.В.* Совершенствование методической основы стратегического планирования развития муниципального образования // Успехи современной науки и образования. 2017. Т. 1. № 5. С. 10–18.
- 5. Смирнова О.О., Богданова Ю.Н. Последовательность разработки и требования к базовым документам для реализации закона № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 10(54). С. 247–285.
- 6. *Липина С.А., Смирнова О.О.* Стратегическое планирование в субъектах Российской Федерации: методологические основы и методические рекомендации // Региональная экономика. Юг России. 2017. № 1 (15). С. 25–35.
- 7. *Бухвальд Е.М., Митрофанова И.В.* Пути интеграции муниципальных образований в единую вертикаль стратегического планирования в России // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2017. № 2 (197). С. 67–72.

- Колодина Е.А. Исследование тенденций развития местного самоуправления в современной России // Известия Байкальского государственного университета. 2017. Т. 27. № 2. С. 162–170. DOI: 10.17150/2500-2759.2017.27(2).162–170.
- 9. Гаганов А.А. Есть ли в России стратегическое планирование? [Электронный ресурс] // Центр научной политической мысли и идеологии. rusrand.ru/analytics/est-li-v-rossii-strategicheskoe-planirovanie (дата обращения 28.01.2016).

ABOUT THE AUTHORS

Alena Aleksandrovna Anufrieva – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Public Administration Chair, Economics and Management Institute, Baikal State University, Irkutsk, Russia. alena-a2002@mail.ru

Nikita Sergeevich Naida – Master, Deputy Head of Investment Policy and Economic Development of the Zheleznogorsk-Ilimsk City's Administration of Irkutsk Region, Russia. nikitanayda86@gmail.com

FORMATION OF STRATEGIC PLANNING DOCUMENTS OF MUNICIPALITIES OF THE IRKUTSK REGIONS: A REVIEW OF PRACTICE AND THE NECESSITY OF STANDARDIZATION

The present paper contains a practice review of developing strategic planning documents in the Irkutsk region's municipalities. It is shown that the strategic planning process implemented both at the regional and local level violates its fundamental principles established in the current legislation in this field. The conclusion is made about necessity of standardization the procedures of strategic planning at the local level to the development of strategy for the social and economic development of the municipality, through the development of methodological recommendations for the formation of a strategy and the establishment of unified uniform requirements for the composition, structure and presentation of information in this document.

Keywords: standardization, strategic planning, strategic planning documents, strategy, forecast, municipality. **JEL**: E61, O21, R58.

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Д.Б. ДЖАББОРОВ

кандидат экономических наук, научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН, старший научный сотрудник Центра современных марксистских исследований философского факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

РЫНОК И ГОСУДАРСТВО В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНОГО ТРУДА

В статье анализируются товарное производство и возникающие в связи с повсеместным развитием креативного труда ограничения, накладываемые рыночными отношениями. Называются сферы, где рыночная экономика функционирует недостаточно эффективно и государство должно брать на себя определенные полномочия в процессе управления экономикой.

Ключевые слова: государство, рыночная экономика, креативный труд, пределы рынка. **JEL:** A10, O10, P11.

Возрастающее в современном мире влияние креативного труда на отношения товарного производства ведет к возникновению новых тенденций, а также сфер, в которых эффективность функционирования рыночной системы начинает ограничиваться. В первую очередь, речь идет о так называемых провалах рынка. Теориями провалов рыночной экономики занимались и занимаются многие школы и направления экономической теории, и «политэкономический подход в данном случае (рыночной экономики) будет состоять в том, что внимание будет концентрироваться не на развитии рыночных отношений, а на проблемах государственного регулирования рынка, его ограничений, "провалах рынка"» [1, с. 36]. К провалам рынка в неоклассической теории чаще всего относят «распределение ресурсов, не оптимальное по Парето. Причины этого могут заключаться в рыночной власти, естественных монополиях, в несовершенной информации, наличии экстерналий или в общественных благах» [2, с. 2].

Каждый из этих факторов мешает эффективному использованию ресурсов, в связи с чем, согласно неоклассической экономической теории, в экономику должно вмешиваться государство, чтобы нейтрализовать эти негативные эффекты. Однако вмешательство государства в некоторых случаях может давать обратный эффект и тормозить развитие экономики. Тогда возникают «провалы государства», «когда государство действует неэффективно в экономике, поскольку оно не должно было вмешиваться в нее, или когда оно могло бы решить данную проблему более эффективно путем создания больших чистых выгод. Другими словами, подход Парето-оптимальности может быть использован для оценки эффективности работы государства так же, как он используется для оценки эффективности рынка» [2, с. 2].

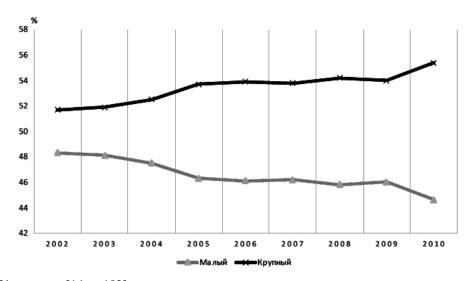
К недостаткам нерегулируемой рыночной системы можно отнести и то, что конкуренция во многих случаях приводит к возникновению монополии в результате концентрации производства в одних руках. В последнее время мы все чаще слышим подтверждение этим словам. Концентрация рынка в руках нескольких крупных компаний значительно возросла в последние несколько десятков лет во всем мире. К примеру, в Соединенных Штатах в 1992–2007 гг. процент продаж (по отрасли в целом) четырех крупнейших фирм различных сегментов вырос в 1,5–2 раза (табл. 1).

Таблица 1 Процент продаж четырех крупнейших фирм различных сегментов розничной торговли (по отрасли в целом), в США в 1992–2007 гг.

Отрасль	1992	1997	2002	2007
Продукты	15,4	18,3	28,2	27,7
Здоровье и магазины товаров для личного пользования	24,7	39,1	45,7	54,4
Магазины со смешанным ассортиментом	47,3	55,9	65,6	73,2
Супермаркеты	18,0	20,8	32,5	32,0
Книжные магазины	41,3	54,1	65,6	71,0
Магазины информационных технологий		34,9	52,5	73,1

Источник: Foster B.J, McChesney R.W., Jonna R.J. Monopoly And Competition In Twenty-First Century Capitalism//Monthly Review. Volume 62. Issue 11. April 2011. P. 1–39. monthly review. org/2011/04/01/monopoly-and-competition-in-twenty-first-century-capitalism.

График на рис. 1, в свою очередь, демонстрирует значительный рост доли крупного бизнеса и, соответственно, снижение доли малого бизнеса в ВВП Соединенных Штатов, где крупные компании занимают все большую долю в ВВП.



Источник: [16, с. 102]. Рис. 1. Изменение доли малого и крупного бизнеса в ВВП США (частный сектор).

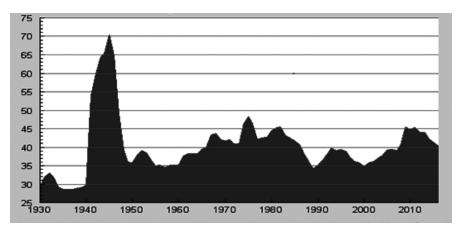
Названные тенденции показывают, что в настоящее время концентрация богатства и производства значительно увеличилась, а конкуренция оставляет на рынках все меньшее количество участников. Согласно неоклассической теории, рынок не может самостоятельно обеспечить производство общественных благ в объеме, необходимом для потребления. Отчасти этим объясняется необходимость производить подобные блага в государственном секторе, доля которого в экономиках развитых стран довольно высока. Она росла в течение всего XX в. (см. табл. 2 и рис. 2).

 $\it Tаблица~2$ ВВП, государственные расходы и доля государственных расходов в ВВП $\it CIIIA$

Год	ВВП (млрд долл. США)	Гос. расходы (млрд долл. США)	Доля гос. расходов в ВВП (%)
1929	105	11	10,52
1939	94	19	20,32
1954	391	111	28,38
1984	4 041	1354	33,51
2004	12 275	4147	33,78
2015	17 943	6411	35,73

Источник: U.S. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis. www.bea.gov.

В странах Европы в послевоенный период также начался активный рост роли государства, в частности, произошло резкое увеличение государственных расходов в ВВП.



Источник: UKPublicspending. www.ukpublicspending.co.uk/spending_chart_1930_2016UKp_15c1li011lcn_F0t.

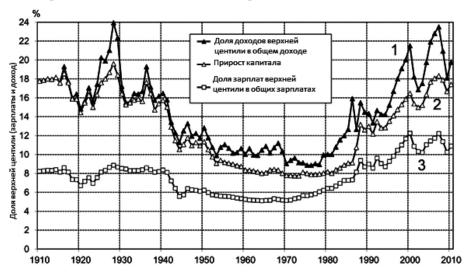
Рис. 2. Доля государственных расходов в ВВП Великобритании, 1930–2016 гг. (%)

Одной из основных проблем функционирования рыночной экономики является неравенство доходов населения и связанный с этим рост социальной нестабильности в обществе. Так, в самой развитой рыночной стране мира — США — коэффициент Джини в 2014 г. составлял 0,41. В странах Европы, где государственный сектор играет гораздо более важную роль, он колеблется от 0,25 в Швеции до 0,36 в Италии [3]. Это означает, что государство в этих странах проводит политику, направленную на снижение негативного эффекта от неравного распределения доходов.

Рынок в своей динамике при отсутствии механизмов перераспределения и других форм нерыночных воздействий на экономику ведет к постоянному росту социального неравенства. Этот вывод хорошо известен и проиллюстрирован в работах многих известных авторов [4]. Проблема неравенства и бедности, актуальная для всех стран мирового сообщества, была сформулирована различными международными организациями, включая ООН и ЮНЕСКО. Рост социального неравенства является одним из признаков, свидетельствующих о существовании пределов развития рыночной системы. Творческая деятельность и доступ к социальным благам в немалой степени являются факторами, влияющим на подобное неравенство, и это имеет прямое отношение к теме исследования. В частности, рост социальной дифференциации интенсифицируется ростом неравенства в доступе к образованию и к креативной деятельности. Это вызывает дополнительные импульсы социального расслоения и образует замкнутый круг: социальное нера-

венство ведет к ограничению доступа к образованию, а ограниченный доступ к образованию ведет к еще большему социальному неравенству. Этот вывод, сделанный на базе обобщения большого количества источников, представлен в книге B.Л. Иноземцева [5].

Сегодня, как показывает статистика, уровень неравенства возвращается к показателям первой трети XX в. Оказывается, период благосостояния среднего класса, равенство в доходах — это скорее исключение для рыночной экономики, а не правило.



Условные обозначения (линии трендов сверху вниз): 1— доля национального дохода, приходящаяся на верхнюю центиль в иерархии доходов; 2— исключая прибыль на капитал; 3— доля в зарплатном фонде, приходящаяся на верхнюю дециль в иерархии зарплат.

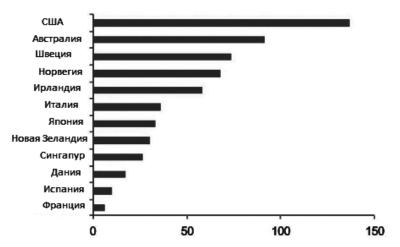
Источник: Piketty T. Capital in the Twenty-First Century / Translated by Arthur Goldhammer. Harvard University Press, 2014. P. 300; [в издании на русском языке [4, с. 297].

Рис. 3. Изменение положения верхней центили в США в 1910–2010 гг.

Такая экономическая модель, которая реализуется в Соединенных Штатах последние 30 лет, способствует все большей дифференциации доходов (рис. 3).

Кроме того, за последнее время уровень благосостояния самых богатых людей на планете значительно вырос. «В то время как нижняя половина взрослого населения вместе владеет менее чем 1 % от общего богатства, самая богатая дециль обладает 87,7% активов, а в одиночку верхний процент обладает половиной от общего благосостояния домохозяйств» [6]. В Соединенных Штатах это изменение самое значительное (рис. 4).

Естественно, что выросла и доля национального дохода, приходящаяся на 10% богатейшего населения.



Источник: Working for the Few: Political capture and economic inequality. Oxfam briefing paper no. 178. 20 January 2014. P. 6.

Рис. 4. Рост доли доходов 1% богатейшего населения в национальном доходе в 1980-2012 гг. (%)

Одной из особенностей современной стадии общественно-экономического развития является производство благ исключительно для продажи. Чтобы такая система функционировала, необходимо выполнение нескольких условий относительно того, какими свойствами обладает товар. Во-первых, количество этого товара должно быть ограничено; во-вторых, спрос на него должен быть высоким, в-третьих, такой спрос должен быть платежеспособным, в противном случае он игнорируется.

Условие ограниченности благ в сфере креативной экономики не выполняется, т. к. рыночное их распределение, характерное для материальных благ, не всегда эффективно. Несмотря на это, в сфере знаний поддерживаются рыночные отношения, причем во многом искусственно. К примеру, если в материальном секторе капиталист изымает товар, у рабочего больше нет к нему доступа. В сфере знаний юридическое уникальное обладание правами на какое-то знание (патент) не ведет к фактическому уникальному обладанию таким знанием в связи с тем, что рабочий или группа рабочих, создавших его, тоже им обладают. В дополнение к этому следует отметить, что современные технологии позволяют распространить эти знания с почти нулевыми трансакционными издержками и увеличить количество обладателей такого знания. Приходится вводить искусственные ограничения и запрещать пользоваться этим благом всем людям, которые не обладают правом на него. С классическим товаром такой ситуации не наблюдалось [7].

Рыночная модель в сфере знаний не выгодна с материальной точки зрения для определенного круга лиц, а именно для владельцев знания, при условии, что они не хотят делиться этим знанием с обществом. Но кто сегодня является владельцем таких знаний? Только ответив на этот вопрос, можно понять, кто получает от этих знаний выгоды. Согласно статистике, представленной IFI CLAIMS Patent Services [8], в 2013 г. 50 компаний вместе подали заявки на около 80 000 патентов, что составляет почти 10% от числа поданных патентов по всему миру за весь год (по данным организации WIPO) без учета тех патентов, которые этими компаниями скупаются по всему миру [9]. Покупая патенты за относительно низкую стоимость, крупные компании получат от них значительно больше. Фактически они становятся обладателями тех знаний, которых не создавали. А создатель знания получает лишь долю вознаграждения за то, что он создал. Основную же прибыль получают новые владельцы данного знания. Возникают вопросы об эффективности подобного распределения и о стимулах работников к труду. Так ли высоки стимулы к труду у работника, когда большая часть того, что он создает, отходит владельцам предприятия? При этом патентная система, созданная государством, ограничивает возможности свободного распределения информационных благ как в рамках рынка, так и вне его.

Сегодня ресурсы направляются в те сферы, где есть платежеспособный спрос, а не на удовлетворение потребностей людей. Поэтому

Сегодня ресурсы направляются в те сферы, где есть платежеспособный спрос, а не на удовлетворение потребностей людей. Поэтому ресурсы, как человеческие, так и материальные, идут в те сферы, которые не приносят обществу пользы, т. е. оружие, наркотики, войны, политику, а также в сферы весьма сомнительных услуг, количество которых растет с каждым годом.

Человек занимается не тем, что было бы для него интересно, не тем, в чем нуждаются бедные неплатежеспособные народы всего мира, которые обладают спросом на еду, но не могут за нее заплатить, как, например, огромная часть жителей Африки и Юго-восточной Азии. Вместо созидания чего-то нового, полезного для удовлетворения первичных нужд людей или для развития человечества в целом, рабочий создает то, что будет приносить прибыль владельцам компании. Вместо творческой деятельности работник занимается ремесленничеством, превращаясь из работника креативного труда в классического рабочего XIX в., правда, с 7–8 часовым рабочим денем и работой за компьютером, а не за станком.

Такие отношения А.В. Бузгалин и А.И. Колганов характеризуют как «отношения эксплуатации творческой деятельности и подчинения корпоративному капиталу Человека как Личности», а «интеллектуальная рента становится», с их точки зрения, «наряду с классической прибавочной стоимостью, основным источником прибыли современного капитала» [10, с. 326]. Однако эксплуатация творческого человека не всегда выливается в подчинение человека как личности. Порой условия для работы творческих людей весьма хорошие, но при этом прибавочная стоимость отбирается постоянно. Таким образом, эконо-

мические отношения в современной экономике не отличаются принципиально от ситуации на заводе в XIX в.

В то же время сама природа труда значительно разнится. Если в XIX в. человек был занят по большей части механическим трудом, который с большей эффективностью мог бы выполнять робот, то сейчас все больше людей занимаются умственным трудом, который робот выполнять не в состоянии.

Для того чтобы человек работал продуктивнее, в настоящее время в него нужно вкладывать значительно больше средств, чем в XIX в., когда низкоквалифицированные рабочие с легкостью заменялись друг другом. Так, в Соединенных Штатах с 1940 г. по 1991 г. число мужчин, окончивших среднюю школу, увеличилось с 22,6 до 78%. Число имеющих высшее образование увеличилось соответственно с 5,5 до 24,3%. Среди женщин процент окончивших среднюю школу вырос с 26,3 до 78,4%, а имеющих высшее образование — с 3,8 до 18,8% [11, с. 18].

Крайне важной является и работа в коллективе, которая позволяет увеличить эффективность и результаты совместного труда. В кооперации, как и в ситуации с заводом XIX в., рабочий, за редким исключением, создает лишь «частичный продукт». Только вместе со всем коллективом, посредством совместного творческого труда создается нечто целостное. «Подобно тому, как повысившаяся благодаря кооперации общественная производительная сила труда представляется производительной силой капитала, так и сама кооперация представляется специфической формой капиталистического процесса производства, в противоположность процессу производства раздробленных независимых работников или мелких хозяйчиков. Это — первое изменение, которое испытывает самый процесс труда вследствие подчинения его капиталу» [12, с. 313]. Эта схожесть с XIX в. лишь внешняя, так как фабричный механический труд имеет мало общего с умственным трудом.

В сложившихся современных экономических отношениях человек не в состоянии реализовать весь свой потенциал, не в состоянии принести обществу столько пользы, сколько он может. Это связано с тем, что на его работу накладываются ограничения, которые мешают ему работать эффективно. Если снять рамки рыночных отношений, являющиеся воплощением того способа производства, который был доминирующим в развитых странах в последние два века, можно достичь новых, доселе невиданных рубежей.

Множество видных экономистов считают, что современная модель экономики себя изжила [13] и является в большей степени не мотором, а тормозом развития человечества, и ее нужно как минимум корректировать [14], а как максимум – полностью изменить. По мнению И. Валлерстайна, современная экономика находится в структурном кризисе, и поэтому, не изменив модель, невозможно выйти из него [15].

Рыночная экономика, при всех своих достоинствах и недостатках, как и любая другая система, с течением времени трансформируется. Для того чтобы глубже понять процессы, происходящие в современном мире, необходимо проанализировать те элементы, которые являются ключевыми при определении экономической системы. Необходимо учитывать мультисценарность развития производственных отношений на базе трансформирующихся производственных сил, которые могут вступать в противоречие с производственными отношениями, доминировавшими до этого. Современная экономика как раз находится на таком этапе развития. Рыночная модель в некоторых сферах социальной экономики исчерпала свой потенциал, но ей на смену, по разным причинам, не пришла обновленная экономическая система. В некоторых отраслях ростки подобной новой модели уже присутствуют, но они не раскрылись в полном объеме.

Роль человека в общественном производстве тоже эволюционирует, превращая его из «винтика» производственного процесса в созидателя, реализующего свой человеческий, творческий потенциал в тех сферах, где доминирующими отношениями стала уже не конкуренция, а солидарность и сотрудничество.

Рост творческой составляющей процесса труда, являющийся, как было отмечено, важным фактором интенсификации производственного процесса, предполагает развитие таких форм и институтов, которые впоследствии приводят к общественному регулированию социально-экономического развития, дополнению отношений конкуренции отношениями солидарности (низовой демократии), ориентированными на совершенствование человеческих качеств. К ним относятся многообразные формы «экономики солидарности», в рамках которой развиваются отношения самоуправления, самоорганизации, кооперации, а также общественный контроль за использованием средств производства. Человек при развитии своих творческих качеств может не только реализовать свой потенциал в сфере солидарности и сотрудничества, но и открыть новые перспективы для развития индивидуального частного предпринимательства, особенно в таких передовых направлениях, как информационные технологии.

В последнее время появляются течения и организации, в которых свободный доступ к информации и ресурсам является основополагающим. Многие разработки не могут развиваться в рамках обособленных компаний и требуют глобальной кооперации. В той мере, в какой развиваются эти процессы, отношения конкуренции дополняются в креативной экономике отношениями кооперации и сотрудничества. В такой экономике конкуренция уже не является единственно возможным видом отношений субъектов в производстве. На ее место приходит кооперация, как в небольших фирмах, так и в крупных корпорациях.

Именно в компаниях, которые функционируют на самых молодых рынках, таких как сфера информационных технологий, новые методы управления и внутренней политики внедряются активнее всего. В случае кооперации, а не конкуренции, в случае общественной, а не частной собственности на средства производства человек, занимающийся креативной деятельностью, трудится с большей эффективностью. Творческая деятельность предполагает по своей природе всеобщий характер труда, его осуществление не в одиночку, а сообща, с кооперацией широкого круга людей. При этом креативная деятельность возможна не только в сферах исключительно интеллектуального труда. Креативная деятельность имеет место и в материальном производстве, в том числе в промышленности и в сельском хозяйстве. В последнее время все чаще появляются кооперативы и так называемые коллективные предприятия, на которых управление осуществляется по иным принципам. В России большая их часть приходится на сельское хозяйство.

Создание новых методов работы, более высокая эффективность в производстве тех или иных благ за счет различных инноваций, как «сверху», так и на местах, — все это элементы креативной деятельности. Такая деятельность возможна лишь в условиях, когда человек заинтересован тем, чем он занимается. Когда имеет место не только материальный мотив, но и энтузиазм. Примером тому служит индустриализация в Советском Союзе, которая проходила невиданными темпами, а развитие образования и науки носило беспрецедентный характер.

Таким образом, современная тенденция социально-экономического развития состоит в прогрессе тех сфер деятельности, где создаются блага, формирование и использование которых может осуществляться вне рыночных трансакций. К таким сферам относятся, в частности, викиномика, производство интеллектуальной продукции в режимах копилефт, открытые источники и многое другое. К такой трансформации в отношениях товарного производства привели изменения в процессе, содержании и в характере труда. Это проявляется в росте значения креативной сферы деятельности, которая со временем становится базой для новой экономики, включающей в себя новый тип материального производства, с значительной долей творческой составляющей в самом процессе труда.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Воейков М.И., Городецкий А.Е., Гринберг Р.С. Экономическая природа государства: новый ракурс: научный доклад. М.: Институт экономики Российской академии наук, 2018. inecon.org/docs/2018/Voejkov_paper_20180405.pdf.
- 2. Winston C. Government Failure versus Market Failure. Microeconomics Policy Research and Government Performance. Washington, DC: AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, 2006.

- 3. Еврофонд, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. www.eurofound.europa.eu.
- 4. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М.: АД Маргинем Пресс, 2015.
- 5. *Иноземцев В.Л.* За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. М., 1998.
- 6. Global wealth report 2015. Credit Suisse, October 2015.
- 7. *Бузгалин А.В.* Креативная экономика: частная интеллектуальная собственность или собственность каждого на все? // Социологические исследования. 2017. № 7. С. 43–53.
- 8. IFI CLAIMS Patent Services. www.ificlaims.com/index.php?page=misc_top_50_2014.
- 9. WIPO IP Statistics Data Center. ipstats.wipo.int/ipstatv2/editIpsSearchForm.htm?tab=patent.
- 10. *Бузгалин А.В., Колганов А.И.* Глобальный капитал. В 2 т. Т. 2. Теория. Глобальная гегемония капитала и ее пределы («Капитал» re-loaded). Издание 3-е, испр. и сущ. доп. М.: ЛЕНАНД, 2015. (Размышляя о марксизме. № 101; Библиотека журнала «Альтернативы». № 51.).
- 11. 120 years of American Education: Statistical Portrait, U.S. Department of Education Office of Educational Research and Improvement, Jan. 1993.
- 12. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Изб. соч. В 9 т. Т. 7. М.: Политиздат, 1987.
- 13. Samir Amin. Ending the crisis of capitalism or ending capitalism. 2011.
- 14. *Krugman P.* Keynes Was Right. 3 pages. December 30, 2011, on page A23 of the New York edition with the headline: Keynes Was Right.
- 15. *Wallerstein Im.* Structural crisis in the World system: where do we go from here. monthlyreview.org/2011/03/01/structural-crisis-in-the-world-system.
- 16. *Комолов О.О.* Проблема монополизации производства в марксистской парадигме и современность // TERRA ECONOMICUS. 2015. Т. 13. № 2.

ABOUT THE AUTHOR

Daler Bakhtierovich Jabborov – Candidate of Economic Sciences, Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Senior Scientific Associate of the Center for Contemporary Marxist Studies of the Philosophical Faculty of M.V. Lomonosov Moscow State University Moscow, Russia.

jab.daler@gmail.com

THE MARKET AND THE STATE IN THE CONTEXT OF DEVELOPMENT OF CREATIVE LABOR

The article analyzes commodity production and the limitations arising from the widespread development of creative labor imposed by market relations. Areas are identified d where the market economy is not efficiently functioning and the state must assume certain powers in the process of managing the economy.

Keywords: state, market economy, creative work, market limits. **JEL**: A10, O10, P11.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

В.К. БУРЛАЧКОВ

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры международных финансов МГИМО (У) МИД России, главный научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

А.О. ТИХОНОВ

доктор экономических наук, профессор, профессор Академии управления при Президенте Республики Беларусь

М.Ю. ГОЛОВНИН

член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, первый заместитель директора ФГБУН Институт экономики РАН

БАЗЕЛЬСКИЕ СТАНДАРТЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ¹

Статья посвящена анализу влияния базельских нормативов банковской деятельности на формирование денежного предложения в современной экономике. Введение этих нормативов имело своей главной целью поддержание стабильности банковского сектора, но на практике эти стандарты также оказывают воздействие на процесс формирования денежного предложения. Этот феномен определяется характерной особенностью современной экономики: в настоящее время денежное предложение формируется в результате кредитных операций коммерческих банков. Риск, возникающий в этой ситуации, состоит в дисбалансе между фактическим денежным предложением и потребностями экономической системы в деньгах. Такая ситуация несет угрозы как дефляционного, так и инфляционного процессов.

Ключевые слова: создание денег, денежное предложение, базельские стандарты, дефляция, инфляция, денежно-кредитная политика.

JEL: E51, E52, E58.

¹ Статья подготовлена в рамках совместного гранта РФФИ-БРФФИ «Обеспечение сбалансированности задач и скоординированности инструментов денежно-кредитной политики России и Беларуси в условиях финансовой глобализации». № 17-22-01014.

Принятие разработанных специальным комитетом Банка международных расчетов (г. Базель) нормативов (стандартов) банковской деятельности имело целью обеспечение ликвидности и платежеспособности коммерческих банков как основного условия стабильности финансовой системы. Первый комплект таких нормативов, известный как Базель I, был принят в 1988 г., второй (Базель II) – в 2010 г., третий (Базель III) – в 2014 г. Пересмотры базельских нормативов были обусловлены развитием системы пруденциального надзора за деятельностью коммерческих банков в изменяющихся экономических условиях, а также необходимостью учета опыта функционирования банковских систем разных стран в кризисных ситуациях.

Однако следствием введения нормативов пруденциального надзора (базельских нормативов) стала зависимость объема создаваемых безналичных денег от норматива соотношения собственного капитала банков к их активам. По мнению Т. Андресена, «причина принятала банков к их активам. По мнению Т. Андресена, «причина принятия Базельских соглашений по банковскому регулированию состоит в предотвращении неплатежеспособности банковского сектора. Но это регулирование имеет побочное влияние на рост эндогенных кредитных денег. Темп их роста обратно пропорционален минимальному требуемому отношению капитал/активы» [1, с. 1].

В аналитических материалах Бундесбанка отмечается, что: «Фактически безналичные деньги создаются в результате бухгалтерской проводки: когда банк предоставляет кредит, он делает соответствующую кредитовую запись по счету клиента, создавая депозит до востребования, но также и обязательство в пассиве своего баланса. Этот факт опровергает популярное заблуждение, состоящее в том, что банки действуют

вергает популярное заблуждение, состоящее в том, что банки действуют

вергает популярное заблуждение, состоящее в том, что банки действуют в процессе кредитования только в качестве посредников, т. е. что банки могут предоставлять кредиты, лишь используя ресурсы, предварительно размещенные у них их клиентами в качестве депозитов» [2, с. 17]. Таким образом, кредитная экспансия банков прямо не лимитируется суммой привлеченных на данный момент депозитов. Но ее увеличение ведет к усилению риска потери ликвидности. Если получатели кредитов будут переводить средства на счета контрагентов, открытые в других банках, или обналичивать их, то банк может столкнуться с дефицитом ликвидности. Последний может быть компенсирован или за счет привлечения средств на межбанковском рынке, или за счет или за счет привлечения средств на межбанковском рынке, или за счет привлечения новых депозитов (в этом смысле связь между объемом выдаваемых кредитов и привлекаемых депозитов действительно существует), или за счет привлечения средств центрального банка как кредитора последней инстанции.

Аналогичное мнение содержится в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2018 год и период 2019 и 2020 годов» Банка России: «Банк, имеющий средства на

корреспондентском счете в Банке России, может одновременно разместить эти средства на депозит в Банке России и при этом выдать кредит предприятию. Банк, не имеющий лишних средств на корреспондентском счете, не может разместить средства на депозит в Банке России, но при этом не теряет возможности увеличивать кредитование. Соответственно, для того чтобы выдать кредит, банку не нужно привлекать средства у Банка России. Банки привлекают средства у Банка России, когда у них недостаточно средств на корреспондентском счете для выполнения нормативов и осуществления текущих платежей и расчетов. Точно так же привлечение депозитов населения и предприятий не служит для банков долгосрочным источником наращивания средств на депозитах в Банке России» [3, с. 116].

Влияние нормативов, используемых центральными банками при регулировании кредитной активности коммерческих банков, на формирование банковских активов и пассивов изучалось в исследовании М. Блэр [4, с. 443]. Воздействие коэффициента ликвидности (liquidity coverage ratio – LCR) на создание денег коммерческими банками раскрыто в работе Б. Ли, В. Хонга, Л. Чена и Ю. Ванга [5], а последствия принятия Базеля III для процесса создания денег проанализированы В. Хонгом и Ю. Вангом [6].

Разработка единых стандартов банковского надзора осуществляется созданным в 1974 г. по решению центральных банков стран G10 Базельским комитетом по банковскому надзору. Первый комплект рекомендаций, одобренный этим комитетом и опубликованный в 1988 г., назывался «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала» [13] и получил известность как «Базель I». Основным показателем, предусмотренным этим документом, является коэффициент Кука, названный по фамилии первого председателя Базельского комитета, представителя Банка Англии.

Коэффициент (показатель) Кука представляет собой отношение собственного капитала коммерческого банка к его балансовым и забалансовым активам, взвешенным по степени риска. В «Базеле І» собственный капитал коммерческого банка была разделен на два уровня – Tier 1 и Tier 2. Первый уровень включал акционерный капитал и нераспределенную прибыль, т. е. наиболее устойчивые элементы собственного капитала; второй уровень – менее устойчивые элементы, способные обесцениваться в кризисных условиях. Базельским комитетом было установлено, что коэффициент достаточности капитала первого уровня (Tier 1) должен составлять не менее 4% активов, взвешенных по степени риска. В соответствии с дополнительным условием капитал Tier 2 не должен превышать капитал Tier 1.

Коэффициент Кука стал разновидностью показателя левериджа, рассчитываемого как отношение капитала к банковским активам и использовавшегося в практике национального банковского регулирования еще до введения международных стандартов Базель I. Применение показателя левериджа означает, что ограничение денежного предложения как результат кредитной активности коммерческих банков, имело место в период, предшествовавший введению нормативов Базеля I.

Переход на базельские стандарты оказал на процесс формирования денежного предложения существенное влияние. Во-первых, введение практики оценки активов по степени риска фактически означало уменьшение активов, используемых при расчете соответствующего показателя и, следовательно, снижало возможности дальнейшей кредитной экспансии, приводящей к росту денежного предложения.

Во-вторых, применение норматива ограничивало дальнейшую кредитную экспансию и, соответственно, устанавливало предел расширению денежного предложения.

ширению денежного предложения.

Но следует отметить, что сжатие кредита и, соответственно, денежного предложения в данном случае оказывалось несогласованным с инфляционными и дефляционными тенденциями, которые могли наблюдаться в национальных экономиках в этот же период. Такая несогласованность подрывала национальную макроэкономическую политику и негативно отражалась на экономическом развитии.

Новая версия регуляторных требований к управлению коммерческими банками была одобрена Базельским комитетом в 2004 г. и получила название «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» [14]. Этот документ в основном содержал положения, касающиеся управления банковскими рисками. Последствием его принятия стал более полный учет рисков при оценке качества банковских активов. Побочный эффект такого подхода – установление тесной зависимости между кредитной активностью коммерческих банков и рисками, связанными с ранее выданными кредитами. В таких условиях коммерческие банки предпочли избавляться от рисковых активов, применяя методы секъюритизации. Это привело к усложнению механизма формирования денежного предложения в современной экономике. В частности, продажа коммерческими банками ранее выданных кредитов специально учрежденным компаниям (SPV – special purpose vehicle) позволяла продолжать кредитную экспансию, т. е. увеличивать денежное предложение, причем вне зависимости от складывающейся макроэкономической динамики и от изменений ценовых показателей.

Перекредитованность экономики, в том числе вследствие масштабной секъюритизации банковских активов, привела в 2007–2009 гг. к кризису на рынке ипотечного кредитования, распространившемуся на другие сегменты финансового рынка, включая рынки межбанковского кредитования и краткосрочных корпоративных обязательств.

Проведенный Базельским комитетом по банковскому надзору при Банке международных расчетов анализ причин и последствий кризисных явлений 2007–2009 гг. привел к принятию в 2010 г. пересмотренных правил регулирования банковской деятельности, получивших название «Базель III: глобальная регуляторная структура для банков и банковских систем» (с уточнениями, внесенными в 2011 г.) [7]. Основными направлениями изменений в регулировании банковской деятельности, содержащимися в этом документе, стали: повышение требований к достаточности собственного капитала; введение дополнительных требований к качеству капитала (повышение доли уставного капитала и нераспределенной прибыли в собственном капитала); повышение требований к достаточности акционерного капитала, капитала первого уровня и совокупного капитала.

В указанном документе к основным элементам регуляторного (совокупного) капитала коммерческого банка отнесены: капитал первого уровня (Tier 1 capital), включающий акционерный капитал первого уровня (common equity Tier 1) и дополнительный капитал первого уровня (additional Tier 1), а также капитал второго уровня (Tier 2 capital).

Базельский норматив достаточности капитала (risk-based capital adequacy ratio – CAR) устанавливает зависимость между собственным банковским капиталом первого уровня (common equity Tier 1 capital – CET1) и активами, взвешенными по степени риска (risk-weighted assets – RWA), и представляет собой современную версию коэффициента Кука:

CAR = CET1 / RWA.

Акционерный капитал первого уровня должен составлять не менее 4,5% активов, взвешенных с учетом связанных с ними рисков. Совокупный капитал первого уровня не может быть менее 6% активов, взвешенных с учетом связанных с ними рисков. Совокупный капитал (капитал первого уровня плюс капитал второго уровня) должен составлять 8% от активов, взвешенных с учетом рисков. Базель III предусматривает добавление к 2019 г. к банковскому капиталу первого уровня т. н. буфера сохранности капитала (capital conservation buffer) в размере 2,5% к активам, взвешенным с учетом рисков. Поэтому к 2019 г. требования к собственному капиталу как сумме капиталов первого уровня, второго уровня и буфера сохранности составят 10,5% от активов, взвешенных с учетом их рисков [7, р. 69].

В работах, показывающих влияние базельских нормативов на создание денег (см., например, [6]), подчеркивается их сдерживающее воздействие на показатели кредитной активности. Однако ряд авторов

в результате расчетов приходят к выводу, что увеличение отношения капитала к совокупным активам на 1 процентный пункт приводит к росту кредитования на 0,6 процентных пункта. Эти результаты были получены на основе оценок для панели банков и объясняются тем, что хорошо капитализированные банки могут легче привлекать финансирование и в большей степени увеличивать кредитование [8, с. 1].

В российской практике банковского регулирования используются: норматив достаточности базового капитала (H1.1); норматив достаточности основного капитала (H1.2); норматив достаточности собственных средств (капитала) (H1.0). Все три норматива рассчитываются как отношения соответствующей разновидности собственного капитала к активам, взвешенным по степени риска. Минимальное значение норматива H1.0-8%; H1.1-4.5%; H1.2-6% [9].

В системе нормативов Базеля III большое значение имеет коэффициент левериджа (LR – leverage ratio), непосредственно определяющий возможности коммерческих банков по предоставлению кредитов хозяйствующим субъектам. Этот показатель рассчитывается следующим образом: LR = C/RWA, где C – капитал первого уровня, т. е. сумма акционерного и дополнительного капиталов (common equity Tier 1 + additional Tier 1); RWA – активы, взвешенные по степени риска. Коэффициент левериджа не может быть менее 3% [10, р. 140]. Значение коэффициента левериджа (LR) состоит в установлении жесткой зависимости кредитной экспансии коммерческих банков от капитала первого уровня. Цель его использования – недопущение избыточной левериджированности коммерческих банков, несущей риски процесса делевериджинга в условиях макроэкономической нестабильности.

В российскую практику банковского регулирования коэффициент левериджа был введен в 2017 г. под названием «норматив финансового рычага». Этот норматив рассчитывается как отношение основного капитала коммерческого банка к сумме балансовых активов, взвешенных по уровню кредитного риска [11]. Минимально допустимое значение норматива финансового рычага установлено на уровне 3%. Коэффициент левериджа оказывает непосредственное влияние на

Коэффициент левериджа оказывает непосредственное влияние на формирование денежного предложения. Поэтому избыточное значение этого показателя может привести к перекредитованию национальной экономики и значительному увеличению денежного предложения, способному вызвать повышательную ценовую динамику. И напротив, недостаточное значение указанного показателя может обусловить дефляционный процесс в национальной экономике.

Цель введения Базельским комитетом коэффициента LR состояла в ограничении возможностей кредитной экспансии коммерческих банков в период высокой экономической конъюнктуры, т. е. на циклической фазе экономического подъема, когда возникает необходимость

реализации мер, препятствующих перегреву экономической конъюнктуры. Но коэффициент *LR* фактически стал определять максимальный объем кредитов, который система коммерческих банков способна предоставить экономике. В сложившихся условиях собственный капитал коммерческих банков является базой формирования совокупного объема выданных кредитов. Как отмечалось выше, предоставляя кредит, коммерческий банк дебетует счет «Кредиты предоставленные» и кредитует счет клиента – получателя кредита, тем самым создается банковский депозит, т. е. новые деньги, учитываемые в составе денежного агрегата М1.

Специфика расчета знаменателя коэффициента *LR* состоит в том, что в его состав помимо собственно активов, т. е. кредитов, предоставленных клиентуре, включаются забалансовые статьи, в частности, деривативы, необеспеченные долговые обязательства, аккредитивы, выданные гарантии. Чем больше объем финансовых инструментов на забалансовых счетах, тем меньше возможности коммерческих банков по предоставлению кредитов и, соответственно, по формированию денежного предложения.

Влияние базельского коэффициента *LR* на кредитную активность коммерческого банка, т. е. его способность предоставлять кредиты (отражаемые по балансу как активы) и одновременно создавать депозиты (учитываемые по балансу как обязательства), продемонстрировано в табл. 1 и табл. 2.

Таблица 1 Формирование активов коммерческого банка с собственным капиталом 3,0 млрд руб. при базельском нормативе LR, равном 3%

Активы	Собственный капитал
100,0	3,0
	Обязательства
	97,0

Таблица 2 Формирование активов коммерческого банка с собственным капиталом 3,0 млрд в случае снижения норматива LR до 2%

Активы	Собственный капитал
150,0	3,0
	Обязательства
	147,0

Как следует из примера, приведенного в табл. 1, деление 3,0 млрд (собственный капитал коммерческого банка) на показатель *LR*, равный 3%, дает величину максимального размера активов (100,0 млрд ден. ед.), которые коммерческий банк может предоставить в процессе кредитования, и, соответственно, одновременного создания пассивов – денег на счетах получателей кредитов (97,0 млрд).

Из примера, приведенного в табл 2, следует, что при снижении норматива *LR* до 2% коммерческий банк с собственным капиталом 3,0 млрд способен создать активы в объеме 150,0 млрд и, соответственно, сформировать пассивы в объеме 150,0 млрд (включая собственный капитал).

Это утверждение равнозначно утверждению, что снижение норматива LR с 3% до 2% повышает с 97 млрд руб. до 147 млрд руб. возможности коммерческого банка по формированию денежного предложения в национальной экономике.

Применяемый в рамках Базеля III норматив (коэффициент) ликвидности (liquidity coverage ratio – LCR) – это отношение высококачественных активов (high-quality liquid assets (HQLA)) к совокупному чистому оттоку средств (total net cash outflow (NCOF)):

$$LCR = HQLA / NCOF.$$

Специфика *LCR* состоит в том, что этот норматив определяет минимальный объем ликвидных активов, которые коммерческие банки обязаны аккумулировать на случай оттока вкладов в кризисных условиях. Причем предполагается, что такой отток вкладов может продолжаться в течение 30 дней. Основная цель введения *LCR* состоит в обеспечении устойчивости банковской системы в условиях шоков ликвидности, проявляющихся в кризисных условиях. Введение *LCR* должно снизить зависимость коммерческих банков от поддержки со стороны центрального банка в условиях нехватки ликвидности. Таким образом, применение *LCR* направлено на противодействие нестабильности банковского сектора.

Российский аналог LCR — показатель краткосрочной ликвидности ($\Pi K\Lambda$) рассчитывается по формуле: $\Pi K\Lambda = (B\Lambda A - BK) / 4OO\mathcal{A}C$ х 100%, где $B\Lambda A$ — высоколиквидные активы; BK — величина корректировки высоколиквидных активов; $4OO\mathcal{A}C$ — чистый ожидаемый отток денежных средств [12]. Высоколиквидные активы включают активы первого уровня ($B\Lambda A$ -1), а также второго уровня ($B\Lambda A$ -2). Причем, $B\Lambda A$ 2 подразделяется на два подуровня ($B\Lambda A$ -2A и $B\Lambda A$ -2B). При суммировании этих величин используются следующие коэффициенты дисконтирования: $B\Lambda A$ -1 — 0%, $B\Lambda A$ -2A — 15%, $B\Lambda A$ -2B — 25%. В состав $B\Lambda A$ -1 включаются: наличные средства, средства в Банке России, ценные бумаги с высшими рейтингами. В составе $B\Lambda A$ -2 учитываются ценные бумаги со средними значениями международных рейтингов.

Из вышеизложенного следует, что выполнение коммерческими банками базельского норматива LCR (в российской практике – $\Pi K\Lambda$) требует вложений значительного объема ресурсов в высококачественные ценные бумаги, т. е. отвлечения ресурсов из сферы кредитования. Очевидно, что такая практика значительно снижает кредитный потенциал банков и, соответственно, объем денежного предложения, который они могли бы создавать в случае действия только норматива LR. Показатель LCR в силу особенностей его расчета является специфичным для каждого конкретного банка. Это обстоятельство затрудняет количественную оценку его влияния на денежные агрегаты.

Кроме того, с принятием базельских нормативов банковская система утратила возможность оперативного увеличения денежного предложения в случае изменения макроэкономической ситуации. В современной экономике фактически существуют две разновидности денег: (1) деньги, создаваемые центральным банком, являющиеся государственными; (2) деньги коммерческих банков – преимущественно частные деньги. Первые обычно называются резервами и используются для межбанковских расчетов; вторые – безналичные деньги, создаваемые в процессе кредитования.

Как показала практика, одновременное увеличение двух элементов денежного предложения возможно, в частности, при реализации денежной политики, получившей название количественного смягчения. При ее проведении центральный банк делает заявление о скупке рыночных активов – обычно облигаций – у коммерческих банков. Последние, стремясь получить прибыль от таких операций, приобретают облигации у участников финансового рынка, например, у пенсионного фонда. В результате такой операции облигация учитывается в активе коммерческого банка, а на счет пенсионного фонда в коммерческом банке (пассив баланса банка) зачисляется сумма, уплаченная за облигацию. Главное в том, что эти деньги создаются коммерческим банком и входят в агрегат М1. Далее облигация выкупается у коммерческого банка центральным банком. Соответственно, она учитывается в активе последнего, а на корреспондентский счет коммерческого банка зачисляется ее денежный эквивалент. Следовательно, при количественном смягчении удается синхронно увеличивать как агрегат М1, так и резервы – деньги, используемые для межбанковских расчетов в платежной системе центрального банка.

На прошедшем в июне 2018 г. в Швейцарии референдуме был вынесен вопрос о так называемых «суверенных деньгах». Речь шла о запрете денежной эмиссии, осуществляемой коммерческими банками. По мнению организаторов референдума, право эмиссии безналичных денег должно быть только у государственного центрального банка. Предложение, вынесенное на референдум, было отклонено. Но

сам референдум, вероятно, лишь начало долгого пути к новой системе денежной эмиссии.

Как показывает анализ использования базельских нормативов банковской деятельности, в современной экономике рост кредитования может приводить к избытку денежного предложения или, наоборот, недостаточное кредитование способно предопределить такой объем денежного предложения, который окажется недостаточным для предотвращения дефляционных тенденций. Острота проблемы может быть в определенной мере снижена приданием гибкости показателю LC и его использованию для регулирования не только объема кредитования, но и денежного предложения. Таким образом, прерогатива регулирования предложения денег постепенно переходит из сферы денежно-кредитной в сферу макропруденциальной политики.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Andresen T.* Basel rules, endogenous money growth, financial accumulation and debt crisis. 2010. folk.ntnu.no/tronda/econ/basel.pdf (accessed 22.11.2018).
- 2. The role of banks, non-banks and the central bank in the money creation process. Deutsche Bundesbank Monthly Report. April 2017. www.bundesbank.de (дата обращения 18.06.2018).
- 3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2018 год и период 2019 и 2020 годов. www.cbr.ru/content/document/file/48129/ on_2018(2019-2020).pdf. (дата обращения 18.06.2018)
- 4. *Blair M*. Making money: leverage and private sector money creation // Seattffgjklle University Law Review. Vol. 36. № 417. Pp. 417–454.
- 5. *Boyao Li*, Xiong W., Chen L., Wang Y. The impact of the liquidity coverage ratio on money creation: A stock-flow based dynamic approach // Economic Modelling. № 67. 2017. Pp. 193–202.
- 6. Xiong W., Wang Y. The impact of Basel III on money creation: a synthetic analysis // E-Journal Economics. Discussion Paper. № 2017-53. Available at: http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2017-53. (Accessed June 16, 2018).
- 7. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. December 2010 (revised June 2011). www.bis.org/publ/bcbs189.htm (accessed 18.11.2018).
- 8. *Gambacorta L., Shin H.S.* Why bank capital matters for monetary policy // BIS Working Papers. 2016. No. 558.
- 9. Инструкция Банка России от 28.06.2017 № 180-И «Об обязательных нормативах банков». www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves170804_065-66.pdf (дата обращения 18.06.2018).
- 10. Basel III: Finalising post-crisis reforms. December 2017. www.bis.org/bcbs/publ/d424. htm. (Accessed 18.06.2018).
- 11. Указание Банка России № 4635-У от 6 декабря 2017 «О внесении изменений в Инструкцию Банка России от 28 июня 2017 года № 180-И «Об обязательных нормативах банков»». www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71754386 (дата обращения 22.11.2018).

- 12. Положение Банка России «О порядке расчета показателя краткосрочной ликвидности («Базель III»)». № 421-П Банка России от 30 мая 2014 г. base.garant.ru/70684176 (дата обращения 22.11.2018).
- 13. International convergence of capital measurement and capital standards. www.bis.org/publ/bcbs04a.htm (accessed 22.11.2018).
- 14. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework Comprehensive Version. www.bis.org/publ/bcbs128.htm (accessed 22.11.2018).

ABOUT THE AUTHORS

Vladimir Konstantinovich Burlachkov – Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Department of International Finance of the Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Chief Scientific Associate of the Institute of Economics of the Russian academy of Sciences. (the RAS) Moscow, Russia. vkburl@gmail.com

Anatoliy Olegovich Tihonov – Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Academy of Public Administration under the Aegis of the President of the Republic of Belarus, at64@rambler.ru

Mihail Yurievich Golovnin – Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Doctor of Economic Sciences, First Deputy Director of the Federal State Budgetary Institution of Science Institute of Economics of Russian Academy of Sciences, (the RAS) Moscow, Russia. mg-inecon@mail.ru

BASEL BANKING STANDARDS AND MONEY SUPPLY

The article is devoted to analysis of Basel standards of banking practice influence on money supply formation in modern economy. Introduction of the above standards had as the main goal supporting banking sector stability, but in practice these standards influence the process of money supply formation as well. This phenomenon is defined by the characteristic feature of the modern economy: nowadays money supply is formed as a result of commercial banks credit operations. The risk which occurs in this situation consists in possibility of imbalance between factual money supply and economic system needs in money stock. This situation may provoke either deflationary or inflationary processes.

Keywords: money creation, money supply, Basel standards, deflation, inflation, monetary policy. **JEL**: E51, E52, E58.

Вестник Института экономики Российской академии наук 6/2018

Г.Р. ОГАНЕСЯН

младший научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

ОСНОВНЫЕ УГРОЗЫ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ РОССИИ СО СТОРОНЫ ДИНАМИКИ ВАЛЮТНОГО КУРСА¹

В статье рассмотрены основные угрозы для банковского сектора и фондового рынка, обусловленные высокой волатильностью валютного курса. Показано, что за последние годы периоды снижения курса рубля приводили к росту объемов задолженности и просроченной задолженности в иностранной валюте, а также к сокращению ключевых фондовых показателей, в особенности индекса РТС. Все это отражалось на динамике индикатора валютного риска – отношения чистой открытой валютной позиции к капиталу. Также в работе описаны основные меры, использованные Банком России для повышения финансовой стабильности путем сокращения уровня долларизации российской экономики: установление лимитов по чистой отрытой валютной позиции, увеличение коэффициентов риска по кредитам в иностранной валюте, повышение нормы резервов по обязательствам в иностранной валюте и разрешение на использование специальных значений валютного курса для расчета этих нормативов.

Ключевые слова: финансовая стабильность, валютный курс, валютный риск, долларизация, макропруденциальная политика.

JEL: F31, F38, G32, O24.

За последние годы центральные банки большинства стран стали уделять больше внимания вопросам финансовой устойчивости. Для стран с формирующимися рынками, к числу которых относится и Россия, одной из основных угроз стабильности финансовых систем является высокая волатильность валютных курсов, что особенно сильно проявляется в кризисные периоды. Как показывает практика, угрозы со стороны нестабильности обменного курса рубля негативным образом отражаются на банковском секторе, так как в периоды резкого обесценения национальной валюты нередко падало доверие вкладчиков

Вестник ИЭ РАН. №6. 2018 С. 172–180

¹ Статья выполнена при финансовой поддержке совместного гранта РФФИ-БРФФИ «Обеспечение сбалансированности задач и скоординированности инструментов денежно-кредитной политики России и Беларуси в условиях финансовой глобализации». № 17-22-01014.

к национальной валюте, что могло быть одной из причин «банковской паники».

Важным индикатором подверженности депозитных учреждений валютному риску является показатель чистой отрытой валютной позиции к капиталу, который относится к одному из ключевых показателей финансовой устойчивости (ПФУ), предложенных МВФ. Он помогает оценить несоответствие валютных позиций со стороны балансовых активов и пассивов банков по отношению к капиталу, что дает представление о возможных направлениях уязвимости банковского сектора, обусловленных динамикой обменного курса [5].

В связи с этим для регулирования уровня валютного риска многие страны с формирующимися рынками, такие как Аргентина, Бразилия, Колумбия, Мексика, Хорватия, Кипр, Гонконг, Македония, Перу, Грузия и другие, ввели ограничения на чистую открытую валютную позицию коммерческих банков [10].

Например, Мексика в период кризиса в 1995 г. обозначила предел по открытой валютной позиции на уровне 40% от капитала банков, сократив этот показатель в 1998 г. до 15%. В Исландии лимит по валютным позициям в 2009 г. был установлен на уровне 20% от собственных средств банков и 30% от капитала по совокупному объему чистой открытой валютной позиции, а в 2010 г. эти показатели были снижены до 15%². В Хорватии и Грузии общая открытая валютная позиция в течение дня не должна превышать 20% уставного капитала банка³.

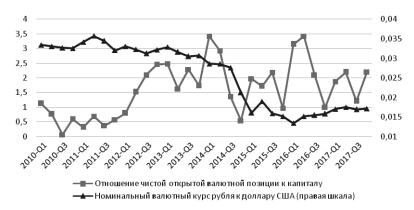
В России данный ПФУ демонстрировал высокую волатильность еще с начала 2012 г., увеличившись за год примерно на 68%. Падение курса рубля в начале 2014 г. (см. рис. 1) обусловило еще больший рост волатильности чистой открытой позиции к капиталу (в I квартале 2014 г. и II квартале 2016 г. данный показатель достигал отметки в 3,4 пункта, что являлось максимальным значением за рассматриваемый период). Это говорит о росте уязвимости депозитных учреждений для угроз со стороны динамики валютного курса.

Банк России для ограничения валютных рисков также ввел лимиты на открытую валютную позицию, а именно: во-первых, каждый банк должен ежедневно отдельно рассчитывать чистые валютные позиции по каждой валюте и каждому драгоценному металлу; во-вторых, сум-

_

Rule no. 950 on Foreign Exchange Balance of Iceland. Central Bank of Iceland, 6 December 2010 . www.cb.is/lisalib/getfile.aspx?itemid=8353.

³ Croatia Official Gazette. Narodne novine no. 36/2001 on the Decision on the Limitation of Banks' Exposure to Foreign Exchange Risk. URL: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2001_04_36_633.html; Decree no. 201 of July 20, 2006 of President of the National Bank of Georgia on the regulation setting, calculating and maintaining overall open foreign exchange position limit of Commercial Banks, National Bank of Georgia. www.nbg.ge/uploads/legalacts/supervision/nbg1.4.5.1regulation_settingeng.pdf.



Источник: International Monetary Fund, Financial Soundness Indicators (FSIs). data.imf.org/?sk=51B096FA-2CD2-40C2-8D09-0699CC1764DA; Банк России. www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs.

Рис. 1. Динамика отношения чистой открытой валютной позиции к капиталу банков в России и номинального валютного курса рубля в 2010–2017 гг.

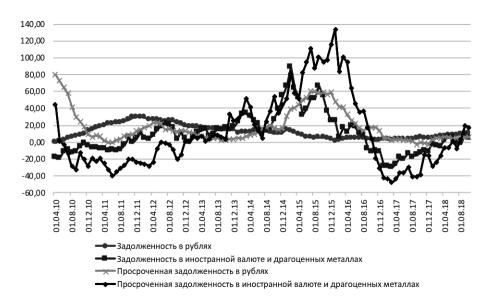
марная величина всех длинных (коротких) валютных позиций за день не должна превышать 20% собственных средств коммерческого банка, в то время как отдельно каждая валютная позиция ежедневно не может быть больше 10% от собственного капитала кредитной организации⁴.

Это свидетельствует о том, что для банковского сектора высокая волатильность курса рубля в рассматриваемый период провоцировала значительный кредитный риск.

Одной из главных угроз для стабильности финансовой системы был рост просроченной задолженности (доля просроченных кредитов в конце 2015 г. увеличилась на 20–25% по сравнению с концом 2014 г. [8]). Высокие значения просроченных кредитов были характерны для таких отраслей, как строительство и операции с недвижимостью (на данные отрасли оказало негативное влияние падение курса национальной валюты), горнодобывающая промышленность, торговля и сельское хозяйство (на данные отрасли отрицательно воздействовало снижение внутреннего спроса и сокращение государственных расходов) [6].

При этом можно заметить, что в период валютного кризиса 2014—2016 гг. наибольший вклад в динамику прироста плохих кредитов внесло увеличение темпов роста задолженности и просроченной задолженности по кредитам, выданным в иностранной валюте (см. рис. 2).

Банк России, Инструкция от 28 декабря 2016 года N 178-И «Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методике их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями». М.: Центральный банк Российской Федерации. www.cbr.ru/queries/unidbquery/file/50883?fileid=256.



Источник: рассчитано автором на основе данных Банка России. www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-19&pid=sors&sid=ITM_3703.

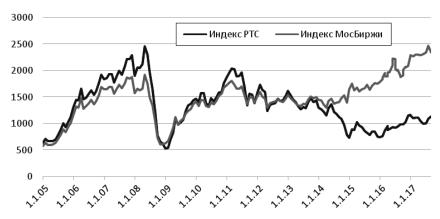
Рис. 2. Темпы прироста задолженности и просроченной задолженности по кредитам, предоставленным юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах с марта 2010 г. по октябрь 2018 г. (по отношению к соответствующему месяцу предыдущего года).

В 2015–2016 гг. объемы задолженности в иностранной валюте составляли от 23,5 до 1% от общего объема кредитов, что практически вдвое больше докризисного уровня (см. рис. 3). В настоящее время наблюдается тенденция к сокращению объемов задолженности в иностранной валюте и драгоценных металлах, несмотря на то что объем просроченной задолженности в иностранной валюте остается на достаточно высоком уровне.

Девальвация рубля сказалась на всех отраслях финансового сектора, включая рынок ценных бумаг. Из-за падения валютного курса и последовавшей за ним утраты доверия к российскому рублю инвесторы теряли реальную стоимость своих вкладов или даже выходили с российского фондового рынка. Данная ситуация была особенно заметна во время мирового финансового кризиса. Тогда за вторую половину 2008 г. значения важнейших индексов Московской биржи ММВБ и РТС сократились на 68 и 74% соответственно. Нельзя не отметить, что на данную ситуацию оказали непосредственное влияние проблемы на мировом фондовом рынке после краха инвестиционного банка Lehman Brothers, когда инвесторы начали выводить свои активы не только из развитых стран, но и стран с формирующимися рынками.



Источник: рассчитано автором на основе данных Банка России. cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-19&pid=sors&sid=ITM_3703. Рис. 3. Доля задолженности и просроченной задолженности по кредитам, предоставленным юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям в иностранной валюте и драгоценных металлах по отношению к общему объему задолженности и просроченной задолженности с марта 2009 г. по октябрь 2018 г.

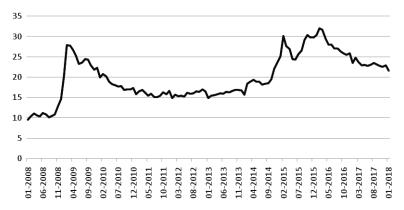


Источник: данные Московской биржи. www.moex.com/ru/index/IMOEX/archive#/from=2005-01-01&till=2018-11-01&sort=TRADEDATE&order=asc. *Рис.* 4. Динамика фондовых индексов РТС и ММВБ в 2005–2017 гг.

На российском рынке акций возникла проблема нехватки ликвидности, а на межбанковском рынке – кризис доверия (этому способствовало неисполнение сделок РЕПО инвестиционным банком «КИТ Финанс»). Из-за этого в сентябре 2008 г. последовала остановка торгов по некоторым ценным бумагам, что еще больше усугубило положе-

ние. Такая ситуация была вызвана не только выводом своих активов иностранными инвесторами, но и наличием большого количества спекулятивных операций и недостаточным уровнем развития российского фондового рынка [3, с. 10–11].

Дальнейшее возобновление роста на биржевом рынке в 2009–2010 гг. было прервано относительно небольшим спадом индексов во II и III кварталах 2011 г. В целом на российской фондовой бирже больше не происходило таких же резких колебаний индексов цен на акции, как во время мирового финансового кризиса. И даже несмотря на кризис в 2014–2016 гг., индекс ММВБ в этот период имел скорее положительную динамику, в отличие от индекса РТС. Это главным образом объяснялось обесценением рубля относительно доллара США (индекс ММВБ номинирован в рублях, а индекс РТС – в долларах), а также ростом объемов широкой денежной массы и объемов спекулятивного капитала [4, с. 113–117].



Источник: рассчитано на основе данных Банка России (Обзор банковской системы). www.cbr.ru/statistics/?PrtId=dkfs.

Puc. 5. Уровень долларизации банковского сектора в России в 2008–2017 гт. (в %).

Еще одной из важных угроз для стабильности финансовой системы вострые фазы кризисов являлся рост долларизации банковского сектора российской экономики (см. рис. 5) (в исследовании уровень долларизации рассчитывался как отношение депозитов в иностранной валюте к объему денежного предложения в широком определении [2, с. 126]).

Согласно статистическим данным, скачок долларизации, произошедший во время мирового финансового кризиса, был менее продолжительным и сильным, чем во время кризиса 2014–2016 гг. Если в 2009 г. уровень долларизации достиг своего локального максимума в 27,9%, то к началу 2016 г. объем депозитов в иностранной валюте в абсолютных значениях увеличился до 15 трлн руб., что составило более 30% от общего объема широкой денежной массы.

Кризис в России, начавшийся в 2014 г., усугублялся как рядом внешних факторов (падение цен на нефть, неопределенная внешнеэкономическая ситуация, санкции со стороны Запада и т. д), так и внутренними, в частности, сменой ориентиров денежно-кредитной политики и переходом к свободно плавающему валютному курсу, что еще больше усилило волатильность курса рубля и повысило уровень долларизации экономики.

Высокий уровень валютизации активов и пассивов в 2014–2015 гг. привел к тому, что Банк России вынужден был начать применение мер по сокращению доли кредитов в иностранной валюте [1].

Основными мерами, задействованными Банком России для снижения уровня долларизации в 2015–2016 гг., были:

- повышение коэффициентов риска по кредитам в иностранной валюте, предоставленным как для физических, так и для юридических лиц. В 2015 г. ЦБ ввел повышенный коэффициент риска для требований по кредитам в иностранной валюте для домашних хозяйств: этот показатель по некоторым кредитам был увеличен до 300%. С 1 мая 2016 г. были повышены коэффициенты риска с 100% до 110% как по кредитам в иностранной валюте, выданным юридическим лицам, которые имели недостаточный объем валютной выручки для обслуживания долговых обязательств, так и для вкладов в долговые ценные бумаги, номинированные в иностранной валюте. Так как в период кризиса организации, занимающиеся строительством и операциями с недвижимостью, были особенно сильно подвержены кредитному и валютному рискам, то для кредитов в иностранной валюте на приобретение недвижимости был увеличен коэффициент риска со 100% до 130% (данная мера также рекомендуется Базельским комитетом по банковскому надзору, который допускает возможность повышения коэффициента риска вплоть до 150% при соответствии объекта недвижимости установленным требованиям);
- увеличение нормы резервов по обязательствам коммерческих банков в иностранной валюте. В 2016 г. Банк России 3 раза повышал нормативы обязательных резервов по обязательствам в иностранной валюте с целью сокращения роста валютной составляющей в структуре пассивов кредитных организаций;
- разрешение применять специальные котировки обменных курсов для расчета обязательных нормативов. Так как капитал банков в основном номинирован в рублях, то высокая волатильность курса негативным образом сказывалась на нормативах. Поэтому для сглаживания данного риска в течение 2015 г. банки имели право использовать специальные значения курса национальной валюты для расчета обязательных нормативов, а в I квартале 2016 г. могли

применять курс 1 января 2016 г. для пересчета активов, номинированных в пяти иностранных валютах, для расчета определенных обязательных нормативов (Н6 и Н21) [1, с. 27–28].

В целом можно сделать вывод, что перечисленные меры макропруденциальной политики были достаточно эффективными, так как помогли замедлить рост валютных обязательств и увеличить долю кредитов в рублях, что не могло не способствовать уменьшению уровня долларизации российской экономики [9].

Подводя итог, нужно отметить, что проблемы повышения уровня финансовой стабильности, особенно в части воздействия валютного курса на устойчивость финансовых систем, остаются актуальными и по сей день. Подтверждением этому является динамика одного из индикаторов валютного риска в банковской сфере – показателя отношения чистой открытой валютной позиции к капиталу, который за последние годы отличался высокой волатильностью. В связи с этим, для сокращения уровня долларизации российской экономики были введены ограничения на размер открытой валютной позиции. Высокий уровень долларизации во время кризиса 2014–2016 гг. негативным образом отразился на объеме просроченной задолженности в иностранной валюте и драгоценных металлах, а также на динамике биржевого индекса РТС. Поэтому Центральный банк начал применение инструментов макропруденциальной политики по минимизации системного риска. В числе основных мер были: увеличение коэффициентов риска по кредитам в иностранной валюте, рост нормативов обязательных резервов по обязательствам в иностранной валюте и использование специальных котировок обменных курсов для расчета этих нормативов.

Международный валютный фонд в отчете о финансовой стабильности положительно оценил используемые Банком России меры по повышению стабилизации банковского сектора. При этом в числе дальнейших рекомендаций было предложено: введение ограничений на рост темпов кредитования (loan-to-value (LTV), debt-service to-income (DSTI)) и создание буферов капитала в банковской сфере [6].

Таким образом, несмотря на то что за последний год многие финансовые показатели, в том числе и валютный курс рубля, показывают более стабильную динамику, некоторые угрозы финансовой устойчивости для российской экономики остаются актуальными и по сей день.

ЛИТЕРАТУРА

1. Обзор финансовой стабильности №2: II–III кварталы 2016 (2016). М.: Центральный банк Российской Федерации. www.cbr.ru/publ/stability.

- 2. *Головнин М.Ю.* Долларизация в переходных экономиках России и стран Центральной и Восточной. Европы // Проблемы прогнозирования. 2004. № 3.
- 3. *Замараев Б., Киюцевская А., Назарова А., Суханов Е.* Экономические итоги 2008 года: конец «тучных» лет // Вопросы экономики. 2009. № 3.
- 4. *Парамонов А.А.* Влияние девальвации рубля на Российский фондовый рынок// Экономические исследования и разработки. 2017. №6.
- 5. International Monetary Fund, Financial soundness indicators: compilation guide. Washington, D.C., 2006. www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/fsiFT.pdf.
- 6. International Monetary Fund, "Russian Federation: Financial Sector Assessment Program: Technical Note-Macroprudential Policy", IMF Country Report No. 16/307. 2016.
- 7. International Monetary Fund "Russian Federation, Financial system stability assessment", IMF Country Report No. 16/231. July 2016. www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr16231.pdf.
- 8. *Barisitz S.* 2015. The Russian banking sector heightened risks in a difficult environment. In: OeNB Financial Stability Report 30. December 2015.
- 9. *Danilova E., Morozov M.* The macroprudential policy framework in Russia. 2017. BIS Papers. No 94. www.bis.org/publ/bppdf/bispap94v.pdf.
- 10. Hofstetter M., Lopez J.I., Urrutia M. 2018. Limits to Foreign Exchange Net Open Positions and Capital Requirements in Emerging Economies. Documentos Cede 015995, Universidad de Los Andes Cede.

ABOUT THE AUTHOR

Gaya R. Oganesian – Junior Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia. gaya.oganesian@gmail.com

THE MAIN THREATS TO THE FINANCIAL STABILITY OF RUSSIA FROM THE DYNAMICS OF THE EXCHANGE RATE

The paper analyzes the main threats to the banking sector and stock market from the high volatility of the exchange rate. It is shown that during the last few—years, periods of ruble exchange rate decline have led to both - an increase in the volume of debt and overdue debt in foreign currency, and a reduction in key stock indicators, especially the RTS index. It had an impact on the dynamics of the currency risk indicator - the ratio of net open position in foreign exchange to capital. The paper also describes the main measures that were applied by the Bank of Russia to increase financial stability by reducing the level of dollarization of the Russian economy - setting limits on the net open position, increasing risk ratios for loans in foreign currency, raising the reserve ratio for liabilities in foreign currency and allowing the use the special exchange rate values for calculating this ratio.

Keywords: financial stability, exchange rate, currency risk, dollarization, macroprudential policy. **JEL**: F31, F38, G32, O24

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Я.В. ДЁМИНА

кандидат экономических наук, научный сотрудник Института экономических исследований Дальневосточного отделения Российской академии наук

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ СТРАН ВОСТОЧНОЙ АЗИИ¹

Многостороннее экономическое сотрудничество в Восточной Азии имеет длительную историю. АСЕАН была основана 50 лет назад, интеграция в рамках АСЕАН+3 активизировалась после финансового кризиса 1997–1998 гг. В настоящее время единое соглашение о свободной торговле или о трансграничном перемещении капитала между всеми странами АСЕАН+3 отсутствует, однако постепенная отмена барьеров в рамках АСЕАН и в формате АСЕАН+1 способствует росту торговых и инвестиционных потоков внутри региона. Либерализация влечет за собой появление эффектов создания и отклонения торговли и движения инвестиций. В рамках АСЕАН эффект создания движения инвестиций проявляется в 10 раз интенсивнее, чем в АСЕАН+3, однако изменений географической структуры в пользу региональных инвесторов пока не произошло, и высокая зависимость стран Восточной Азии от ПИИ из «внешнего мира» по-прежнему сохраняется. Эффекты создания и отклонения торговли в рамках АСЕАН проявляются аналогично инвестиционным.

Ключевые слова: АСЕАН, АСЕАН+3, Восточная Азия, ПИИ, экономическая интеграция, эффекты создания и отклонения торговли, эффекты создания и отклонения движения инвестиций.

JEL: F15, F21.

¹ Исследование выполнено при поддержке гранта № 168/2017 Д Министерства образования и науки Хабаровского края на проведение научных исследований в области гуманитарных и общественных наук в 2017 г.

Эволюция процессов экономической интеграции в регионе

Процессы экономической интеграции в Восточной Азии² начали развиваться более полувека назад, и за прошедшие десятилетия форматы многостороннего экономического сотрудничества в регионе³, как и в мире в целом, подверглись трансформации.

Во-первых, для блоков было свойственно расширение состава

Во-первых, для блоков было свойственно расширение состава участников (в основном за счет привлечение стран, отличающихся более низким уровнем социально-экономического развития, чем первоначальные государства-члены). Так, Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) была создана 8 августа 1967 г. в составе пяти стран (Индонезии, Малайзии, Филиппин, Сингапура и Таиланда). В 1984 г. к объединению присоединился Бруней. Вьетнам стал членом АСЕАН в 1995 г., Лаос и Мьянма – в 1997 г., Камбоджа – в 1999 г. Последние четыре участника (АСЕАН-4) являются наименее развитыми членами Ассоциации.

Во-вторых, объединения стали стремиться к более «глубокой» степени интеграции (переход от зон свободной торговли (ЗСТ) к таможенному союзу или общему рынку, валютно-финансовой интеграции) и к более широкому охвату вопросов, подпадающих под действие соглашений (не только отмена таможенных пошлин, но и устранение нетарифных барьеров, соглашения по услугам, инвестициям, защите окружающей среды, вопросам безопасности, интеллектуальной собственности, трансграничного перемещения рабочей силы и др.).

В 2003 г. было принято решение об углублении экономической

В 2003 г. было принято решение об углублении экономической интеграции в рамках Ассоциации посредством создания сообщества АСЕАН как трех сообществ – экономического, политического и социально-культурного. В 2007 г. был подписан Устав АСЕАН, в котором реализация трех вышеупомянутых сообществ зафиксирована в качестве основной цели. Основные документы по формированию сообщества АСЕАН также включают Дорожную карту по формированию Сообщества АСЕАН на 2009–2015 гг. и Стратегические рамки Инициативы по интеграции в АСЕАН на 2009–2015 гг. [6].

В рамках формирования экономического сообщества было запланировано достижение четырех свобод: свободного перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы [17]. При этом таможенные пошлины на товары должны были быть полностью ликвидированы

-

 $^{^2}$ Под Восточной Азией в данной статье понимаются страны АСЕАН+3: Япония, Республика Корея, КНР, Индонезия, Филиппины, Таиланд, Бруней, Сингапур, Вьетнам, Лаос, Мьянма, Малайзия и Камбоджа.

³ Подробнее см. [2].

к 2018 г. ⁴, нетарифные барьеры – к 2010 г. для пяти стран АСЕАН⁵, к 2012 г. – для Филиппин и к 2018 г. – для АСЕАН-4. Также планируется провести либерализацию торговли услугами и содействовать формированию инвестиционной зоны АСЕАН путем устранения ограничений на перемещение капитала. Свобода перемещения рабочей силы предусматривается для лиц квалифицированного труда. Политическое сообщество создается с целью укрепления безопасности, демократии и мира в регионе, поддержки верховенства законов и прав человека. Социально-культурное сообщество направлено на укрепление солидарности и единства народов АСЕАН, на формирование социально ориентированных государств, способных успешно решать социально-экономические проблемы населения стран-участниц. Создание общего рынка планировалось к 1 января 2016 г., и хотя официально руководители стран – участниц АСЕАН объявили о выполнении намеченных планов, на практике свободное перемещение товаров, услуг, капитала и рабочей силы между странами блока пока не достигнуто⁶.

Для АСЕАН также важны отношения и с остальным миром, в первую очередь с азиатскими партнерами. Члены Ассоциации формируют с ними зоны свободной торговли, придавая этому процессу асеаноцентричный характер — новые ЗСТ образуются по формуле АСЕАН+1. Соглашения о всеобъемлющем экономическом партнерстве заключены между АСЕАН и Китаем (по товарам в 2005 г., по услугам в 2007 г.), АСЕАН и Японией (касается торговли товарами, 2008 г.), АСЕАН и Республикой Корея (по товарам в 2009 г., по услугам в 2010 г.).

Начался диалог по обсуждению возможных интеграционных механизмов между Китаем, Японией и Республикой Корея, а также между этими странами и АСЕАН (формат АСЕАН+3). Переговоры о создании трехсторонней ЗСТ между странами «Большой тройки» (Китай, Республика Корея и Япония) начались в 2013 г., но пока не увенчались успехом. Начало трехстороннему сотрудничеству было положено в 1999 г. во время саммита АСЕАН+3 на Филиппинах. Последующие трехсторонние встречи также проходили в рамках саммитов АСЕАН+3 и носили неформальный статус. В 2008 г. в Японии состоялся первый саммит вне контекста АСЕАН+3. Лидеры государств подписали «План действий по развитию трехстороннего сотрудничества» и договорились, что отныне такие встречи будут проводиться ежегодно. Второй трехсторонний саммит прошел в 2009 г. в Пекине. Следующий шаг по институционализации трехсторонних отношений был сделан на встрече в 2010 г., когда Президент Республики Корея предложил

 $^{^{4}}$ Для стран Индокитая.

⁵ Сингапур, Малайзия, Индонезия, Бруней, Таиланд.

⁶ Подробнее см. [4].

создать постоянный секретариат, который был официально открыт в 2011 г. в Сеуле. В 2012 г. в Пекине прошел очередной саммит, где три страны согласились начать официальные консультации по созданию ЗСТ. Кроме того, стороны подписали соглашение о регулировании и защите взаимных инвестиций (вступило в силу в 2014 г.). К настоящему времени проведено десять раундов переговоров по трехсторонней ЗСТ, на которых обсуждались ключевые вопросы, в том числе упрощение таможенных процедур, санитарные нормы, права интеллектуальной собственности и электронная коммерция [5].

В целом многостороннее соглашение о свободной торговле с уча-

В целом многостороннее соглашение о свободной торговле с участием всех восточноазиатских стран – это цель на отдаленную перспективу, учитывая отсутствие экономической, политической и культурной однородности в регионе.

Инвестиционные и торговые эффекты экономической интеграции в регионе

Несмотря на отсутствие единого соглашения в формате АСЕАН+3, наблюдается рост торговых и инвестиционных потоков, а также углубление производственной специализации внутри региона. Страны Восточной Азии активно вовлечены в глобальные и региональные производственные сети, функционирование которых связано не только с внешнеторговыми потоками, но и с привлечением прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Их приток в экономику региона достиг 273 млрд долл. в 2014 г. (см. табл. 1), увеличившись в 3,4 раза по сравнению с 2001 г. Динамика притока ПИИ в регион не была стабильной: с 2001 г. по 2007 г. наблюдался стремительный рост, затем в 2008–2009 гг. произошел спад (в связи с мировым финансовым кризисом), а в 2010–2014 гг. положительный тренд возобновился. Среди региональных лидеров по объему привлеченных ПИИ можно отметить Китай и Сингапур. Тройку «аутсайдеров» составляют Бруней, Лаос и Мьянма.

При этом основными инвесторами в экономику стран региона являлись члены Евросоюза, АСЕАН, Япония, США, Гонконг и Британские Виргинские острова (см. табл. 2). Тройка основных инвесторов полностью совпадает у Камбоджи и Лаоса, а также у Индонезии, Малайзии и Филиппин. У трех государств (Брунея, Лаоса и Мьянмы) на крупнейшего инвестора приходится более половины объема поступивших ПИИ. При этом главный инвестор в экономику Брунея – ЕС – расположен за пределами региона, а Лаос и Мьянма, наоборот, привлекают в основном азиатских инвесторов.

Если рассматривать динамику потоков ПИИ между странами Восточной Азии, то их объем за период с 2001 по 2014 г. вырос в 5,6 раза – с 16 до 89 млрд долл. (см. табл. 3). Динамика внутрирегиональных ПИИ

Таблица 1 **Приток ПИИ в страны АСЕАН+3, 2001–2014 гг., млн долл.**

Страна/	Год							
блок	2001	2007	2008	2009	2010	2012	2013	2014
Бруней	526	260	323	370	481	865	776	568
Камбоджа	149	867	845	928	1342	1835	1872	1730
Индонезия	-2977	6928	9318	4877	13771	19138	18817	22580
Лаос	24	324	228	190	279	294	427	721
Малайзия	554	8595	7172	1453	9060	9239	12115	10799
Мьянма	15	2	603	27	6669	497	584	946
Филиппины	195	2916	1544	1963	1298	2033	3737	6201
Сингапур	17007	47733	12201	23821	55076	56659	64793	67523
Таиланд	5073	11359	8455	4854	9147	9168	14016	12566
Вьетнам	1300	6981	9579	7600	8000	8368	8900	9200
Китай	46878	83521	108312	95000	114734	121080	123911	128500
Япония	6242	22549	24425	11938	-1252	1732	2304	2090
Р. Корея	6522	8827	11188	9022	9497	9496	12767	9899
ACEAH+3	81508	200863	194192	162044	228102	240404	265019	273322

Источник: составлено автором по: [15].

также не была стабильна: в 2005 г., 2008–2009 гг. и 2014 г. наблюдался спад, сменившийся ростом. Лидером по объему привлеченных ПИИ из стран – партнеров по АСЕАН+3 является Китай. За ним следуют Индонезия и Сингапур.

Стоит отметить, что доля внутрирегиональных потоков в общем объеме привлеченных ПИИ странами АСЕАН+3 достаточно скромна – она составила 25% в среднем за исследуемый период, увеличившись с 19% в 2001 г. до 33% в 2014 г. [1; 3].

Объем ПИИ, привлеченных из стран «остального мира» (см. табл. 4), вырос за исследуемый период не столь значительно, как потоки ПИИ между странами Восточной Азии, – в 2,8 раза (с 66 до 184,5 млрд долл.).

Динамика внерегиональных ПИИ также отличалась волатильностью: в 2002 г., 2008–2009 гг. и 2011–2012 гг. был отмечен спад, сменившийся уверенным ростом. Лидерами по объему ПИИ, привлеченных из «внешних» стран, являются Китай, Сингапур и Малайзия. Таким образом, КНР и Сингапур – наиболее привлекательные государства как для инвесторов из стран Восточной Азии, так и для инвесторов из третьих стран.

Таблица 2

Основные страны – инвесторы в экономику государств Восточной Азии в 2014 г.

Страна	Основные инвесторы (доля в общем объеме привлеченных за 2014 г. ПИИ, %)
Бруней	Евросоюз (64,6%), АСЕАН (24,9%), Канада (10,7%)
Камбоджа	Китай (32,1%), АСЕАН (21,6%), Евросоюз (8,0%)
Индонезия	Нидерланды (19,1%), Сингапур (13,2%), Япония (11,4%)
Лаос	Китай (67,3%), АСЕАН (15,1%), Евросоюз (5,6%)
Малайзия	Сингапур (18,7%), Япония (14,2%), Нидерланды (9,2%)
Мьянма	АСЕАН (72,2%), Китай (7,5%), Япония (4,0%)
Филиппины	Сингапур (20,4%), Япония (18,0%), Нидерланды (14,8%)
Сингапур	США (13,6%), Нидерланды (9,1%), Британские Виргинские
	острова (7,6%)
Таиланд	Япония (35,5%), Сингапур (14,9%), США (7,5%)
Вьетнам	Республика Корея (35,3%), АСЕАН (16,8%), Япония (10,5%)
Китай	Гонконг (47,5%), Британские Виргинские о-ва (13,4%), Япония (5,8%)
RинопR	США (30,5%), Нидерланды (13,6%), Франция (13,1%)
Р. Корея	Япония (28,1%), США (18,8%), Нидерланды (9,5%)

Источник: рассчитано автором по: [11; 13; 14; 16].

Примечание: для Брунея, Камбоджи, Лаоса, Мьянмы и Вьетнама данные по притоку ПИИ за 2014 г. в разрезе отдельных стран – членов ЕС и АСЕАН отсутствуют.

Таблица 3 Внутрирегиональный приток ПИИ в страны АСЕАН+3, 2001–2014 гг., млн долл.

Страна/	Год							
блок	2001	2007	2008	2009	2010	2012	2013	2014
Бруней	15	156	122	67	137	87	-42	168
Камбоджа	40	586	559	377	529	1066	802	1118
Индонезия	-1438	2601	5260	2716	10327	16577	15850	21224
Лаос	17	135	147	113	191	74	105	767
Малайзия	-482	4784	2261	90	2888	4677	4796	3257
Мьянма	83	455	643	504	1547	665	2015	803
Филиппины	341	234	411	598	65	200	404	242
Сингапур	2503	5205	186	5598	9760	15208	11597	11617
Таиланд	3714	5834	3057	2960	5475	5524	8911	5927
Вьетнам	405	3014	4568	1334	3804	4973	7159	5974
Китай	9470	11269	11893	18266	22368	28280	32752	30011
Япония	70	1524	3092	1103	2330	1611	1672	1681
Р. Корея	1005	1242	2363	1355	3134	5393	5905	6043
ACEAH+3	15742	37039	34563	35081	62554	84334	91926	88832

Источник: составлено автором по: [9; 11; 13; 14; 16].

Таблица 4 Приток ПИИ из стран вне АСЕАН+3, 2001–2014 гг., ман долл.

Страна/	Год							
блок	2001	2007	2008	2009	2010	2012	2013	2014
Бруней	512	104	201	303	344	778	818	400
Камбоджа	109	281	287	552	813	769	1069	613
Индонезия	-1539	4327	4059	2162	3443	2561	2967	1356
Лаос	7	189	80	77	88	221	322	-46
Малайзия	1036	3811	4911	1363	6172	4562	7320	7542
Мьянма	-67	-453	-40	-477	5123	-168	-1431	143
Филиппины	-146	2682	1133	1365	1233	1833	3333	5958
Сингапур	14504	42529	12015	18223	45316	41451	53196	55906
Таиланд	1359	5526	5398	1894	3671	3644	5105	6639
Вьетнам	895	3967	5011	6266	4196	3395	1741	3226
Китай	37408	72252	96419	76734	92366	92800	91159	98489
Япония	6172	21025	21333	10835	-3581	120	632	408
Р. Корея	5518	7585	8824	7667	6363	4103	6862	3856
ACEAH+3	65766	163824	159629	126964	165548	156070	173093	184490

Источник: составлено автором по: [9; 11; 13; 14; 16].

Государства региона являются не только реципиентами, но и донорами капитала. Так, экспорт ПИИ из стран АСЕАН+3 за исследуемый период рос гораздо быстрее, чем объемы привлеченных инвестиций, – в среднем на 16% в год против 11% у притока ПИИ [1; 3]. В целом отток ПИИ из государств Восточной Азии составил 346 млрд долл. в 2014 г. (см. табл. 5), увеличившись в 4,5 раза по сравнению с 2001 г.

Положительная динамика экспорта инвестиций из стран региона прерывалась дважды: в 2002 и 2009 г., при этом каждый спад сменялся уверенным ростом. Крупнейшие экспортеры ПИИ по итогам 2014 г. – это Китай, Япония и Сингапур. К «аутсайдерам» относятся Лаос и Камбоджа.

В качестве основных направлений для привлечения инвестиций из стран АСЕАН+3 можно отметить Сингапур, Китай и Гонконг. У 6 стран на главного реципиента ПИИ приходится более половины их оттока. Это ожидаемо для таких стран, как Мьянма, Камбоджа и Бруней (небольших, со слабо диверсифицированной экономикой и незначительным объемом экспорта ПИИ), однако удивительно для Китая.

Рост экспорта ПИИ между странами Восточной Азии был не столь динамичным, как увеличение их совокупного объема за исследуемый период – в 3,5 раза (с 28 до 97 млрд долл.) [3]. Основные экспортеры капитала: Япония, Сингапур и Р. Корея. Хотя 9 из 13 исследуемых

Таблица 5 Отток ПИИ из стран АСЕАН+3, 2001–2014 гг., млн долл.

Страна/	Год							
блок	2001	2007	2008	2009	2010	2012	2013	2014
Бруней	36	-7	16	9	6	-422	-135	4242
Камбоджа	7	1	20	19	21	36	46	32
Индонезия	254	4675	5900	2249	2664	5422	6647	7077
Лаос	0	37	-75	1	-1	0	-44	2
Малайзия	267	11314	14965	7784	13399	17143	14107	16445
Мьянма	8233	63	64	72	69	999	1069	1088
Филиппины	-140	3536	259	359	616	1692	3647	6990
Сингапур	20027	36897	6806	26239	33377	15147	28814	40660
Таиланд	427	3003	4057	4172	4467	10487	12122	7692
Вьетнам	4	184	300	700	900	1200	1956	1150
Китай	6885	26510	55910	56530	68811	87804	101000	116000
пиноп	38333	73549	128020	74699	56263	122549	135749	113629
Р. Корея	2744	22074	19633	17436	28280	30632	28360	30558
ACEAH+3	77078	181837	235873	190269	208873	292688	333337	345565

Источник: составлено автором по: [13; 14; 16].

государств вкладывают инвестиции в основном внутри региона (см. табл. 6), доля внутрирегиональных потоков между странами АСЕАН+3 в общем объеме экспорта ПИИ в среднем за период 2001–2014 гг. составила всего 27% [3].

Росту потоков ПИИ между странами АСЕАН+3 способствовало предоставление национального режима региональным инвесторам. Либерализация трансграничных потоков капитала между членами АСЕАН началась еще в 1987 г.⁷, а в 2009 г. было подписано Всеобъемлющее инвестиционное соглашение АСЕАН (ASEAN Comprehensive Investment Agreement, ACIA) [10], предполагающее поэтапный переход к свободному движению капитала между участниками блока. Как отмечалось выше, подобный договор между странами АСЕАН+3 отсутствует, однако соглашения о всеобъемлющем экономическом партнерстве заключены между АСЕАН и Китаем, АСЕАН и Японией, АСЕАН и Р. Корея. Указанные соглашения распространяются в том числе на инвестиции.

-

⁷ Agreement on Promotion and Protection of Investments [8].

 $\it Tаблица~6$ Основные страны – реципиенты ПИИ из государств Восточной Азии в 2014 г.

Страна	Основные направления инвестирования (доля в общем объеме экспорта ПИИ за 2014 г., %)
Бруней	Китай (80,8%), Сингапур (16,6%), Индонезия (0,9%)
Камбоджа	Сингапур (61,9%), Китай (32,8%), Филиппины (3,1%)
Индонезия	Сингапур (82,3%), Маврикий (6,7%), США (4,9%)
Лаос	Таиланд (44,9%), Бельгия (29,7%), Сингапур (21,4%)
Малайзия	Сингапур (14,8%), Индонезия (11,2%), Австралия (6,2%)
Мьянма	Сингапур (94,6%), Китай (5,2%), Республика Корея (0,1%)
Филиппины	Гонконг (19,4%), Британские Виргинские о-ва (17,4%), Китай (15,6%)
Сингапур	Китай (23,6%), Гонконг (10,1%), Индонезия (8,4%)
Таиланд	Камбоджа (62,0%), Каймановы о-ва (8,6%), Сингапур (4,8%)
Вьетнам	Сингапур (45,5%), Венесуэла (32,6%), Бразилия (5,9%)
Китай	Гонконг (69,4%), Сингапур (6,0%), Австралия (4,8%)
кинопК	США (32,3%), Китай (8,8%), Нидерланды (8,0%)
Р. Корея	Китай (25,1%), США (17,6%), Гонконг (4,3%)

Источник: рассчитано автором по: [16].

Либерализация трансграничных потоков капитала влечет за собой появление ряда эффектов, в том числе эффектов создания и отклонения движения инвестиций [7]. Они подобны эффектам создания и отклонения торговли, оценку которых проводил Б. Балашша [12]. Для анализа применяется показатель фактической эластичности по доходам спроса на импорт капитала:

$$E_Y^M = \frac{\Delta M}{M} / \frac{\Delta Y}{Y},$$

где ΔM – годовое приращение притока ПИИ; M – объем притока ПИИ в текущем году; ΔY – годовое приращение ВВП; Y – объем ВВП в текущем году.

Так как либерализация потоков ПИИ между странами АСЕАН+3 активизировалась в период мирового финансового кризиса, для анализа были использованы данные с 2002 по 2014 гг., разделенные на два примерно равных периода: 2002–2008 гг. и 2009–2014 гг., что позволило сопоставить значения показателя до и после подписания соглашений.

Tаблица 7 Средние за период значения эластичности спроса стран АСЕАН+3 на импорт ПИИ, 2002–2014 гг.

	_	ІИ из стран	Приток ПИІ	И из третьих	
Страна/ блок	ACE	AH+3	стран		
	2002–2008 2009–2014		2002–2008	2009–2014	
Бруней	12,95	26,96	25,40	6,84	
Камбоджа	4,78	19,72	4,80	19,82	
Индонезия	11,69	6,60	6,48	15,95	
Лаос	7,29	8,75	22,70	21,72	
Малайзия	9,03	33,04	3,92	7,66	
Мьянма	8,73	10,29	28,30	51,56	
Филиппины	21,46	14,81	13,10	4,02	
Сингапур	66,52	204,36	18,35	72,37	
Таиланд	2,32	31,51	34,94	14,53	
Вьетнам	3,51	8,39	2,12	4,00	
Китай	0,72	1,38	0,83	0,89	
R иноп R	327,57	20,70	2135,46	785,83	
Р. Корея	3,20	6,48	2,19	9,80	
ACEAH+3	2,90	4,84	1,42	5,59	

Источник: расчеты автора.

Эффект создания движения инвестиций характерен для 10 исследуемых стран из 13 (см. табл. 7). Не проявляется он в Японии, Индонезии и на Филиппинах. Для АСЕАН+3 в целом исследуемый эффект проявляется. Следовательно, происходит переключение с местных источников финансирования на инвестиции из стран – партнеров по блоку. Если в период 2002–2008 гг. каждый 1% прироста ВВП приводил к увеличению потоков ПИИ между странами АСЕАН+3 на 2,9%, то в 2009–2014 гг. – уже на 4,8%, т. е. в 1,7 раза больше.

Эффект отклонения движения инвестиций проявляется для 5 стран из 13: Брунея, Лаоса, Филиппин, Таиланда и Японии. И он не характерен для объединения в целом. Так, в 2002–2008 гг. каждый 1% прироста ВВП приводил к увеличению притока ПИИ из третьих стран в страны блока на 1,4%, а во втором периоде – на 5,6%, т.е. в 3,9 раза больше. Смены структуры финансирования в пользу региональных инвесторов не произошло. Подобное проявление эффектов можно объяснить тем, что полная отмена барьеров между АСЕАН и «Большой тройкой» планируется только к 2020 г.

Внутри АСЕАН, где отмена барьеров для трансграничного инвестирования произошла в 2010 г., указанные эффекты проявляются

Таблица 8 Средние за период значения эластичности спроса стран АСЕАН на импорт ПИИ, 2002–2014 гг.

	_	к ПИИ	Приток ПИИ			
Страна/блок	из стран – чл	енов АСЕАН	из третьих стран			
	2002–2008	2009–2014	2002–2008	2009–2014		
Бруней	64,17	22,24	20,18	6,78		
Камбоджа	9,19	18,38	4,02	22,16		
Индонезия	6,61	10,48	6,07	7,02		
Лаос	2,53	2,78	2,88	4,38		
Малайзия	5,74	38,46	3,66	8,97		
Мьянма	9,91	11,43	2,88	14,51		
Филиппины	42,16	320,47	23,31	5,34		
Сингапур	4,13	122,42	16,50	118,80		
Таиланд	9,33	67,68	3,15	11,15		
Вьетнам	4,29	16,65	1,62	0,81		
ACEAH	1,89	32,35	2,83	6,06		

Источник: расчеты автора.

ярче. Так, эффект создания движения инвестиций наблюдается во всех странах, кроме Брунея (см. табл. 8). Он также характерен для интеграционной группировки в целом. В 2002–2008 гг. каждый 1% прироста ВВП приводил к увеличению потоков ПИИ между странами АСЕАН на 1,9%, а в 2009–2014 гг. – на 32,3%, т. е. в 17,1 раза больше.

Эффект отклонения движения инвестиций наблюдается у 3 стран из 10: Брунея, Филиппин и Вьетнама. Он не характерен для блока в целом. Так, в 2002–2008 гг. каждый 1% прироста ВВП приводил к увеличению притока ПИИ из третьих стран в АСЕАН на 2,8%, а во втором периоде – на 6,1%, т. е. в 2,1 раза больше. Смены структуры финансирования в пользу стран – членов объединения не произошло.

Как отмечалось выше, вследствие функционирования глобальных и региональных производственных сетей инвестиционные потоки в странах региона тесно связаны с внешнеторговыми потоками. Оценка эффектов создания и отклонения торговли в странах АСЕАН (см. табл. 9) показывает, что отмена барьеров для внешней торговли товарами внутри блока привела к проявлению эффекта создания торговли в 8 членах объединения из 10 (во всех странах, кроме Лаоса и Мьянмы), а эффекта отклонения торговли – только в 2 странах (Вьетнаме и Мьянме). Для блока в целом эффект создания торговли проявляется, а эффект отклонения – нет.

Таблица 9 Средние за период значения эластичности спроса стран АСЕАН на импорт товаров, 2002–2014 гг.

Страна/блок	_	гран – членов ЕАН	Импорт из третьих стран			
-	2002–2008	2009–2014	2002–2008	2009–2014		
Бруней	1,39	2,41	2,32	3,40		
Камбоджа	1,01	7,33	1,27	5,97		
Индонезия	1,87	2,59	1,12	2,57		
Лаос	1,35	0,16	6,65	24,08		
Малайзия	0,98	1,01	0,85	1,51		
Мьянма	1,37	0,98	1,48	1,05		
Филиппины	1,60	2,49	0,73	2,42		
Сингапур	1,54	6,67	1,44	7,30		
Таиланд	1,32	3,45	1,28	3,48		
Вьетнам	1,49	1,99	1,63	1,45		
ACEAH	1,39	2,91	1,88	5,32		

Источник: расчеты автора.

Так, в 2002–2008 гг. каждый 1% прироста ВВП приводил к увеличению импорта товаров внутри АСЕАН на 1,4%, а в 2009–2014 гг. – на 2,9%, т. е. в 2,1 раза больше. В 2002–2008 гг. каждый 1% прироста ВВП приводил к увеличению импорта товаров из третьих стран в АСЕАН на 1,9%, а во втором периоде – на 5,3%, т. е. в 2,8 раза больше. Смены географической структуры внешней торговли товарами в пользу стран – членов объединения не произошло. Следовательно, для АСЕАН в целом эффекты создания и отклонения торговли проявляются аналогично эффектам создания и отклонения движения инвестиций.

Заключение

Проведенный анализ показывает, что доля ПИИ, приходящаяся на источники за пределами региона (73,5% в среднем за 2001–2014 гг.), гораздо больше внутренних показателей АСЕАН+3 (26,5%), несмотря на положительную динамику последних. Для экспорта капитала свойственны те же тенденции: 73,0% приходится на вложения ПИИ в третьи страны и 27,0% – на инвестирование средств внутри региона Восточной Азии. Хотя для наименее развитых стран – членов объединения (Камбоджа, Λ аос, Мьянма, Вьетнам) азиатское направление является основным как в притоке, так и в оттоке ПИИ.

Отметим, что темпы роста притока внутрирегиональных ПИИ опережали внерегиональные показатели в 2 раза. Ускоренному росту потоков капитала внутри АСЕАН+3 способствовала отмена трансграничных барьеров. Либерализация повлекла за собой появление эффектов создания и отклонения движения инвестиций. При этом эффект создания движения инвестиций проявляется у 10 стран из 13 и у объединения в целом; эффект отклонения – у 5 стран и не характерен для АСЕАН+3.

В рамках АСЕАН, где предоставление национального режима инвесторам из стран – членов блока практикуется с 2010 г., эффект создания движения инвестиций проявляется в 10 раз интенсивнее, чем в рамках АСЕАН+3, однако эффект отклонения для объединения в целом также отсутствует. Кроме того, для АСЕАН в целом эффекты создания и отклонения торговли проявляются аналогично эффектам создания и отклонения движения инвестиций.

Отмена транстраничных барьеров на движение капитала увеличила потоки ПИИ внутри АСЕАН и АСЕАН+3 за счет переключения с местных источников финансирования на инвестиции из стран – партнеров по объединению. Однако изменения географической структуры в пользу региональных инвесторов пока не произошло, и высокая зависимость стран Восточной Азии от ПИИ из «внешнего мира» по-прежнему сохраняется. Это можно объяснить, во-первых, отсутствием полной свободы трансграничного движения капитала между всеми участниками вышеназванных объединений; во-вторых, – незначительным периодом действия инвестиционных соглашений. С течением времени проявление рассмотренных эффектов может измениться. Оценить такие изменения поможет анализ опыта других объединений, например, Евросоюза.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Дёмина Я.В.* Инвестиционное сотрудничество в странах Восточной Азии / в сб.: Молодые ученые Хабаровскому краю: материалы XIX краевого конкурса молодых ученых и аспирантов. 2017. С. 11–15.
- 2. *Дёмина Я.В.* Процессы международной экономической интеграции в ATP и интересы России: итоги 25 лет // Пространственная экономика. 2017. № 2. С. 16–40.
- 3. Дёмина Я.В. Транстраничное движение капитала в рамках АСЕАН и АСЕАН+3 / В сб: Ученые записки. Хабаровск, 2017. С. 27–39.
- 4. Дёмина Я.В. Эффекты торговой интеграции в странах АСЕАН // Пространственная экономика. 2015. № 3. С. 120–141.
- 5. *Лукин А.Л.* Россия и формирующееся экономическое сообщество Северо-Восточной Азии: роль Республики Корея // Ойкумена. 2016. № 3. С. 136–143.
- 6. *Усольцев В.* Тихоокеанская Азия: экономическая интеграция и перспективы России // МЭМО. 2011. № 8. С. 67–75.

- 7. Ушкалова Д.И., Головнин М.Ю. Теоретические подходы к исследованию международной экономической интеграции: Научный доклад. М.: Институт экономики Российской академии наук, 2011.
- 8. Agreement on Promotion and Protection of Investments. 15 December 1987. Manila, Philippines. 6 p. www.wipo.int/edocs/lexdocs/treaties/en/asean01/trt_asean01.pdf (дата обращения: 29.09.2017).
- 9. APEC Bilateral Linkages Database. statistics.apec.org/index.php/bilateral_linkage/index (дата обращения: 17.10.2017).
- 10. ASEAN Comprehensive Investment Agreement. 26 February 2009. Cha-am, Thailand. 56 p. www.asean.org/storage/images/2013/economic/aia/ACIA_Final_Text_26%20 Feb%202009.pdf (дата обращения: 08.10.2017).
- 11. ASEAN Stats Foreign Direct Investment Database. aseanstats.asean.org/ (дата обращения: 18.10.2017).
- 12. *Balassa B*. Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market: An Appraisal of the Evidence. Manchester School of Economic and Social Studies, 1974. Vol. 42. P. 93–135.
- 13. Bilateral Foreign Direct Investment Statistics Database. UNCTAD. unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI%20Statistics/FDI-Statistics-Bilateral.aspx (дата обращения: 14.10.2017).
- 14. FDI Flows by Partner Country. OECD Statistics Database. stats.oecd.org/Index. aspx?DataSetCode=FDI_FLOW_PARTNER (дата обращения: 04.11.2017).
- 15. Foreign Direct Investment Statistics Database. UNCTAD. unctadstat.unctad.org (дата обращения: 07.10.2017).
- 16. IMF Coordinated Direct Investment Survey. data.imf.org/?sk=40313609-F037-48C1-84B1-E1F1CE54D6D5&sId=1424361335820 (дата обращения: 28.10.2017).
- 17. Roadmap for an ASEAN Community 2009-2015. Jakarta: ASEAN Secretariat, April 2009.

ABOUT THE AUTHOR

Yana Valeryevna Dyomina – Candidate of Economic Sciences, Scientific Associate of the Economic Research Institute of the Far Eastern Branch of the Russian Academy of Sciences, (FEB of the RAS), Khabarovsk, Russia. yandemi@yandex.ru

ECONOMIC INTEGRATION OF EAST ASIAN COUNTRIES

Multilateral economic cooperation in East Asia has a long history. ASEAN was founded 50 years ago, and the financial crisis of 1997-1998 intensified the integration processes among ASEAN+3. Although there is no common free trade or investment agreement between all the ASEAN+3 countries, trade and investment barriers within East Asia are gradually eliminated. So it promotes the growth of trade and investment flows within the region. Liberalization leads to the appearance of the effects of trade and investment creation and diversion. Within ASEAN the appearance of the effect of investment creation is 10 times more intense than in ASEAN+3. However, there are no changes in the FDI structure in favor of regional investors and East Asian countries are still over dependent on the "outside" capital flows. The appearance of the effects of trade creation and diversion within ASEAN is similar to investment ones.

Keywords: ASEAN, ASEAN+3, East Asia, FDI, economic integration, effects of trade creation and diversion, effects of investment creation and diversion.

JEL: F15, F21.

научная жизнь

И.В. КАРАВАЕВА

доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН, руководитель Сектора экономической безопасности ФГБУН Институт экономики РАН, главный научный сотрудник Института экономики РАН

И.А. КОЛПАКОВА

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Сектора экономической безопасности ФГБУН Институт экономики РАН

УЧЕНЫЕ ОБ ОЦЕНКЕ РИСКОВ И УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Поиск путей совершенствования стратегии экономической безопасности для современной России привлекает все большее внимание экономистов, как ученых, так и практиков. Направления отечественных исследователей в этой сфере четко координируются с задачами, сформулированными в Послании Президента РФ Федеральному Собранию 1 марта 2018 г. и в Указе Президента РФ от 07.05.2018 г. №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

Помимо различных научных форумов, на которых обсуждаются актуальные проблемы экономической безопасности страны, увеличивается число специальных научных конференций, на которых рассматриваются во многих аспектах насущные задачи экономической безопасности регионального и отраслевого уровней. Периодичность подобных форумов и высокий научный уровень их участников отражают наличие в России сформировавшихся научных школ, развивающих данную проблематику.

По сложившейся традиции серию конференций открыли «Вторые Сенчаговские чтения: оценка рисков и угроз экономической безопасности России 2018–2020 гг.», которые в этом году проводи-

лись 10–11 апреля 2018 года в Москве на базе Института экономики РАН и Института проблем управления РАН им. В.А. Трапезникова, при организационном и научном участии Секции проблем макроэкономики и социального рыночного хозяйства Российской академии естественных наук. В работе данного форума приняли участие российские и зарубежные представители научных институтов и высших учебных заведений Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Алма-Аты, Грозного, Хабаровска, магистранты Московского финансово-юридического университета по направлению экономической безопасности. Число участников конференции составило 125 человек. Необходимо отметить, что «Сенчаговские чтения» в этом году приобрели статус международной конференции и расширили тематику обсуждений. В рамках конференции работали четыре секции: «Современные угрозы и вызовы национальной безопасности России», «Организационно-плановые и организационно-финансовые методы парирования рисков и вызовов экономической безопасности на уровне регионов и хозяйствующих субъектов», «Роль института страхования в обеспечении национальной экономической безопасности».

Другим знаковым мероприятием стала VI Международная

Другим знаковым мероприятием стала VI Международная научно-практическая конференция «Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы», проведенная 29–31 мая 2018 года в Нижнем Новгороде на базе Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева (НГТУ) в рамках реализации Программы развития опорного университета при организационном и научном участии Аппарата Совета Безопасности России, Института экономики Российской академии наук, Финансового университета при Правительстве России, Российской академии естественных наук, Вольного экономического общества России. В рамках этой конференции был проведен круглый стол «Результаты инициативных исследований опорного университета в целях обеспечения экономической безопасности региона», а также три секции: «Макроэкономические аспекты экономической безопасности»; «Экономическая безопасность предприятий». В конференции приняли участие российские и зарубежные представители научных и высших учебных заведений Нижнего Новгорода, Москвы, Санкт-Петербурга, Варшавы, Воронежа, Владимира, Новосибирска, Перми, а также студенты НГТУ – всего более 120 человек.

В докладах на пленарных заседаниях обеих конференций были затронуты серьезные проблемы, связанные с реализацией принятой в 2017 г. Стратегии экономической безопасности Российской Федерации. Основное внимание на конференциях было уделено вопросам выявления, анализа, оценки и управления рисками для предотвра-

щения и нейтрализации угроз экономической безопасности. Продолжилось начатое в прошлом обсуждение вариантов создания системы управления рисками на макроуровне - Национальной системы управления рисками (А.Е. Городецкий) и Федеральной системы управления рисками – ФСУР (С.Н. Сильвестров, В.Г. Старовойтов). Рассматривались политэкономические аспекты проблематики экономической безопасности в контексте существования парадигмы устойчивого неравновесия и действия фактора ухудшающего отбора в неравновесной экономике (Р.М. Нижегородцев). Среди наиболее серьезных рисков был рассмотрен риск сдерживания темпов экономического роста как результата принятых и осуществляемых бюджетной и налоговой концепций (И.В. Караваева). Уделено внимание оценке рисков экономической безопасности со стороны страховой пенсионной реформы в России (А.К. Соловьев), а также роли инновационной налоговой политики для снижения угроз экономической безопасности России (Д.Г. Черник). Большое внимание было уделено вопросам экономической безопасности регионов. Проблемой развития регионов является игнорирование стратегии экономической безопасности при разработке стратегий развития регионов. Важным средством укрепления региональной экономической безопасности станет цифровизация экономики (Г.А. Морозова). Была показана важная роль налогового фактора в обеспечении экономической безопасности на уровне государства, региона и хозяйствующего субъекта, сформулировано понятие «налоговая безопасность» (О.Н. Миронова). Также рассматривались средства и методы укрепления экономической безопасности на уровне крупных корпораций, в частности Госкорпорации по атомной энергии «Росатом» (Ф.Ф. Юрлов, Н.Я Леонтьев, А.Ф. Плеханова).

В докладах на секционных заседаниях и на круглых столах обсуждались следующие актуальные вопросы: оценка рисков и угроз экономической безопасности России в 2018–2020 гг. (Е.А. Иванов); проблемы и противоречия, возникающие при реализации Стратегии экономической безопасности РФ на период до 2030 года (В.И. Павлов); роль стратегического планирования в решении задач встраивания России в глобальную экономику и обеспечения ее экономической безопасности (С.Н. Наумов); методы нейтрализации угроз национальной экономической безопасности на этапе выхода российской экономики из кризиса (А.Г. Коломиец); угрозы и риски при цифровизации экономики (Т.Г. Философова, М.Н. Власенко), методология оценки глобальных рисков (А.И. Соловьев); финансовые войны против России как угроза национальной безопасности страны (В.А. Сплендер); новые подходы к оценке уровня внешнеэкономической безопасности РФ (Ю.Г. Лещенко); мониторинг угрозообразующих факторов в сфере борьбы с экономической преступностью (А.А Крылов.); риски и огра-

ничения в развитии производственных мощностей российской промышленности (Т.Н. Маршова); активизация инвестиционных процессов и усиление вовлеченности в них потенциалов регионов как необходимые условия обеспечения экономической безопасности страны (И.А. Кириченко, А.В. Смирнов); влияние международных санкций на обеспечение экономической безопасности РФ (С.В. Казанцев, Λ .В. Шубцова); новые возможности развития банковского сектора как фактор обеспечения экономической безопасности Казахстана (А.Д. Челекбай); цены и налоги, государственное регулирование цен в системе экономической безопасности страны (И.А. Колпакова, М.Ю. Лев); таможенные методы регулирования экономической безопасности России (Г.И. Немирова, С.В. Новиков); оценка перемещения трудовых ресурсов по территории Московской агломерации как вопрос безопасности развития территорий (Ю.Ю. Шитова); социальный аспект экономической безопасности региона и другие проблемы формирования эффективной системы экономической безопасности регионов России (О.С. Попова); мониторинг экономической безопасности старопромышленных регионов (Н.Ю. Сорокина); некоторые подходы к определению сфер предпринимательской деятельности с избыточным и недостаточным государственным регулированием (И.В. Томашицкая); культура как фактор экономического развития и обеспечения национальной безопасности (Ю.И. Бундин); оценка экономической политики России (А.Е. Алтунян); недостаточная финансовая и кадровая поддержка научной деятельности в России как угроза ее национальной безопасности (Ю.Г. Павленко); механизмы обеспечения экономической безопасности ОПК при реализации проектов гражданского назначения (О.В. Глебова, И.Б. Гусева, А.В. Симонов); отраслевые особенности экономической безопасности А.В. Симонов); отраслевые особенности экономической безопасности муниципалитета на примере транспортной отрасли (И.О. Ганин); возможности управления экономической безопасностью проектно-изыскательских организаций по слабовыраженным сигналам угроз (Ю.В. Коновалов, Д.Н. Лапаев); анализ динамики краткосрочных экономических показателей России для выявления угроз экономической безопасности (С.Н. Митяков); опыт формирования стратегии регионального развития с учетом приоритетных факторов экономической безопасности в Воронежской области (А.И. Хореев, Ю.А. Саликов); проблемы восстановления и модернизации моногородов относяцияхся к «красной восстановления и модернизации моногородов, относящихся к «красной зоне» (Д.А. Корнилов); роль страхования в укреплении экономической безопасности (Р.Т. Юлдашев) и многие другие.
В результате активного обсуждения заявленной проблематики эко-

номической безопасности были выявлены:

- угрозы и риски экономической безопасности страны, связанные с резким ухудшением внешнеэкономических условий для России: угрозы и риски неэффективного позиционирования России в новой кон-

- фигурации многополярного мира, а также риск утраты контроля над оборотом продовольственных и потребительских товаров в рамках национального рынка и риск нивелирования значения национальной валюты. Среди внешних факторов, отрицательно влияющих на экономическую безопасность России, выделяются усиление санкционного давления, зависимость экономики страны от цен на энергоносители и др.
- базовые внутренние угрозы и риски экономической безопасности страны, связанные с реализацией сложившихся бюджетной и управленческой концепций, а именно: риски технологического развития; угроза отсутствия скоординированного стратегического управления; финансово-инвестиционные риски; риски и угрозы социальной безопасности; риски региональной экономической безопасности; риски развития коррупционной составляющей российской экономики.

Среди внутренних проблем экономической безопасности страны, создающих риски и угрозы, наиболее острую дискуссию вызвали проблемы:

- недостаточной эффективности государственного управления в России;
- несовершенства проводимой экономической политики, которая не стимулирует развитие реального сектора экономики;
- наличия в стране явных сдерживающих факторов формирования наукоемкой инновационной экономики, подготовки кадров для развития цифровой экономики;
- проблема необходимости возрождения институтов государственного регулирования ценовой политики и налоговой безопасности;
- необходимости расширения и роста эффективности рынка страхования как важного фактора национальной и региональной экономической безопасности;
- трансформации систем образования, науки и культуры как важнейших факторов обеспечения экономической безопасности человеческого капитала;
- проблема «интеллектуальной безопасности» (утечка мозгов, снижение интеллектуального уровня подготовки специалистов в школах и вузах, проблема защиты интеллектуальной собственности);
- обоснования полноценной теоретической концепции эффективной системы региональной экономической безопасности;
- исследования современной специфики процессов углубления социально-экономической дифференциации российских регионов; восстановления и модернизации моногородов; диверсификации деятельности предприятий ОПК.

С учетом выявленных проблем участниками конференций были предложены мероприятия, направленные на обеспечение экономической безопасности.

В области геополитики: разработать долгосрочную стратегию соци-В области геополитики: разработать долгосрочную стратегию социально-экономического развития России с учетом изучения документов стратегического планирования ведущих зарубежных стран; интегрировать в долгосрочную стратегию социально-экономического развития весь пакет проектов и государственных программ, связанных с Национальной технологической инициативой, долгосрочными прогнозами научно-технического и технологического развития, ориентированных на идеологию «прорыва» и ускоренного роста экономики и производительности труда на основе инноваций, экспансии на мировые рынки научных и технологических разработать концепцию внешениями в технологических разработать концепцию внешениями.

дительности труда на основе инноваций, экспансии на мировые рынки научных и технологических разработок; разработать концепцию внешнеэкономической доктрины России, позволяющей эффективно использовать ее экспортные возможности и адекватно ответить на вызовы и новые интеграционные инициативы США и других стран Запада.

В области стратегического планирования и управления: разработать План действий по реализации основных положений Стратегии экономической безопасности и представить его в Правительство РФ; сформировать единую структурно взаимоувязанную систему промышленного, научно-технического, бюджетного, социального и пространственного планирования с четко поставленной задачей обеспечения форсированного роста отечественной экономики с учетом сохранения социальной стабильности общества; создать механизмы персональной ответственности соответствующих министерств и ведомств за обеспечение экономической безопасности. чение экономической безопасности.

чение экономической безопасности.

В области обеспечения социальной безопасности была подчеркнута необходимость реализация целого комплекса финансово затратных мероприятий, сопровождаемых значительными управленческими преобразованиями, а именно: базовым приоритетным направлением бюджетной политики должен стать рост уровня жизни всех возрастных групп населения, отражаемый в реальных денежных доходах граждан и формировании адресной (индивидуализированной) системы социальной поддержки населения; суммы увеличения бюджетных расходов должны быть примерно в равных объемах направлены на рост бюджетных инвестиций и реальных денежных доходов населения; необходимо повысить уровень социально-экономической безопаснооюджетных инвестиции и реальных денежных доходов населения, необходимо повысить уровень социально-экономической безопасности путем развития здравоохранения, образования, науки и культуры, развития человеческого потенциала и мотивации творчества.

В области финансовой и промышленной безопасности необходимо осуществить бюджетную и налоговую реформы, направленные на переори-

ентацию финансовых потоков, получаемых в виде доходов предприятий и населения, в направлении стимулирования роста инвестиционных вложений в реальном секторе экономики и нивелирования социальных рисков; принять комплекс мер, направленных на оживление инвестиционной активности, включая обеспечение долгосрочной стабильности курса национальной валюты, снижение ставок по кредитам, предоставленным нефинансовым организациями, увеличение бюджетных капитальных расходов в инфраструктурные объекты и др.; совершенствовать систему государственного ценового регулирования на основе социального партнерства как партнерства социально ответственного государства, социально ответственного бизнеса и общества; способствовать развитию институтов страхования в рамках создания государственной системы комплексного управления экономической безопасностью страны; стимулировать потребительский и инвестиционный спрос за счет снижения процентной ставки, формировать денежное предложение не за счет привязки к золотовалютным запасам, а под выпуск ценных бумаг и модификацию государственной кредитной политики.

В сфере мониторинга экономической безопасности необходимо разработать методологию количественной идентификации «пороговых значений» индикаторов экономической безопасности и с учетом этого предложить Росстату сформировать блок статистических показателей «Экономическая безопасность Российской Федерации»; создать информационно-аналитическую систему мониторинга рисков и угроз на современной программно-технологической основе с использованием блокчейн-технологий для сфер государственного управления и экономики.

В сфере совершенствования институциональной структуры экономической безопасности необходимо сформулировать концепцию Федеральной системы управления рисками (ФСУР) в Российской Федерации, разработать алгоритмы принятия управленческих решений с учетом существующих рисков, вызовов и угроз и внедрить ФСУР в практику государственного управления; сформировать и развивать институты стратегического планирования и управления на федеральном, региональном и муниципальном уровнях; сформировать Федеральную инвестиционную программу в рамках механизмов стратегического планирования экономики РФ.

В сфере экономической безопасности регионов необходимо совершенствовать систему управления социально-экономическим развитием моногородов, обеспечить последовательное развитие инфраструктуры отстающих регионов и территорий.

В сфере отраслевых проблем экономической безопасности необходимо совершенствовать систему мониторинга и оценки реализации высокотехнологичных проектов гражданского назначения предприятий ОПК.

В сфере кадрового обеспечения экономической безопасности необходимо обеспечить требуемое качество подготовки специалистов для совре-

менной экономики, а также обеспечить подготовку кадров в сфере экономической безопасности.

Данные рекомендации было решено направить в законодательные (представительные) и высшие исполнительные федеральные и региональные органы государственной власти Российской Федерации.

Участники конференций заявили, что на данный момент сформировано понимание неотложности создания государственной системы комплексного управления экономической безопасностью на основе реализации Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г. Необходимо формирование более совершенных, многофакторных подходов в рамках развития стратегии экономической и социальной безопасности страны и ее регионов.

Реализации данных подходов будут способствовать: во-первых, активно развивающееся научно-практическое сотрудничество институтов Российской академии наук, занимающихся исследованием проблем экономической и социальной безопасности; во-вторых, постоянно ведущийся диалог между органами власти и государственного управления, с одной стороны, и академическим и вузовским сообществом, с другой, по вопросам эффективности системы институтов обеспечения экономической безопасности; в-третьих, работа постоянно действующего методологического семинара Института экономики РАН и секции Проблем макроэкономики и социального рыночного хозяйства РАЕН «Сенчаговские чтения»; в-четвертых, ежегодное проведение на базе Института экономики РАН, Института проблем управления РАН им. В.А. Трапезникова, других научных структур РАН и РАЕН ежегодной Международной научно-практической конференции «Сенчаговские чтения», а также очередных научно-практических конференций «Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы», проводимых Нижегородским государственным техническим университетом им. Р.Е. Алексеева вместе с его партнерами; в-пятых, организация под руководством директора института экономики и управления НГТУ д.ф.-м.н., профессора С.Н. Митякова выпуска профильного научного периодического издания с последующим размещением его в международные базы цитирования с предварительным названием «Ноосферные вызовы и новая индустриализация».

Подводя итоги Международной научно-практической конференции «Вторые Сенчаговские чтения: оценка рисков и угроз экономической безопасности России 2018–2020 гг.» и VI Международной научно-практической конференции «Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы», следует подчеркнуть актуальность, значимость и широкий диапазон рассмотренных вопросов, практико-ориентированную направленность выработанных решений, конструктивный характер состоявшегося обсуждения. География участников кон-

ференции неуклонно расширяется и включает десятки профильных научных организаций и высших учебных заведений различных городов страны, а также ведущих зарубежных научных и учебных центров.

ABOUT THE AUTHORS

Irina Vladimirovna Karavaeva – Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of the Russian Academy of Natural Sciences, Head of the Economic Security Sector of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Chief Scientific Associate of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia. ikaravaeva30@yandex.ru

Irina Alekseevna Kolpakova – Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.